

CIUDADANÍA, DESARROLLO TERRITORIAL Y PAZ
DESDE EL ACCIONAR DE COOPERATIVO

Ciudadanía,
desarrollo territorial y paz
desde el accionar de cooperativo



Unidad Administrativa Especial de
**Organizaciones
Solidarias**

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios



UCATÓLICA
de Colombia



CIEC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y EDUCACIÓN COOPERATIVAS

Colección Gestión

Título: CIUDADANÍA, DESARROLLO TERRITORIAL Y PAZ
DESDE EL ACCIONAR DE COOPERATIVO

Juan Fernando Álvarez (Compilador)

© Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO)

Universidad Católica de Colombia

Centro de Investigación y Educación Cooperativas (CIEC)

Red de Investigadores Comunitarios (REDINCO)

Fundación Universitaria Luis Amigó (FUNLAM)

Fundación Universitaria de San Gil (UNISANGIL)

Con el apoyo de: Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias

ISBN 978-958-20-1173-4

Primera edición: Noviembre de 2014

Diseño Carátula: Mauricio Suárez, con base en ilustración de M. C. Escher

Bogotá, D. C., Colombia

Este libro no podrá ser reproducido en todo o en parte, por ningún medio impreso o de reproducción sin permiso escrito del editor.

Chair- ICA Committee on Co-op Research

Dra. Sonja Novkovic (Saint Mary's University)

Comité Latinoamericano de Investigadores en Cooperativismo

Mirta Vuotto (Universidad de Buenos Aires) y
Sigismundo Bialoskorski (Universidad de Sao Paulo)

Compilación: Juan Fernando Álvarez

Instituciones patrocinantes:

Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias

Red Nacional de Investigaciones Comunitarias

Comité Científico del VIII Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo:

Mirta Vuotto (U. Buenos Aires)

Mario Schujman (U. Nacional de Rosario)

Antonio Cruz (U. Federal de Pelotas)

José Odelso Schneider (U. do Vale do Rio dos Sinus)

Hernando Zabala (FUNLAM)

William Delgado (U. Católica de Colombia)

Juan Fernando Álvarez (CIEC-Colombia)

Javier Andrés Silva (CIEC)

Raquel Oses (UNIMINUTO)

Miguel Fajardo (UNISANGIL)

Ricardo Dávila (UNICOSOL)

Marietta Bucheli (U. Javeriana)

Ana Milena Silva Valencia (ICESI)

Nestor Rodríguez (CIEC)

José Fernando Ortíz (U. Católica de Colombia)

Diego Martínez (U. Católica de Colombia)

Mayela Cubillo (Universidad Nacional de Costa Rica)

Federico Li Bonilla (U. Estatal a Distancia)

Elisa Lanas (U. Andina Simón Bolívar)

Antonia Mondragón (U. de Guadalajara)

Juan José Rojas (U. de Chapingo)

Leticia Carosini (U. Nacional de Asunción)

Juan Pablo Martí (U. de la República)

Alberto García Müller (U. de los Andes)

Mario Fagiolo (U. de Oriente)

Contenido

Introducción	11
I. INICIATIVAS DE FOMENTO PARA EL FORTALECIMIENTO COOPERATIVO Y EL ACCIONAR COLECTIVO	
Políticas públicas sobre economía solidaria en Ecuador <i>Elisa Lanas (Ecuador)</i>	15
El desarrollo reciente del cooperativismo de trabajo en la Argentina y el rol de las políticas públicas dirigidas al sector <i>Mirta Vuotto (Argentina)</i>	45
II. TÓPICOS ESPECIALES: ACTUALIZACIONES NORMATIVAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES EN EL MARCO DE LA INTERNACIONALIZACION	
Los acuerdos intersolidarios <i>Alberto José García Müller (Venezuela)</i>	59
El trato de la Norma Internacional de Contabilidad 32 en las cooperativas y asociaciones solidaristas en Costa Rica <i>Federico Li Bonilla y Milton Ureña Quirós (Costa Rica)</i>	71
III. DESARROLLO TERRITORIAL Y FORMACIÓN DE CAPITAL SOCIAL DESDE LAS COOPERATIVAS	
Impacto del ciclo económico sobre el empleo y las remuneraciones de las cooperativas argentinas <i>Leandro Llorente y Mariela Molina (Argentina)</i>	73

IV. HALLAZGOS EN ESTUDIOS DE POSTGRADO EN COOPERATIVISMO

Factores claves de éxito en los acuerdos de cooperación
en organizaciones solidarias en Colombia
Ana Milena Silva V. y Yonatan Vinasco V. (Colombia) 87

Avaliação de desempenho econômico-financeiro:
um estudo comparativo entre cooperativas agropecuárias
e empresas de capital aberto no Brasil
*Régio Marcio Toesca Gimenes; Pery Francisco Assis Shikida;
Cássia Kely Favoretto Costa; Odair Alberton; Isabel Cristina Gozer
y José Luiz Borsatto Júnior (Brasil).* 121

V. LAS COOPERATIVAS Y EL POSTCONFLICTO

El cooperativismo como instrumento pedagógico
para la democracia, la justicia y la paz
Veronica Haddad, Natalie Stein y Pablo Herrera (Argentina) 141

A desacumulação solidária – entropia e tecnologia, ética e autogestão
Antônio Cruz (Brasil) 157

VI. LA DÉCADA COOPERATIVA Y EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS PARA SUS LOGROS

Avances de la intercooperación en la región de Antioquia
Hernando Zabala Salazar (Colombia) 177

Riqueza Criada e as variáveis que a influenciam
nas Cooperativas Agropecuárias Brasileiras
Anelise Krauspenhar Pinto y Sigismundo Bialoskorski Neto (Brasil) 209

VII. RETOS DE LA GESTIÓN SOCIOEMPRESARIAL COOPERATIVA

Gobernanza interna y rol de las cooperativas en
sociedad rurales de Centroamérica
*René Mendoza Vidaurre, E. Fernández, K. Kubnekath, J. Bastiaensen,
y A.J. García (Nicaragua)* 225

El balance socioeconómico y la dimensión de las organizaciones
de economía social y solidaria
Juan Fernando Álvarez (Colombia) 249

VIII. EL PAPEL DE LA EDUCACIÓN EN LA
CONSTRUCCIÓN DE CIUDADANÍA

Cooperativa, pedagogía y practoca de la integral
Quinto principio de la Cooperativa
Jovino Moreira da Silva (Brasil) 275

Introducción

Para el VIII Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo se ha establecido como temática central la *construcción de ciudadanía, el desarrollo territorial y la paz*.

Si bien, el tema de la paz es de actualidad en el marco de negociaciones que se siguen en Colombia, la construcción de ciudadanía y desarrollo territorial dan cuenta de escenarios muchos más amplios para la dinámica del cooperativismo en un marco de crecientes conflictos que en las sociedades latinoamericanas se derivan de modelos socioeconómicos aún dominados por la depredación ambiental, la exclusión social, la desigualdad económica y la ausencia de esquemas democráticos en consonancia con una política por y para los ciudadanos.

En este contexto, las cooperativas realizan acciones concretas y tienen cada vez más cabida en los estudios universitarios, la orientación de centros de investigación y el replanteamiento de las acciones por parte de algunos núcleos gubernamentales y no gubernamentales, bajo la convicción de que es necesario generar otras economías.

En el quehacer actual de las organizaciones cooperativas los temas analizados en el VII Encuentro son de profunda importancia para la documentación e investigación de iniciativas que demuestren cómo se fortalece el capital social en la región latinoamericana y se construyen condiciones para un desarrollo armónico. Pero también las temáticas abordadas son una tarea pendiente en la cual organismos internacionales, gobiernos y organizaciones de la región coinciden en la búsqueda de elementos conceptuales y prácticos para su fomento.

El presente libro recoge 14 trabajos provenientes de Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela los cuales abordan contenidos específicos tales como :

- Desarrollo territorial y formación de capital social desde las cooperativas
- La década cooperativa y experiencias significativas para alcanzar sus logros
- Iniciativas de fomento para el fortalecimiento cooperativo y el accionar colectivo
- El papel de la educación en la construcción de ciudadanía
- Las cooperativas y el postconflicto en Colombia
- Principales hallazgos en los estudios de postgrado sobre cooperativismo
- Actualizaciones normativas, administrativas y contables en el marco de la internacionalización

Los trabajos se seleccionaron apelando al concepto de pares evaluadores (realizados bajo los criterios de ponderar la: calidad científica, aporte al respectivo área del conocimiento, originalidad, idoneidad de fuentes y estructura científica), posibilidad de réplica en otras latitudes y representatividad por país, de manera que sirvieran de referente y representación del conjunto de ponencias que se presentaron en el VIII Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo.

La diversidad de trabajos, las preguntas que persiguen y las orientaciones teórico-prácticas abordadas, muestran un renovado auge del estudio de la cooperación, la existencia de un modelo cooperativo cada vez más vigente y la incidencia que los profesores latinoamericanos han generado en un creciente número de estudiantes, promotores, líderes y funcionarios tras largos esfuerzos interuniversitarios por hacer del cooperativismo un estudio indispensable para el fortalecimiento de las ciencias sociales, principalmente de la economía, la administración, la contaduría, la historia, la educación, el derecho, la sociología y la política, en un mundo cada vez más abocado a promover la solidaridad y las expresiones de cooperación.

Los artículos no buscan una ilación unívoca para el estudio del cooperativismo, sin embargo en cada uno se podrá encontrar importantes referencias a la doctrina cooperativa. Ello induce a pensar que a pesar de la diversidad de disciplinas abordadas, métodos que van desde el análisis

de casos hasta la búsqueda de expresiones correlacionales y las posturas ideológicas que suscitan estos abordajes, el ADN cooperativo impregna los esfuerzos acometidos por profundizar el conocimiento.

Si bien cada autor es responsable de lo desarrollado, esperamos su corresponsabilidad por medio de la lectura, observación crítica y realización de contactos que permitan profundizar en los esfuerzos en investigación. Entendiendo, que el conocimiento debe ser decantado en un proceso de amplio encuentro que concite a la reflexión, acción y consolidación del que esperamos sea uno de los más ingentes aportes de la comunidad científica latinoamericana al conocimiento universal: la necesidad de volver los ojos a la cooperación.

Juan Fernando Álvarez

I. INICIATIVAS DE FOMENTO PARA EL
FORTALECIMIENTO COOPERATIVO Y
EL ACCIONAR COLECTIVO

Políticas públicas
sobre economía solidaria en Ecuador¹

*Elisa Lanas*²

Resumen Ejecutivo:

El presente estudio analiza las políticas públicas que se han implementado a favor de la Economía Solidaria en Ecuador, para lo cual se parte de la propuesta conceptual que los autores españoles Chávez y Monzón, especialistas en Economía Social, han desarrollado con base en estudios de la realidad del cooperativismo en Europa, América Latina y África, en las dos décadas.

Palabras Clave: Economía Solidaria, Economía Popular y Solidaria, emprendimientos solidarios, políticas públicas.

1. Este trabajo es parte de la investigación “Políticas Públicas sobre Economía Solidaria. Análisis comparativo entre las realidades de Ecuador y Brasil”, financiada por el Fondo de Investigaciones de la UASB-E, aprobada en octubre de 2013

2. Doctora en Derecho. Profesora de la Universidad Andina Simón Bolívar. Correo electrónico: elisa.lanas@uasb.edu.ec

Introducción

La Constitución ecuatoriana plantea como uno de los principales objetivos del régimen de desarrollo nacional, la construcción de un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Para cumplir con este objetivo, el Estado ecuatoriano ha apostado por el reconocimiento y fortalecimiento de la economía solidaria, y para ello ha formulado y se encuentra ejecutando un número importante de políticas públicas.

La presente investigación se propone analizar las políticas públicas que se han implementado a favor de la Economía Solidaria en Ecuador, que permitirán ir sistematizando las fortalezas y debilidades que presentan..

Con este propósito, se parte de la propuesta conceptual que los autores españoles Chávez y Monzón, especialistas en Economía Social, han desarrollado con base en estudios sobre el tema en Europa, América Latina y África durante aproximadamente dos décadas.

Siguiendo a estos autores, la primera división que se aplica a las políticas públicas es la de políticas de ordenación y políticas de proceso, llegando a demostrarse que Ecuador ha desarrollado políticas de ordenación para fomentar la economía solidaria.

Una vez admitida la primera gran clasificación de las políticas públicas, en la segunda parte del trabajo se acoge una subclasificación de las mismas, que es la de políticas de oferta y políticas de demanda. Las primeras, enfocadas al desarrollo estructural de la economía solidaria, y las segundas, dirigidas a las actividades económicas que desarrollan las organizaciones de este sector.

1. Políticas públicas aplicables a la economía solidaria

Al intentar definir que es una política pública, nos encontramos con un sinnúmero de aportes hechos desde la academia, a tal punto que algunos autores sostienen que es más importante practicar el análisis de las políticas públicas que destinar tiempo a su definición. En todo caso, las definiciones suelen coincidir en señalar la presencia de una autoridad gubernamental para que se pueda afirmar que se trata de una política pública.

Para analizar una política pública hay que identificar sus elementos constitutivos, sean estos principios, valores, programas, normas, resultados y consecuencias, a lo largo de un cierto período. Según la doctrina que estudia las políticas públicas,³ de la definición que se utilice como marco conceptual, dependerá en buena medida que tal o cual acto o decisión sean aceptadas por quien las analiza como constitutivas de una política pública que pueda ser singularizada.

Para los autores especializados en economía social⁴, todas las políticas públicas están compuestas por una parte teórica y unos valores, y se hallan condicionadas por una estructura socioeconómica y unas instituciones determinadas. Así, el marco teórico de referencia y los valores imperantes definen los objetivos públicos a alcanzar por las políticas, así como los instrumentos a priori, susceptibles de cambio. La estructura y las instituciones, en cambio, definen los problemas socioeconómicos a atacar, los actores protagonistas del proceso político-económico y sus relaciones de poder, el marco cultural e ideológico, la priorización de objetivos y los instrumentos efectivamente utilizables.

En el caso ecuatoriano, este marco teórico se hizo visible en la Constitución Política, que es el resultado de una Consulta Popular solicitada por el presidente de la República, economista Rafael Correa, y la posterior conformación de la Asamblea Constituyente para su elaboración, donde el movimiento político de Gobierno (Alianza País) obtuvo la mayoría de escaños, y se encuentra desarrollado en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario, y en la Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria.

Siguiendo la propuesta teórica de Chávez y Monzón,⁵ se puede distinguir dos concepciones respecto de las políticas públicas en materia de economía social o solidaria⁶. La primera se encuentra en las llamadas *políticas de ordenación*. Esta concepción descansa en una apuesta amplia y decidida

3. Antoni Fernández, “Las Políticas Públicas”, en Manual de Ciencia Política, Segunda Edición, Madrid, Tecnos, 1999, p. 464

4. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”, en Economía Social y Empleo en la Unión Europea. Valencia, CIRIEC-España, 2008, p. 137.

5. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., pp. 140 – 141.

6. En Europa y concretamente en España se habla de economía social, mientras que en buena parte de los países de Latinoamérica se ha acogido la denominación de economía solidaria.

por este tipo de medidas para alcanzar el bienestar social, por medio de la creación e incentivo de valores y prácticas deseables a nivel social. Cuando es este el concepto que prevalece a la hora de pensar e implementar políticas públicas, se prevé procesos de largo alcance, dirigidos especialmente a crear condiciones normativas e institucionales favorables para fortalecer este sector de la economía.

La segunda concepción se halla en la base de las denominadas *políticas de proceso*. Según esta visión, se da un valor más reducido a las bondades de la economía solidaria como fuente de bienestar social, asignándole más bien un rol complementario para alcanzar ciertos objetivos específicos de política pública.⁷

Políticas públicas de ordenación en materia de economía solidaria

La economía solidaria ha estado presente en Ecuador principalmente a través de las relaciones que mantienen los miembros de las comunidades indígenas, pues, junto con la redistribución, ha sido la base de dichas relaciones. No obstante, obtuvo visibilidad por parte del Estado a partir de la Constitución Política aprobada en 2008, que señala como uno de los principales objetivos del régimen de desarrollo, el de “construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable”.⁸

El art. 283 de la Constitución reconoce que el sistema económico es social y solidario y está integrado por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria. Señala expresamente este artículo que la economía popular y solidaria debe regularse de acuerdo con la ley e incluir a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Esta especial atención por parte del Estado respecto de la economía popular y solidaria refleja, por un lado, un especial interés por este sector de la economía, y por el otro, el ánimo de aglutinar a los actores y organizaciones que intervienen en el mismo, que antes estaban dispersos.

7. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 142.

8. Artículo 276.2 de la Constitución Política de Ecuador.

Al respecto, el Plan Nacional de Desarrollo para el período 2009 - 2013,⁹ señalaba como una de sus principales estrategias, la democratización de los medios de producción, (re) distribución de la riqueza y diversificación de las formas de propiedad y organización. Estableciendo además que, “el escenario socioeconómico debe proyectarse como la combinación adecuada de formas organizativas que impulsen la economía social y solidaria y el reconocimiento de la diversidad en el sistema económico (formas de producción y comercialización, formas de propiedad) para asegurar su presencia activa en la representación y participación social en el escenario público de los próximos años”¹⁰, con especial énfasis en el sector agropecuario.

En el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) 2009 – 2013 se reconoce que el Estado debe auspiciar las formas alternativas de organización social y económica, la consolidación de asociaciones y cooperativas, apoyar el trabajo para el autoconsumo, el intercambio democrático y el acceso adecuado de la ciudadanía en general a los bienes y servicios producidos.¹¹

Dentro de los objetivos nacionales para el buen vivir, el PNBV 2009 – 2013 contempla en el número 11, la necesidad de establecer un sistema económico, social, solidario y sostenible, debiendo las acciones del Estado dirigirse a consolidar ese sistema, en el cual la planificación nacional y las intervenciones estatales permitan la transformación progresiva de la matriz productiva, a través de las etapas planteadas en la Estrategia para el Buen Vivir.¹²

9. Que de acuerdo al art. 280 de la CE “es el instrumento al que deben sujetarse las políticas, programas, y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados”.

10. Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013, pág. 102.

11. Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013, pág. 102 y 103.

12. Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013, pág. 330.

Con el fin de tener continuidad, el Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2017 establece como octavo objetivo, la consolidación del sistema económico social y solidario, de forma sostenible,¹³ para ello plantea una serie de políticas y lineamientos estratégicos.¹⁴

Por su parte, la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario,¹⁵ contiene objetivos y principios que, junto con lo anterior, constituyen el marco ideológico que el Gobierno ha previsto como sustento de su política pública en materia de economía solidaria. Sobre el particular, el artículo 3.º de la Ley establece como objetivos los siguientes:

Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;

Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay;

13. Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017, pág. 247.

14. Estas políticas y lineamientos estratégicos son los siguientes:

Invertir los recursos públicos para generar crecimiento económico sostenido y transformaciones estructurales.

Consolidar el papel del Estado como dinamizador de la producción y regulador del mercado.

Fortalecer el manejo sostenible de las finanzas públicas

Fortalecer la progresividad y la eficiencia del sistema tributario

Afianzar la sostenibilidad de la balanza de pagos

Mantener la sostenibilidad biofísica de los flujos económicos

Garantizar una adecuada gestión de la liquidez para el desarrollo y para administrar el esquema monetario vigente

Minimizar el riesgo sistémico de la economía

Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario

Articular la relación entre el Estado y el sector privado.

Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017, pág. 264 y ss.

15. Publicada en el R.O. No. 444, de 10 de mayo de 2011.

Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;

Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,

Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

La misma Ley en su artículo 4.º enuncia una serie de principios que deben guiar la actuación de las personas y organizaciones de la economía popular y solidaria:

— La búsqueda del buen vivir y del bien común;

— La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;

— El comercio justo y consumo ético y responsable;

— La equidad de género;

— El respeto a la identidad cultural;

— La autogestión;

La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y

— La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

A partir de estos antecedentes normativos, el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), elaboró la Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria (AREPS), como una herramienta de política pública, cual contempla programas en el sector productivo, alimentos, construcción, manufactura, turismo, servicios, y, en el sector financiero popular y solidario.

Para la elaboración de la AREPS, el MIES realizó reuniones de trabajo y generó algunos acuerdos entre el Estado, los Gobiernos Autónomos Descentralizados, algunas entidades de apoyo de la Economía Popular

y Solidaria, algunas universidades, ciertas entidades ligadas al desarrollo, otras entidades privadas y ciertos actores de la Economía Popular y de la Economía Popular y Solidaria.

En esta agenda se traduce la decisión estatal de impulsar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria, contenida en los cuerpos legales mencionados anteriormente, a través de los siguientes objetivos:

Promover la transición de las formas de organización de la Economía Popular a las formas de organización de la Economía Popular y Solidaria, sean estas, cooperativas, asociativas o comunitarias.

Articular las formas de organización de la Economía Popular y Solidaria para fortalecer y dinamizar los procesos de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo de bienes y servicios.

Consolidar a los actores de la Economía Popular y Solidaria en sujetos sociales económicos-políticos que impulsen procesos de desarrollo endógeno articulados al Plan Nacional del Buen Vivir

Consolidar a la Economía Popular y Solidaria como desencadenante de la construcción del nuevo régimen de desarrollo y del Sistema Económico Social y Solidario, en donde exista una primacía del trabajo sobre el capital como eje articulador de la sociedad.¹⁶

De la lectura y comprensión de los anteriores objetivos se puede adelantar el criterio de que Ecuador apuesta por la Economía Solidaria, no solamente como un mecanismo amortiguador de desigualdades económicas y sociales dentro del sistema capitalista, sino como un verdadero transformador de la sociedad, hacia un modelo mucho más justo de repartición de la riqueza, un sistema económico y social alternativo.

Esto se deduce también de las afirmaciones hechas por el profesor José Luis Coraggio, principal ideólogo de la Economía Social y Solidaria en Ecuador, para quien la Economía Social y Solidaria es un “proyecto de acción colectiva (incluyendo prácticas, estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción) dirigido a contrarrestar las tendencias social-

16. *Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria 2011 - 2013*, Ministerio de Inclusión Económica y Social, p. 99.

mente negativas del sistema existente, con la perspectiva –actual o potencial– de construir un sistema económico alternativo”.¹⁷

El mismo autor explica que el objetivo de esta economía alternativa es mejorar las condiciones de vida materiales y no materiales (autonomía, capacidad de trabajo, enriquecimiento de las relaciones sociales, participación en lo público, afirmación de identidad) impulsando, propiciando, favoreciendo relaciones basadas principalmente en el principio de *reciprocidad*, pero también en otros dos principios directamente vinculados a la solidaridad, que son el de *reproducción de la unidad doméstica y el de reproducción*; además de dos principios que se refieren a las formas de coordinación de esa economía y de sus relaciones con el resto del sistema económico, que son el de *intercambio libre de equivalentes* y el de *planificación*.¹⁸

La Economía Solidaria es entendida tanto por el Estado ecuatoriano, como por la doctrina que ha brindado la fundamentación teórica al proyecto gubernamental, como el conjunto de actividades destinadas a la producción de bienes y servicios, para cubrir las propias necesidades y al intercambio, que representan una visión alternativa al capitalismo, en la medida en que

17. José Luis Coraggio, Economía Social y Solidaria. *El trabajo antes que el capital*, Quito, Ediciones Abya-Yala, 2011, p. 381.

18. La reproducción de la unidad doméstica supone la producción para el propio consumo de familias, grupos y comunidades (incluyendo no solo alimentos, sino servicios de cuidado, producción del hábitat, infraestructura, etc.), y puede ser extendida a la economía doméstica nacional, generando seguridad o soberanía alimentaria y energética. La reproducción ha de ir acompañada por la transformación propia y del entorno en un proceso de reconstrucción de la economía y la sociedad bajo el principio de solidaridad y corresponsabilidad por la vida de todos.

El principio de redistribución, que permite concentrar y redistribuir excedentes, principalmente a través del Estado, mediante una solidaridad democrática por la que significa la intervención del Estado para lograr el aporte de los que más tienen para mejorar la calidad de vida de los otros, por vía de derechos que el Estado debe garantizar. El principio de intercambio libre de equivalentes entre propietarios (abarca tanto el comercio a tasas prefijadas o negociadas -precios máximos de bienes o servicios de primera necesidad, salarios mínimos- como el comercio de mercado con precios determinados por la oferta y la demanda). El principio de planificación para articular y coordinar conscientemente los efectos directos e indirectos de las acciones individuales y potenciar la economía para el buen vivir. José Luis Coraggio, “Notas de aclaración conceptual. Economía Popular y Solidaria”, 11/05/09, en www.coraggioeconomia.org

se valora el trabajo por sobre el capital, basada en unos valores y principios determinados.

3. Políticas de oferta y políticas de demanda

Siguiendo a los autores Chávez y Monzón, dentro de las políticas públicas sobre la Economía Solidaria, se pueden distinguir dos tipos de políticas, por un lado las “políticas de oferta” o políticas enfocadas al desarrollo estructural de esta economía. Por otro lado, las políticas de demanda o aquellas dirigidas a las actividades económicas que desarrollan las organizaciones de este sector.

Políticas de oferta o dirigidas a la estructura de las organizaciones de economía solidaria

Según Chávez y Monzón, dentro de las políticas de oferta, se pueden distinguir tres categorías distintas: está el marco institucional, las medidas de tipo financiero y las medidas de apoyo técnico.¹⁹

El marco institucional que regula la economía social o economía solidaria y sus diferentes componentes tiene un impacto decisivo sobre estos últimos, sus respectivos desarrollos internos (entre componentes del propio sistema) y externos (respecto a otros grandes sectores institucionales)

Aparte del marco institucional, las medidas de tipo financiero son consideradas fundamentales políticas de oferta, toda vez que se dirigen a sostener la estructura de las organizaciones de economía solidaria.

Finalmente, están las políticas que se materializan en medidas de apoyo técnico bajo la forma de estructuras públicas de apoyo a la ES. Estas estructuras públicas, que movilizan recursos materiales y humanos, ofrecen diferentes tipos de servicios reales (no financieros) al sector, y tienen por objeto mejorar algunos de los puntos débiles, como información, investigación, asesoramiento, networking, etc.²⁰

19. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 145.

20. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 160.

Marco institucional

Siguiendo la propuesta metodológica propuesta, se pueden identificar tres dimensiones dentro del marco institucional:²¹

- a) El reconocimiento público del sector y de sus componentes como interlocutor y agente social.
- b) Los aspectos jurídicos
- c) El marco fiscal que afecta al sector.

Reconocimiento público del sector y aspectos jurídicos:

Por considerar que el reconocimiento público del sector solidario se encuentra materializado en disposiciones normativas, se ha decidido tratar estos dos componentes unidos, y dejar aparte el relativo al marco fiscal, por cuanto tiene especificidades que requieren especial atención.

Como ya se hizo mención, el Estado ecuatoriano reconoce la importancia de la Economía Social y Solidaria, y como parte del desarrollo constitucional, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario creó una serie de instituciones encargadas del fomento, promoción y control de la Economía Popular y Solidaria, siendo estos: el Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria; el Consejo Consultivo, la Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario; la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria y la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.

- a) El Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, es el órgano rector de las formas de organización de la Economía Popular, Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, tiene como responsabilidad dictar y coordinar las políticas públicas de fomento, promoción e incentivos, funcionamiento y control de las actividades económicas de estos actores,

21. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 155.

con el propósito de mejorarlas y fortalecerlas. Así mismo, tiene a su cargo la evaluación de los resultados de la aplicación de las políticas de fomento, promoción e incentivos.²²

El Comité Interinstitucional está integrado por los Ministros de Estado que se relacionen con la Economía Popular y Solidaria, según lo determine el Presidente de la República, actualmente son: el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, el Ministerio Coordinador de Política Económica, el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, y el Secretario Nacional de Planificación y Desarrollo.

El Consejo Consultivo, es una instancia colegiada de representación amplia y plural, conformada por los gobiernos autónomos descentralizados y las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Estos espacios consultivos pretenden ser descentralizados en el ámbito local, regional y nacional para propiciar la interacción de los actores colectivos y las instancias públicas mediante procesos de información, participación, co-construcción, deliberación y cogestión.

b) El Consejo Consultivo está integrado por siete miembros, elegidos en la siguiente forma: uno en representación de la Asociación de Municipalidades del Ecuador; uno en representación del Consorcio de Consejos Provinciales, y cinco en representación de las federaciones nacionales de comerciantes minoristas, artesanos, del sector comunitario, del sector asociativo y del sector cooperativista.²³

La regulación de la Economía Popular y Solidaria y, del Sector Financiero Popular y Solidario es potestad de la Función Ejecutiva.²⁴

Las regulaciones son expedidas en forma diferenciada, para las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, y para el Sector Financiero Popular y Solidario, y se refieren a la protección, promoción e incentivos, funcionamiento y control, en coherencia con las regulaciones que emite el Comité Interinstitucional.

22. Art. 142 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

23. Art. 277 del Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

24. Art. 144 LOEPS.

La regulación de la Economía Popular y Solidaria se realiza a través del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

c) La regulación del Sector Financiero Popular y Solidario está a cargo de la Junta de Regulación, instancia de la Función Ejecutiva conformada por tres miembros con voz y voto, que son los titulares de la Coordinación de Desarrollo Social, de la Política Económica y, un Delegado del Presidente de la República.

La Junta de Regulación está presidida por el titular de coordinación de desarrollo social, y cuenta con una secretaria técnica a cargo de la presidencia de la Junta. El Superintendente de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario o su delegado participan en las sesiones de la Junta de Regulación, en calidad de invitados con voz informativa pero sin voto.²⁵

d) El control de las formas de organización de la Economía Popular y Solidaria y, del Sector Financiero Popular y Solidario está a cargo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, creada como una entidad técnica de supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario.²⁶

Dentro de la Intendencia General Técnica, se encuentran, a su vez, cinco Intendencias, dos de ellas encargadas directamente del control y seguimiento de las organizaciones del sector, una Intendencia de Economía Popular y Solidaria y otra Intendencia del Sector Financiero Popular y Solidario.²⁷

e) El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria tiene como misión el fomento y promoción de los actores de la Economía Popular, y de la Economía Popular y Solidaria, con sujeción a las políticas públicas dictadas por el Comité Interinstitucional. Esta instancia coordina, organi

25. Art. 144 LOEPS.

26. Art. 146 LOEPS

27. http://www.seps.gob.ec/web/guest/que_es_la_seps

za y aplica de manera desconcentrada, los planes, programas y proyectos relacionados con la Ley de Economía Popular y Solidaria.²⁸

f) La Corporación Nacional del Finanzas Populares y Solidarias es el organismo encargado de brindar servicios financieros con sujeción a la política dictada por el Comité Interinstitucional a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, bajo mecanismos de servicios financieros y crediticios de segundo piso.²⁹

Como se ha podido constatar con este breve repaso de las instituciones creadas por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, el Estado ecuatoriano apostó por incentivar y fomentar al sector económico solidario a través de la creación de un aparato burocrático fuerte y diferenciado, encargado del acompañamiento, apoyo y control de los emprendimientos de este sector.

Todavía es relativamente pronto para evaluar la eficacia de esta opción; sin embargo, se puede señalar que hay muy poca presencia de los actores de la Economía Popular y Solidaria en los órganos de decisión del sector, lo que posiblemente dificulte el fortalecimiento y la toma de conciencia de quienes forman parte del mismo, respecto de su papel como agentes de transformación de la realidad económica y social del Ecuador, quienes seguramente se siguen mirando a sí mismos como beneficiarios de ciertos favores o beneficios del Estado.

Aspectos Tributarios

En opinión de los tratadistas de la economía social en Europa,³⁰ a la hora de planificar políticas públicas en esta materia, hay que preguntarse si el régimen fiscal favorable es realmente eficaz como medida de apoyo a este sector de la economía. En su criterio, la eficacia depende de las formas de imposición y de los elementos del sector a los que pretende beneficiar. Así, se puede señalar que un tratamiento favorable en materia de impuesto de sociedades es más provechoso para aquellas entidades que desarrollan su actividad en el mercado y que obtienen beneficios por ello. A la inversa,

28. Arts. 153 y 154 LOEPS

29. Arts. 158 y 159 LOEPS.

30. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 155.

un tratamiento favorable en materia de impuesto sobre las transacciones, impuesto sobre el valor añadido o los impuestos locales, es relativamente más beneficioso para las pequeñas entidades y para aquellas que desarrollan actividades no de venta en el mercado.

El régimen impositivo ecuatoriano ha optado, sin distinción entre organizaciones y actividades realizadas por éstas, por la aplicación de un tratamiento favorable que se centra en la no consideración de actos susceptibles de imposición tributaria a los que se realizan al interior de estas organizaciones. Así, el Art. 139 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario establece, con el carácter de incentivo, la no determinación como un hecho generador de tributos a los actos económicos solidarios, en los siguientes términos:

Los actos solidarios que efectúen con sus miembros las organizaciones a las que se refiere esta Ley, como parte del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituyen hechos generadores de tributos; en cambio, los actos y demás operaciones que efectúen con terceros, están sujetos al régimen tributario común.

Las utilidades que pudieran provenir de operaciones con terceros y que no sean reinvertidos en la organización, gravarán Impuesto a la Renta, tanto para el caso de la organización, cuanto para los integrantes cuando éstos los perciban.³¹

No obstante, esta disposición tiene una recepción diferenciada por la legislación tributaria. Así, el art. 9.º de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno³² establece como exenciones al pago del Impuesto a la Renta, los siguientes casos:

— (19) Los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley de Economía Popular y Solidaria siempre y cuando las utilidades obtenidas sean reinvertidas en la propia organización,

31. El art. 5 de la misma LOEPS determina que son actos económicos solidarios aquellos que efectúan con sus miembros las organizaciones a las que se refiere la Ley, dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social.

32. Publicada en el R.O. Suplemento 463, de 17 de noviembre de 2004. Con una última reforma de 12 de agosto de 2013.

— (20) Los excedentes percibidos por los miembros de las organizaciones previstas en la Ley de Economía Popular y Solidaria...

Respecto del Impuesto al Valor Agregado, en cambio, la misma Ley, al enumerar las transferencias que no son objeto del impuesto,³³ y las transferencias e importaciones con tarifa cero,³⁴ no hace mención de los actos económicos que se realizan entre las organizaciones de la ES y sus asociados. En ese sentido, la intención de aplicar el art. 139 de la LOEPS podría generar tensiones con la autoridad tributaria al momento del cobro de este impuesto, toda vez que el mismo no se encuentra recogido para el caso del IVA.

La misma situación se verifica respecto de los tributos que pueden cobrar los gobiernos autónomos descentralizados. El Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización³⁵ no tiene una disposición que exonere del pago de tasas o contribuciones especiales a los actos económicos entre las organizaciones de la ES y sus asociados.

Finalmente, y de manera concreta, se establece en el segundo inciso del art. 37 de la LORTI, una reducción de 10 puntos porcentuales de la tarifa del impuesto a la renta (que para sociedades es del 22 %) sobre el monto reinvertido en activos productivos, aplicable a las instituciones financieras de la Economía Popular y Solidaria y Mutualistas de Vivienda, siempre que lo destinen al otorgamiento de créditos para el sector productivo, incluidos los pequeños y medianos productores, en las condiciones que lo establezca el reglamento, y efectúen el correspondiente aumento de capital.

Como se puede verificar, no hay claridad ni coordinación entre cuerpos normativos, respecto del tratamiento tributario a las organizaciones de la ES. Este es un tema que amerita uniformidad, si lo que se pretende es utilizar los beneficios tributarios como medidas de fomento de este sector.

33. Art. 54 de la LORTI

34. Art. 55 de la LORTI.

35. Publicado en el R.O. Suplemento 303 de 19 de octubre de 2010.

Medidas de tipo financiero

En opinión de los autores Chávez y Monzón,³⁶ las cuales comparto, la economía solidaria ha tenido tradicionalmente serias dificultades para financiarse, incluso problemas de subcapitalización, lo que ha limitado sus oportunidades de desarrollo, en algunos casos hasta afectar a su funcionamiento normal. En general, estas dificultades se explican, por una parte, por sus reglas específicas de funcionamiento interno, especialmente su modo de reparto del poder de decisión y de distribuir los beneficios y, por otra, por las dificultades existentes para acceder a los mercados tradicionales de capitales (por ejemplo, al crédito bancario).

Este factor de estrangulamiento del sector puede atenuarse, e incluso desaparecer, si las medidas de políticas públicas buscan, por un lado, viabilizar el acceso al crédito externo tradicional en las mismas condiciones (o incluso en unas más ventajosas) que las empresas con ánimo de lucro y, por otro, sostener financieramente sus estructuras por medio de crédito específico. Estos dos objetivos pueden alcanzarse a través de dos tipos de instrumentos: medidas de tipo legal y organismos financieros públicos.³⁷

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones,³⁸ en el Título II, al tratar sobre la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción, en el capítulo del Financiamiento y del Capital, se refiere primero al acceso de todos los actores productivos a la banca pública, y en su Art. 67, aborda otras formas de financiamiento con especial énfasis en las Finanzas Populares, y establece que,

(...) El organismo con la competencia de fomento y control de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema.

En el mismo artículo del Código en referencia, se señala que “El Gobierno Nacional implementará un programa de capital de riesgo que permita

36. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 155.

37. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 156.

38. Publicado en el R.O. Suplemento 351, del 29 de diciembre de 2010

el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.

Como se resalta en una publicación oficial, la Ley en esta parte reconoce la necesidad de ejecutar un programa que contemple un capital en riesgo para apoyar este tipo de emprendimientos, al mencionarlos junto con las microempresas que se desarrollen en el sector de las finanzas populares y solidarias.³⁹

Mediante Decreto Ejecutivo No. 303 de 2007,⁴⁰ se creó el Programa Sistema Nacional de Microfinanzas (PSNM). Esta acción gubernamental es perfeccionada y fortalecida posteriormente mediante la expedición de reformas puntuales.

Posteriormente, a través del Decreto Ejecutivo N° 1669 de 2009,⁴¹ se creó una Comisión encargada de diseñar, promover, articular y monitorear la implementación de una Estrategia Anticrisis en Defensa del Empleo.

En la primera disposición reformativa del Decreto citado, se sustituyen en los Decretos Ejecutivos N° 303, publicado en el Registro Oficial N°. 85 de 16 de mayo del 2007, y 894 publicado en el Registro Oficial 294 de 12 de febrero del 2008, la expresión “Programa Sistema Nacional de Microfinanzas” o sus siglas PSNM, por la denominación: “Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria”, como actualmente se lo conoce. Este programa se transformaría seguidamente en la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, (CONAFIPS), prevista en la LOEPS.

También están previstas en la LOEPS,⁴² como medidas de fomento del sector, el financiamiento de dichas organizaciones a través de la CONAFIPS y de la banca pública, que deben ofrecer servicios financieros especializados y diferenciados; así como el cofinanciamiento en que pueden participar instituciones del sector público, de planes, programas y proyectos de inversión encaminados al desarrollo de actividades productivas.

39. *Ecuador: Economía y Finanzas Populares y Solidarias para el Buen Vivir*, Quito, PNFPEES – SENAMI – PNUD Ecuador, 2012, p. 30.

40. Publicado en el RO N° 85 de 16 de mayo de 2007.

41. Publicado en el RO N° 578 del 27 de abril de 2009

42. Art. 132.3 LOEPS.

El Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria persigue destinar fondos a nivel de segundo piso a las organizaciones que forman parte del Sector Financiero Popular y Solidario, para ello, primero debe identificar las organizaciones que operan y cuál es su situación, para decidir el tipo de apoyo que debe prestarles, así, a las que cuentan con condiciones para operar les provee de fondos de crédito, y a aquellas que tienen fortalezas por el aporte social que prestan, pero son más vulnerables, les brinda asistencia técnica para fortalecer su gestión y que puedan pasar a un nivel de prudencia financiera.⁴³

Para el Director Nacional de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, economista Geovanny Cardoso, se van superando algunos escollos para alcanzar el objetivo de fomento y fortalecimiento de las organizaciones de la EPS. Por un lado, se trata de la errada idea acerca de que lo popular y solidario es sinónimo de micro y pequeña empresa; por otro lado, el concepto tradicional de inclusión financiera, entendido como acceso de la población excluida a los productos y servicios financieros desde la oferta del sistema financiero convencional.⁴⁴

En palabras de este autor, una de las primeras tareas emprendidas por la corporación a su cargo, ha sido precisamente la de realizar una evaluación integral de las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, lo que ha permitido comprender la necesidad de generar mecanismos de inclusión financiera, así como de incentivos específicos, en función de las características particulares de cada tipo de organización.⁴⁵

De la evaluación realizada respecto de las políticas públicas en materia de economía solidaria, vigentes en Ecuador, las medidas de tipo financiero constituyen unas de las más organizadas y eficaces. Si bien, al igual que respecto del resto de políticas, todavía es pronto para hacer conclusiones definitivas, puesto que lo que se puede constatar es la existencia de planes y

43. Geovanny Cardoso, “Las Finanzas Populares y Solidarias como instrumento de consolidación y desarrollo de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador”, Ponencia presentada en el Seminario Internacional La Economía Popular y Solidaria y su aporte al Sistema Económico Social y Solidario, julio 2013, p. 5.

44. Geovanny Cardoso, “Las Finanzas Populares y Solidarias como instrumento de consolidación y desarrollo de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador”..., p. 10.

45. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 160.

proyectos que llevan poco tiempo en ejecución, desde la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, existe un verdadero interés por transformar concepciones equivocadas respecto del sector popular y solidario, y convertir a sus actores en verdaderos agentes de transformación, en principio de su propia realidad, y eventualmente de su entorno social.

Medidas de apoyo técnico (servicios reales)

En opinión de la doctrina especializada en Economía Social,⁴⁶ las estructuras públicas de apoyo tienen tendencia a aparecer: a) en los países y regiones donde los poderes públicos presentan una actitud encaminada a potenciar la emergencia, consolidación y desarrollo de las entidades del Sector de la ES, y b) donde este sector adolece de una débil cohesión y de un escaso dinamismo.

En cambio, donde el sector está más desarrollado, estructurado y activo, los poderes públicos tienden a apoyarse en el mismo para la elaboración y la puesta en marcha de las medidas de apoyo, especialmente las medidas de tipo técnico. En estos últimos casos, las estructuras de apoyo tienen tendencia a ser paritarias y a estar financiadas total o parcialmente por fondos públicos administrados por las entidades del sector, incluso por el movimiento de la economía social.⁴⁷

El argumento central a favor de la colaboración entre el sector público y la economía solidaria en el campo del apoyo técnico, radica en que la implicación del sector permite identificar mejor sus puntos débiles y sus demandas reales, y por tanto permite precisar mejor las medidas de apoyo técnico más adecuadas. Todo ello permite además una utilización más racional de los recursos públicos movilizados y una mejor imbricación de las estructuras de apoyo al Sector. Además, la acción de estas estructuras se desarrolla con frecuencia a nivel local y regional, nivel en el que los poderes públicos son más sensibles y conocen mejor la problemática real de la ES de su territorio.

Además de cumplir con la finalidad de brindar servicios técnicos de asesoramiento, información, formación, investigación, etc., estas iniciativas actúan como interlocutores entre el sector público y los actores de la ES.

46. Rafael Chaves y José Luis Monzón, "Políticas Públicas"..., p. 160.

47. Ibid.

Esto permite asegurar una relación continua de asesoramiento, de ayuda a la legislación, de gestión de las políticas públicas y de información a los encargados de ejecutar dichas políticas.

Finalmente, dentro de este grupo de políticas está la tarea de difusión de la realidad de la ES y de apoyo a las investigaciones y a las publicaciones relativas a este sector. Esto permite aumentar el nivel de conocimiento y aceptación por parte de la ciudadanía de las bondades de la ES.⁴⁸

Los servicios reales a la ES se proveen en Ecuador a través del Instituto Nacional de Economía Solidaria (IEPS), que es parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Uno de los objetivos del IEPS es el fortalecimiento de los actores de la Economía Popular y Solidaria, mediante un proceso que impulse la participación, educación, formación y organización de los diferentes actores, con enfoque de equidad, derechos, transparencia y eficiencia en el manejo de los recursos económicos, sociales, culturales y ambientales.

Dentro de este objetivo, se prevén capacitaciones y programas de formación para los actores de la EPS, mediante la articulación con diferentes instituciones públicas y privadas, acordes con la estrategia de intervención o vinculados a los diferentes programas apoyados por el IEPS.⁴⁹

En ese contexto, el IEPS se encuentra ejecutando algunos proyectos, encaminados a brindar capacitación y apoyo técnico a los emprendimientos de ES.

Asimismo, con el objetivo de cumplir con lo previsto en el Reglamento de la LOEPS, el IEPS mantiene abierto el proceso de aprobación para personas jurídicas que estén interesadas en brindar capacitación para ser gerente y vocal de los consejos de administración y vigilancia de las organizaciones del sector cooperativo, proceso que está totalmente reglado

48. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 161

49. http://www.ieps.gob.ec/web/index.php?option=com_content&view=article&id=58&Itemid=238

y que ha sido elaborado por el IEPS para cumplir con lo señalado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria⁵⁰

El IEPS desarrolla planes de Capacitación previo a la entrega del Crédito de Desarrollo Humano Productivo, en coordinación con técnicos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador, con el objeto de mejorar las capacidades de los usuarios del Bono de Desarrollo Humano (BDH) vinculados al Circuito Productivo Agrícola (Arroz, soya y maíz).

Al respecto, no se cuenta con datos ni evaluaciones de dichos programas, únicamente se puede afirmar que existe un tratamiento totalmente público institucional de estas acciones, donde las decisiones provienen de las instancias públicas correspondientes y dejan muy poco margen de acción a los integrantes del propio sector.

También cabe resaltar la falta de superación de la concepción de esta medida como un mero instrumento de dotación de ciertas habilidades y destrezas, pero con la ausencia del aporte de fundamentos teóricos y de principios, que ayuden a los actores de la EPS a visualizarse, no como informales, micro o pequeños productores, sino como verdaderos agentes de cambio de un modelo económico excluyente e injusto.

Tampoco se ha aprovechado la oportunidad de implementar procesos de educación y capacitación por medio de la colaboración con instituciones educativas públicas y privadas, prevista en el art. 132.4 de la LOEPS, que manda la implementación de programas de formación, asignaturas, carreras y programas de capacitación en temas relacionados como la Economía Popular y Solidaria, sobre todo en áreas de producción y/o comercialización de bienes y servicios.

50. A través de las siguientes disposiciones: Resolución No. 046-IEPS-2013 de 10 de junio del 2013, mediante la cual el IEPS expide la Normativa para Acreditar a Personas Jurídicas que impartan capacitación para ser gerente y vocal de los Consejos de Administración y Vigilancia de las Organizaciones del Sector Cooperativo. Oficio No. SEPS-DS-2013-04354 suscrito por el Superintendente de Economía Popular y Solidaria, informando que esa superintendencia reconocerá los cursos de capacitación dictados o avalados por el IEPS en lo relacionado con los requisitos para ser representantes y vocales de las cooperativas. Y Oficio No. SEPS-IGT-2013-05144 suscrito por el Intendente General Técnico de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, solicitando el diseño de un programa de capacitación nacional para cumplir con los requisitos para ser representantes y vocales de las cooperativas.

La autora conoce de la existencia de cursos aislados de economía popular y solidaria en algunas carreras de pregrado relacionadas con administración o economía, ofertadas sobre todo en universidades públicas; pero al revisar los contenidos de esos cursos, únicamente se observa un repaso de lo contenido en la LOES.

En postgrado actualmente no existen ofertas académicas que puedan cubrir la demanda de los profesionales que requieren cursar estudios en economía popular y solidaria, ya que únicamente se han impartido seminarios o cursos de extensión. La Universidad Andina Simón Bolívar es pionera en ofrecer, desde octubre de 2014, uno de los primeros cursos de especialización en economía popular y solidaria del país.

Políticas de demanda o dirigidas a la actividad de las organizaciones de economía social

Siguiendo la propuesta metodológica de Chávez y Monzón,⁵¹ al analizar las políticas de demanda se observa que estas pretenden favorecer indirectamente al sector, apoyándolo por la vía de lo que hace, esto es, en su actividad económica; y no como pasa en las políticas de oferta, que buscan apoyar directamente la estructura de las entidades de la Economía Solidaria.

Los autores mencionados afirman que las actividades objetivo preferidas dentro de las políticas de demanda son los servicios de bienestar social, que aparecen con la noción cercana de servicios de proximidad y cubren la mayor parte de los “yacimientos de empleo”.⁵² Estos servicios presentan dos características que les hacen especialmente atractivos ante los poderes públicos: a) son más intensivos en mano de obra que otras actividades y son menos exigentes en materia de inversiones de capital y b) exigen generalmente una relación directa entre el productor del servicio y el consumidor final. Estas características confieren a estas actividades, por un lado, un fuerte contenido de territorialidad o proximidad y una baja propensión a generar efectos colaterales que puedan desequilibrar los intercambios internacionales y, por otro, una alta propensión a crear empleo a nivel local.

51. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 161.

52. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 161.

En el plano teórico, constituyen un elemento fundamental de las políticas económicas de reactivación selectiva de la demanda a nivel local y regional.⁵³

El interés de los poderes públicos por implicar a la ES en servicios de interés social se ha materializado en algunos países en una legislación y una práctica que ha tendido a “discriminar” positivamente la oferta del sector frente a las empresas comerciales lucrativas.

En el caso ecuatoriano, hay una apuesta formal pública por favorecer los emprendimientos de la Economía Solidaria en las compras públicas. No obstante, estas declaraciones normativas se encuentran con la dificultad real de este sector para competir con empresas capitalistas consolidadas en la provisión de bienes y servicios para el Estado, sobre todo cuando se trata de productos que requieren tecnología avanzada, considerable capital o experticias y conocimientos específicos.

El numeral 1 del art. 132 de la LOEPS, señala como medida de fomento a favor de las personas y organizaciones de la EPS, la contratación pública, encargando con carácter obligatorio al Instituto Nacional de Contratación Pública, la implementación de márgenes de preferencia a favor de las personas y organizaciones de la EPS en los procedimientos de contratación pública.

En el mismo numeral se establecen las Ferias Inclusivas como procedimientos de contratación que las entidades contratantes deben utilizar para priorizar la adquisición de obras, bienes o servicios normalizados o no normalizados provenientes de las personas y organizaciones de la EPS; debiendo el INCOP en coordinación con el IEPS, establecer las obras, bienes y servicios que deban ser adquiridos a través de Feria Inclusiva y otros procedimientos.

En concordancia con lo previsto en la LOEPS, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en sus artículos 4.º -literales b y q- y 5.º -literal e-, dispone la implementación de políticas de Estado dirigidas a la promoción de las actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas, y del sector de la economía popular y solidaria, para lo cual el artículo 55 del Código citado prevé medidas relacionadas con las compras públicas, entre ellas el establecimiento de criterios de inclusión en los procedimientos y proporciones previstos por el Sistema Nacional de Contratación Pública.

53. Rafael Chaves y José Luis Monzón, “Políticas Públicas”..., p. 162.

Por su parte, el numeral 13 del artículo 6 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública establece la Feria Inclusiva como el procedimiento de contratación por el cual acuden las entidades contratantes a presentar sus demandas de bienes y servicios, y generan oportunidades a través de la participación incluyente de artesanos, micro y pequeños productores en procedimientos ágiles y transparentes para la adquisición de bienes y servicios

Con esos antecedentes, el INCOP dictó una resolución que contiene el Procedimiento de Contratación para Ferias Inclusivas del INCOP⁵⁴

De igual manera, el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, mediante Acuerdo Ministerial 14⁵⁵, impulsa como política de inclusión económica y social del Gobierno, el acceso de los sectores popular y solidario a las compras públicas, mediante la asignación de un porcentaje del monto establecido en los planes anuales de políticas públicas, de contratación de obras, bienes y servicios prestados con personas y organizaciones de la EPS, a los miembros plenos y asociados del Consejo Sectorial de Desarrollo Social.⁵⁶ Uno de los programas bandera, liderado por los Ministerios de Educación e Inclusión Económica y Social (MIIES), a través del IEPS y el INCOP es el Programa “Hilando el Desarrollo”, una iniciativa del Gobierno Nacional por medio de la cual se está dotando de uniformes escolares de forma gratuita a niños, niñas y adolescentes de planteles educativos de las zonas rurales y urbano-populares de todo el país;⁵⁷ habiéndose realizado al efecto Ferias Inclusivas, previo al inicio de clases en la costa, en la sierra y la Amazonía del país.

54. Publicado en el R.O. No. 402, de 12 de marzo de 2011.

55. Publicado en R.O. No. 713 de 30 de mayo de 2012.

56. Según el Art. 17.4 del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva, el Ministro Coordinador de Desarrollo Social concertará las políticas y las acciones, que en el área social adopten las siguientes instituciones: Ministerio de Educación, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Bienestar Social, Ministerio de Salud, Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Secretaría de Solidaridad Ciudadana, Secretaría del Migrante y Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.

57. <http://portal.compraspublicas.gob.ec>

Por su parte, la Subsecretaría de Economía Social y Solidaria del Ministerio de Inclusión Económica y Social coordina acciones de implementación de líneas temáticas de desarrollo productivo; intercambio y mercados, y fortalecimiento de actores de la ES, a través de dos brazos ejecutores, el IEPS y el Programa de Provisión de Alimentos.

El Programa de Provisión de Alimentos, es la instancia que coordina la provisión de alimentos y servicios complementarios a los Programas Sociales de Alimentación y Nutrición del Estado.

En lo relativo a intercambio y mercado, el IEPS ha coordinado la ejecución de ferias, donde los actores de la EPS tienen un espacio para vender sus productos. Existen tres tipos de ferias, la Feria Mamá hecha a Mano, la Feria Navidad hecha a Mano, y las Ferias Inclusivas, ya analizadas. Las dos primeras actividades se realizan una vez por año durante varios días.

A nivel de gobiernos autónomos descentralizados, la LOEPS, en concordancia con el COOTAD, prevé que dichos gobiernos y de manera especial, las municipalidades, fomenten la creación de organizaciones comunitarias en donde participen pequeños comerciantes para la prestación de servicios, la producción de bienes o la ejecución de pequeñas obras públicas.

Al hacer un balance de las políticas públicas de demanda, es preciso señalar que pese a la expectativa generada mediante la normativa prevista en esta materia, que ha sido presentada brevemente en este estudio, la que sugiere el impulso del sector de la economía popular y solidaria a través de la aplicación de un trato preferente en las compras públicas a nivel nacional, en la ejecución de pequeñas obras públicas a nivel local, y en la dotación de espacios diferenciados de venta de bienes destinados a este sector, la realidad está muy lejos de mirar a las organizaciones de la EPS como verdaderas proveedoras de bienes y servicios, que puedan representar alguna competencia para las empresas capitalistas.

En mi opinión, son quizá estas medidas las menos desarrolladas y que más modestos resultados han dado. Probablemente sea el mantenimiento de preconcepciones por parte de los funcionarios encargados, lo que no permite considerar a los emprendimientos de economía popular y solidaria como actuales o potenciales proveedores del Estado, más allá de ciertos productos muy concretos como son la preparación de ciertos alimentos y la

dotación de vestuario como uniformes. Si se mira con atención, el sector de la economía popular y solidaria sigue siendo condenado a un nicho productivo y de comercialización muy marginal.

4. Conclusiones

Se puede afirmar que en el caso ecuatoriano, las políticas públicas de la economía solidaria han de ser enmarcadas dentro de las *políticas de ordenación*, en la medida en que se entiende a este sector de la economía como un importante motor de crecimiento y desarrollo social.

Asimismo, se han implementado con mayor énfasis las políticas de oferta o políticas enfocadas al desarrollo estructural de esta economía, que a su vez se dividen en tres categorías: unas de tipo institucional, otras de apoyo financiero a la entidad, y unas últimas de apoyo técnico.

En el caso ecuatoriano, se ha optado por incentivar y fomentar al sector económico solidario a través de una normativa e institucionalidad fuertes, además de la creación de un aparato burocrático grande y diferenciado, encargado del acompañamiento, apoyo y control de los emprendimientos del sector, debiendo señalarse la poca presencia de los actores de la Economía Popular y Solidaria en los órganos de decisión del sector, lo que no ayuda en la clarificación de su papel como agentes de cambio.

En aspectos más específicos como las medidas tributarias, Ecuador tiene disposiciones de fomento para las organizaciones de la ES, lo que se requiere es coordinación entre cuerpos normativos respecto de dichos beneficios, puesto que el panorama actual genera confusión entre las autoridades tributarias y los actores del sector.

Respecto del conjunto de medidas financieras para apoyar al sector de la EPS, es de resaltar el tratamiento que se ha dado a las organizaciones en Ecuador, donde se muestra un verdadero interés por transformar concepciones equivocadas respecto del sector popular y solidario, y convertir a sus actores en verdaderos agentes de transformación, en principio de su propia realidad, y eventualmente de su entorno social; para ello se ha trabajado en la evaluación integral de los actores, a efectos de ofrecerles productos financieros adecuados a su realidad.

Respecto de las medidas de apoyo técnico, en el caso ecuatoriano se puede observar un tratamiento totalmente público institucional de estas acciones,

donde las decisiones provienen de las instancias públicas y dejan muy poco margen de acción a los integrantes del propio Sector, a lo que se suma una concepción de estas medidas como mero instrumento de dotación de ciertas habilidades y destrezas, pero con la ausencia del aporte de fundamentos teóricos y de principios, que ayuden a los actores de la EPS a visualizarse, no como informales, micro o pequeños productores, sino como verdaderos agentes de cambio de un modelo económico excluyente e injusto.

Finalmente, respecto de las políticas públicas de demanda, hay una apuesta formal pública por favorecer a los emprendimientos de ES en las compras públicas. No obstante, las declaraciones normativas se encuentran con la dificultad real de este sector para competir con empresas capitalistas consolidadas en la provisión de bienes y servicios para el Estado, sobre todo cuando se trata de productos que requieren tecnología avanzada, considerable capital o experticias y conocimientos específicos.

A partir de estas conclusiones, cabe plantear para Ecuador una reorientación de las políticas públicas de fomento de la economía solidaria, que se enfoquen más en la inclusión y participación de sus actores, que en el crecimiento burocrático institucional del sector, para que paulatinamente se les vaya entregando a dichos actores mayores responsabilidades dentro de la planificación y ejecución de las políticas públicas.

La representación de los actores de la EPS debe formalizarse en la legislación correspondiente y debe verificarse en todas las instituciones estatales creadas para fortalecer a este sector, así como en el resto de políticas públicas y programas gubernamentales que les afecten.

No es sencillo depositar la confianza del crecimiento del sector en manos de sus actores, más todavía si no se les prepara para ello. Es preciso que dejen de mirarse a sí mismos como meros beneficiarios de incentivos económicos, a cambio de declararse parte de la economía solidaria. Hay que trabajar en el empoderamiento de los actores del sector como verdaderos agentes de cambio de un modelo económico excluyente a uno solidario.

En este esfuerzo los centros académicos y universitarios pueden ser de mucha ayuda, pues cuentan con infraestructura humana y física que permite proveer de conocimientos técnicos pero también filosóficos y de principios a los actores de la Economía Popular Solidaria.

Bibliografía

Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria 2011 - 2013, Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Cardoso, Geovanny, Las Finanzas Populares y Solidarias como instrumento de consolidación y desarrollo de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador, Ponencia presentada en el Seminario Internacional *La Economía Popular y Solidaria y su aporte al Sistema Económico Social y Solidario*, julio 2013.

Coraggio, José Luis, *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*, Quito, Ediciones Abya-Yala, 2011.

Coraggio, José Luis, Notas de aclaración conceptual. Economía Popular y Solidaria, 11/05/09, en www.coraggioeconomia.org

Chaves Rafael y Monzón José Luis. Políticas Públicas en *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, Valencia, CIRIEC-España, 2008.

Ecuador: Economía y Finanzas Populares y Solidarias para el Buen Vivir, Quito, PNFPEES – SENAMI – PNUD Ecuador, 2012

Fernández, Antoni. Las Políticas Públicas, en *Manual de Ciencia Política*, Segunda Edición, Madrid, Tecnos, 1999.

Singer, Paul. A experiencia brasileira nas Políticas Públicas para a ESS, en *Conocimiento y políticas públicas de economía social y solidaria*, Quito, IAEN, 2012.

Singer, Paul, Economía solidária: um modo de produção e distribuição em *A Economia Solidária no Brasil. A Autogestão como resposta ao desemprego*, São Paulo, Economia Contexto, 2003.

El desarrollo reciente del cooperativismo de trabajo en la Argentina y el rol de las políticas públicas dirigidas al sector

Mirta Vuotto¹

Resumen

La actual estructura del cooperativismo argentino expresa las transformaciones que se produjeron en los distintos sectores de actividad desde la década de 1990 y la gravitación del desarrollo y crecimiento ininterrumpido del cooperativismo de trabajo. Los principales cambios en la evolución y composición de este sector, especialmente desde 2003, fueron la resultante de las políticas sociales implementadas por el gobierno nacional a través de diversos programas y planes orientados a su promoción. La progresión del número de cooperativas de trabajo creadas desde 2003 permite destacar la magnitud de los recursos asignados a través de iniciativas gubernamentales. Sin embargo, un balance sobre el conjunto del sector -en el cual coexiste la autonomía de numerosas iniciativas con las dificultades y fracasos que han marcado la trayectoria de otras-, puede oscurecer la contribución que se espera de las cooperativas, en especial cuando se postula su necesaria participación en los procesos de co-construcción democrática de las políticas públicas.

Basada en fuentes documentales, datos secundarios y material de entrevistas, la presente ponencia considera las iniciativas promovidas por los programas gubernamentales caracterizando su alcance, potencialidad y limitaciones. La hipótesis que guía el análisis plantea que el carácter masivo de los programas gubernamentales no permite superar la lógica de las iniciativas orientadas a la resolución de las urgencias sociales y restringe

1. Doctora en Ciencias Económicas. Directora del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: ivuotto@econ.uba.ar

la consolidación de un espacio integrado por organizaciones sostenibles, eficaz para responder a las aspiraciones de democratización de las experiencias y de participación de sus miembros.

1. Algunas referencias al cooperativismo de trabajo argentino

Entre las diferentes fórmulas de autogestión y cogestión, la cooperativa de trabajo constituye el único modelo que combina la participación de sus miembros en la propiedad, en la toma de decisiones² y en la distribución de excedentes. En dicho modelo, las categorías de retribución y beneficio, que en la empresa capitalista están delimitadas y representadas en diferentes agentes sociales, desaparecen para ser sustituidas por el excedente que es atribuido íntegramente al trabajo. Los asociados, en su condición de trabajadores, utilizan el factor capital con la finalidad de garantizarse a sí mismos un beneficio como trabajadores y toda decisión de capitalizar excedentes se puede extender en la medida que asegure el mantenimiento de la actividad productiva y con ella los puestos de trabajo.

Entre los antecedentes documentados sobre las primeras experiencias del cooperativismo de trabajo en la Argentina se ha destacado la actividad de un grupo reducido de entidades que hacia 1949 estaban representadas en su mayoría por cooperativas de transporte. El desarrollo de diversas iniciativas tuvo lugar en un contexto en que los gobiernos que se sucedieron -entre 1930 y mediados de la década de 1940- soslayaron la importancia del movimiento cooperativo o fueron manifiestamente hostiles al mismo. Esta tendencia se revirtió entre los años 1943 y 1955 al desaparecer de la legislación numerosos obstáculos que se oponían a su consolidación³.

La política de estímulo y promoción del movimiento cooperativo iniciada en 1949 condujo al desarrollo progresivo del sector trabajo y posibilitó la creación en 1950 de la Asociación de Cooperativas de Trabajo de la República Argentina (ACTRA). En las décadas posteriores, la ruptura frecuente del orden institucional y la ausencia de legislación específica impidieron

2. El criterio relativo al objeto de la decisión fue propuesto por Ansoff (2007, pp.80-100) para diferenciar las decisiones estratégicas, tácticas y operativas.

3. En 1949, año en que se cuenta por primera vez con información estadística desagregada sobre las cooperativas, se identificó un total de 100 CT en el conjunto de las 1413 sociedades existentes (del Río, 1953)

la consolidación y desarrollo de las cooperativas de trabajo con respecto a otras ramas del cooperativismo. Así, su progresiva evolución respondió por lo general a situaciones de crisis y desempleo y entre 1980-1990 pasaron a representar del 19% al 28% del total de las cooperativas.

2. Los procesos de recuperación de empresas

Las transformaciones que se produjeron en el mercado de trabajo argentino durante los años 90 incidieron en el agravamiento de la exclusión social debido al aumento del desempleo y la ampliación de las desigualdades en la distribución del ingreso. La precariedad ocupacional y la mayor volatilidad del empleo total han sido señaladas como rasgos característicos del régimen económico emergente (Altimir y Beccaria 1999: 5).

Hacia fines de 2001, luego de un periodo de recesión extendido durante tres años, estalló una crisis sin precedentes cuyos efectos se reflejaron en los altos niveles de pauperización de una parte significativa de la población, la reestructuración del mercado de trabajo, la declinación en la tasa de crecimiento del producto y la caída generalizada de ingresos. Para algunos analistas, el decepcionante comportamiento del empleo fue la principal razón del deterioro de indicadores de vulnerabilidad social, como de los índices de pobreza e indigencia⁴ y del cambio regresivo en la distribución del ingreso (Damill et al. 2003: 7). Al respecto se señaló que la magnitud de los impactos difícilmente hubiese sido compensada mediante instrumentos de política social.

En ese contexto, bajo los efectos del ajuste, se produjo un incremento de demandas judiciales vinculadas con pedidos de quiebra y quiebras decretadas de empresas, que condujeron a suspensiones, reducciones de la jornada laboral y despidos, en algunos casos al margen de las exigencias de la regulación del contrato de trabajo. Asimismo, el incumplimiento de las prestaciones patronales y los atrasos salariales acumulados llevaron a los trabajadores de las empresas afectadas a adoptar medidas de acción directa como la toma y ocupación de la fábrica para su puesta en funcionamiento como cooperativas de trabajo. Entre los primeros relevamientos del año

4. En octubre de 2002, 45,7% de los hogares se ubicaban por debajo de la línea de pobreza y 19,5% de la de indigencia, en los mayores niveles experimentados en el área del Gran Buenos Aires (INDEC 2003).

2001 se identificaban cerca de 40 empresas recuperadas (Ruggeri, 2011: 65) con predominio de las pertenecientes al sector industrial. En 2005 el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social incluyó en la primera Guía de empresas auto gestionadas un total de 86 experiencias. En 2007 el número fue de 133 y en 2012 de 323, en su mayoría localizadas en el área metropolitana de Buenos Aires, en las provincias de Santa Fe y Córdoba y en la ciudad de Buenos Aires. En el 2012 predominan las empresas de tamaño pequeño y mediano, preponderantemente del sector metalúrgico (15%), textil (13%) y gráfico (7,0%) y en menor grado en los sectores de transporte y servicios. Algunos de los movimientos que las representan⁵ han destacado la necesidad de que el modelo de empresas recuperadas pueda vincularse con la clase trabajadora organizada en sindicatos, señalando la necesidad de una mayor articulación con las políticas públicas dirigidas al sector.

Un amplio repertorio de casos estudiados ha permitido caracterizar los procesos de recuperación, identificando su alcance, la naturaleza de la implicación de los trabajadores, su potencial, las principales limitaciones y los tipos de relacionamiento con otros actores sociales y con el Estado (Fajn, 2003, Partenio, Allegrone, Fernández Álvarez, 2004, Rebón, 2004, Vieta, Ruggeri, 2009, Palomino 2010, Quijoux, 2012). De los estudios se desprende que las empresas recuperadas, en su mayoría conformadas como cooperativas de trabajo, se caracterizan por la diversidad de sus orientaciones, resultante, por un lado, del carácter de los procesos previos a la recuperación y los móviles del involucramiento de los trabajadores y, por otro, de las opciones jurídicas que se promovieron, las modalidades de funcionamiento y la gestión posterior de las empresas que ocuparon.

Se ha destacado en esas iniciativas la capacidad de los trabajadores para modificar sustancialmente la forma de trabajar, ya sea por la dedicación y tiempo de trabajo, como por el rol esencial en la reproducción de su vida profesional, al fortalecer la ampliación de capacidades para desarrollar tareas que supuestamente le estaban vedadas (Lucita, 2009: 1-2). Asimismo se ha subrayado el carácter innovador de los procesos y las modalidades de apropiación colectiva de los medios de producción para resistir a la

5. Entre los movimientos más representativos creados a partir de 2000 se encuentra el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas, el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas y la Unión Solidaria de Trabajadores-ANTA, afiliada a la Central de los Trabajadores Argentinos.

marginalidad que pretendía imponerles el sistema. Al respecto se insiste en el valor de estas acciones para construir un modelo “sin patrón” que “penetra de manera decisiva en la conciencia de los trabajadores, a la vez que actúa como disciplinador de los sectores empresarios”⁶ (Abellí, 2009: 2).

El balance de las experiencias permite valorizar un fenómeno cuya expresión más clara no radica en su relevancia y significación como hecho económico, sino en la posibilidad de conferir sentido a las prácticas sociales que cuestionaron el ejercicio del derecho de propiedad y posibilitaron la articulación de distintos niveles de reclamos, entre los cuales el más importante es la defensa de la fuente de trabajo. Las consecuencias de la movilización de los trabajadores y la canalización de las demandas relativas al reinicio de la actividad bajo su control se tradujeron, entre otras, en la sanción de varias leyes declarando de utilidad pública y sujetos a expropiación o a la ocupación transitoria de los inmuebles, maquinarias e instalaciones de diversas empresas para ser entregados a las cooperativas de trabajo conformadas por su personal, en algunos casos mediante donación y en otros con cargo oneroso. A ello se debe agregar la promulgación en 2011 de la Ley 26.684 que introduce modificaciones a la Ley 24.522 de concursos y quiebras, estableciendo métodos autorizados para la realización de los bienes y posibilitar que la empresa fuera directamente adquirida por la cooperativa de trabajo constituida por los acreedores laborales⁷. Aunque el haber legislado sobre la Ley de Concursos y Quiebras constituye un primer paso para dotar los actos de las fábricas recuperadas de una plena juridicidad existen reformas pendientes relativas a las leyes de Cooperativas,

6. Se menciona en estos casos el doble perfil de las experiencias, ligado por una parte a un carácter subversivo, que busca tomar en sus manos el control de las empresas y por otra su vertiente conservadora o defensiva por querer preservar la fuente de trabajo. No obstante el condicionamiento que impone este doble perfil a la orientación del proceso se subraya que “en cualquier lugar del país que una empresa cierra los trabajadores levantan la bandera de la autogestión y este es el gran aporte de la clase obrera” (Abellí, 2009)

7La reforma considera una participación más acentuada y comprometida de acreedores laborales y trabajadores a quienes se les permite ejercer un mayor control y participación del trámite concursal en general a través de un comité de control que pasan a integrar; se les otorga una tutela superior de sus créditos al consagrarse normativamente el devengamiento de intereses hasta la fecha de pago y al continuar la vigencia de los convenios colectivos de trabajo durante el tiempo del concurso y se les refuerza y regula su legitimación por intermedio de la cooperativa para participar en el *cramdown* y para adquirir la empresa en situación de quiebra. (Chomer, 2011).

de Contratos de Trabajo, de Asociaciones Profesionales y todas aquellas que de un modo u otro tienen directa incidencia en la problemática.

Los procesos de recuperación de empresas han puesto en evidencia la resistencia de numerosos trabajadores a la mercantilización de las relaciones al expresar una solidaridad recíproca que favoreció su capacidad de auto-organización, estructurando un campo organizacional en el que el actuar económico se esforzó gradualmente por construir un sentido diferente del trabajo y de la organización empresarial.⁸ Sin embargo, el carácter constructivo de las experiencias no debe hacer olvidar los desafíos específicos y complejos que estas empresas deben afrontar, ya que en algunos casos su éxito se debe a contingencias locales favorables que están lejos de generalizarse, y su limitación radica en dificultades recurrentes que no siempre pueden soslayarse.

3. Las políticas sociales y la promoción del cooperativismo de trabajo

La configuración de un nuevo horizonte político, luego de la crisis de 2000, permitió un cambio de orientación en la política social, coincidente con el interés de los gobiernos por incorporar diversas estrategias de reducción de la pobreza a través de programas de transferencia de ingresos a la población más pobre. Una vez recuperado el crecimiento económico, la mejora de los indicadores sociales permitió pasar de los programas a la implementación de estrategias de protección social basadas en la creación de puestos de trabajo. De esta forma la problemática de la exclusión económica, incorporada en primer término a la agenda política, se incorporó luego a la agenda institucional en el marco de una intervención del Estado orientada a la economía social y en particular a las cooperativas. Esas intervenciones se realizaron a partir de 2003 en el marco de políticas sectoriales, territoriales y genéricas que reconocieron el papel social de las cooperativas y su contribución en materia de empleo.

Tanto en el diseño de los programas como en su implementación, el Ministerio de Desarrollo Social (MDS) jugó un rol protagónico al impulsar planes y proyectos orientados a la creación y fortalecimiento de emprendi-

8. Se utiliza el concepto de campo organizacional refiriéndolo a una comunidad de organizaciones que desarrollan actividades comunes y están sujetas a similares presiones regulatorias y de reputación (DiMaggio y Powell, 1983).

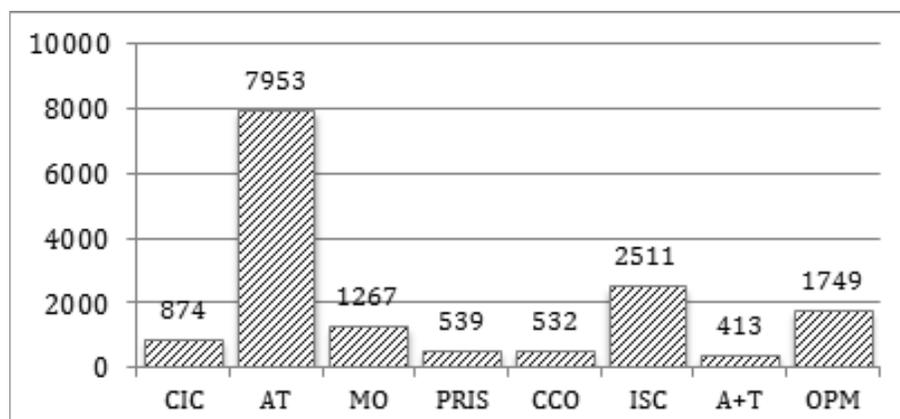
mientos socio productivos, mutualistas y cooperativos, proponiéndose la promoción del desarrollo local en una perspectiva estratégica de alcance regional y nacional⁹.

Entre los instrumentos implementados se destacan el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”, orientado a mejorar la calidad de vida de las familias y generar condiciones favorables para la integración social a través del sistema productivo, y el Programa de Ingreso Social con Trabajo (PRIST) dirigido a generar y estimular oportunidades de empleo en cooperativas por considerar al trabajo como el mejor antídoto contra la pobreza.

A estas iniciativas se agregan las derivadas de las políticas genéricas, entre cuyos objetivos se encuentra la promoción y asistencia técnica y financiera del cooperativismo de trabajo (Vuotto, 2011). En el ámbito nacional dichas políticas son implementadas por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios (MINPLAN), el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social (MTEySS) y el Ministerio de Economía y Producción (MECON).

Las políticas mencionadas han dado lugar a la conformación de 15.838 cooperativas de trabajo que en el año 2014 se encuentran vinculadas con los siguientes programas: Integración Socio Comunitaria, Manos a la Obra, Centros Integradores Comunitarios, Agua más Trabajo A+T, Capacitación con Obra y Obra Pública Provincial y/o Municipal, Inversión Social e Ingreso Social con Trabajo (Argentina Trabaja). Los dos últimos programas, creados en 2009, representan el 51% de ese total (Gráfico 1).

9. Las políticas sociales desarrolladas por el MDS están integradas en las marcas “Argentina Trabaja” y “Familia Argentina”. Las herramientas de la primera marca se orientan a generar empleo digno y genuino e incluyen el Monotributo Social; Microcrédito; Marca Colectiva; Centros Integradores Comunitarios; Talleres Familiares y de Grupos Comunitarios; Proyectos integrales socio productivos; Comercialización y Compre Social y Sistema de Identificación Nacional Tributario y Social

Gráfico 1. Cooperativas de trabajo activas - julio de 2014

Fuente: Elaborado en base a datos de INAES

Referencias: CIC-Centros Integradores Comunitarios; AT-Programa de Ingreso Social con Trabajo; MO- Manos a la Obra, PRIS-Programa de Inversión Social, CCO-Capacitación con Obra; ISC-Programa de Integración Socio Comunitario; A+T-Programa Agua más Trabajo; OPM - Obra Pública Provincial y/o Municipal.

Las acciones del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)¹⁰ relacionadas con el PRIST se indican en el Cuadro 1, que registra las metas establecidas por el organismo entre 2009 y 2013 y los créditos asignados para el desarrollo del programa.

Aunque los datos reflejan la creciente importancia del número de cooperativas creadas desde el año 2009 y la evolución positiva en los créditos asignados, esas tendencias no reflejan el verdadero alcance del programa debido a que los registros solo consignan las metas físicas establecidas en el presupuesto anual que se eleva al Congreso de la Nación y están basadas en los limitados indicadores que contienen las propias reglas de operación. Asimismo, en ausencia de datos precisos sobre la ejecución del programa se difunden oficialmente informaciones que por lo general tienden a sobrestimar los resultados, en especial en cuanto al número de personas incluidas. De esto se deriva la necesidad de contar con indicadores que permitan conocer de manera verosímil sus impactos en la población que se trata de beneficiar y posibiliten establecer y evaluar metas de corto, mediano y largo plazo.

10. El INAES es el organismo del Estado Nacional encargado de legislar, controlar y promover la economía social con respecto a Cooperativas y Mutuales.

Cuadro 1
Asistencia del INAES a la actividad cooperativa 2009-2013

Años	2009	2010	2011	2012	2013
Metas					
Nuevas cooperativas creadas	1.200	1.400	1.740	1.600	3.900
Control de cooperativas	9.208	8.240	8.000	7.895	8.000
Créditos asignados del PRIST (millones de pesos*)	-	1.500	3.404	4.132	3.469

Fuente: Leyes de Presupuesto 2009-2013

*En pesos constantes (deflactados por el Índice de precios al consumidor, 2010=100)

No existen datos uniformes sobre el número de trabajadores en las cooperativas creadas. Hacia fines de 2012 se mencionaba un número de 202.178 cooperativistas (SIGEN 2013: 312-313) que efectuaban actividades de saneamiento, equipamiento e infraestructura urbana, proyectos productivos especiales y mejoramiento de barrios en once provincias. En cuanto al impacto de los empleos cooperativos promovidos por el PRIST, cabe señalar que aunque hayan tenido un efecto moderador del desempleo en coyunturas de crisis, sus eventuales beneficios deberían evaluarse en un horizonte de largo plazo. Las numerosas demandas que se han expresado reclamando modificaciones sustanciales para que el programa no quede reducido a “un mero plan social” permiten destacar la necesidad planteada por diferentes actores sociales y políticos respecto a la urgencia de jerarquizar al PRIST como un genuino programa de trabajo orientado a la realización de actividades productivas de alcance nacional, con remuneraciones acorde a las vigentes en los convenios colectivos de cada actividad y con garantía horaria, que asegure un ingreso mensual para sostener un grupo familiar y contemple la totalidad de los derechos sociales que le corresponden a todo trabajador.

Aunque se ha demostrado que las cooperativas y otras formas asociativas de la economía social pueden ser una herramienta eficaz para ayudar a reducir el desempleo, aumentar la cohesión social y construir capital social (Birchall; Hammond Ketilson, 2009; Sanchez Bajo; Roelants, 2011) estas

organizaciones sólo han contribuido a esos objetivos en la medida que los gobiernos implementaron medidas adecuadas y proporcionaron un apoyo eficaz al sector. En sí mismas, las políticas de estímulo y promoción al cooperativismo no constituyen más que una parte de las opciones de política de inclusión social y no siempre garantizan un sendero de inserción para los sectores relegados.

4. Conclusión

A la luz de las transformaciones ocurridas desde fines de los años 90 en el campo del cooperativismo de trabajo, el proceso de la recuperación de empresas en la coyuntura de crisis del año 2000 puede interpretarse a la luz del “principio de la protección social” (Polanyi, 2007: 212) cuya representación se afirma frente a los intentos de reorganizar la vida social subordinando a las leyes del mercado la sustancia misma de la sociedad. Al respecto se debe señalar que en la amplia trama de acciones sociales que sustenta el movimiento protector se constituye un lazo social y una normatividad que proviene de la interrelación entre el mercado, el Estado y la sociedad civil y cristaliza en acciones del Estado.

Para ilustrar dichas acciones se pueden mencionar los procesos de expropiación de empresas que han frenado los desalojos dispuestos en los expedientes donde se tramitaban las quiebras, la modificación de la ley de quiebras incorporando la consideración de las acreencias laborales para la compra de la quiebra y la facultad de los trabajadores para constituir un comité en el proceso concursal para que sea informado del estado de la convocatoria, y el proceso de convencionalización que trasciende a los trabajadores, habilitando a diversas instituciones del Estado, en particular el nacional, para que promuevan el desarrollo de estas iniciativas.

En esa perspectiva, se debe subrayar el rol de las cooperativas como espacios cruciales y privilegiados que permiten conciliar el aporte de los trabajadores a la organización con los beneficios que provienen de la acción colectiva. Se destaca además la potencialidad de las cooperativas como espacios organizacionales en que confluyen tradiciones y trayectorias sociales y políticas que han posibilitado preservar las fuentes de trabajo, ejercer el derecho al trabajo y la capacidad de gestionar de manera colaborativa una empresa involucrándose en ella.

En cuanto al escenario del cooperativismo de trabajo constituido a partir de los planes gubernamentales desde 2003, se debe señalar el conflicto

entre diversas prácticas que no siempre traducen la lógica de acción cooperativa ni expresan intenciones estratégicas capaces de proyectar el sentido y la legitimidad propios de este tipo de organización. Por ese motivo persisten numerosos interrogantes, en especial sobre el riesgo que conlleva la pérdida de autonomía en los procesos de decisión y los eventuales cambios en los planes e iniciativas del gobierno que las promueve.

Por ello resulta pertinente considerar que toda estrategia interesada en propiciar la inclusión con autonomía requiere consolidar una fórmula de integración voluntaria que favorezca la deliberación democrática entre sujetos iguales, que manifieste la dimensión colectiva de las acciones y los valores de la interacción. En esta dirección se advierte el riesgo de constituir cooperativas que, en lo esencial, quedan reducidas a trayectorias individuales de adaptación progresiva a roles sociales funcionales, definidos por las lógicas del sistema que se intenta transformar o a la particularidad de un empleo público.

Para concluir, cabe señalar la importancia de las acciones e intervenciones del gobierno que pueden derivarse de un proceso de acompañamiento orientado al fortalecimiento de estas experiencias y de un diálogo social que posibilite al sector cooperativo jugar un rol complementario en apoyo de las estrategias interesadas en luchar contra la pobreza, la exclusión social y la desigualdad. Sin dejar de destacar las responsabilidades del Estado, las acciones derivadas del diálogo permitirían a las cooperativas reconocer la especificidad del campo de la economía social al que pertenecen, preservando al mismo tiempo sus derechos y construyendo con otros actores el trabajo decente como un bien común.

Bibliografía

Ansoff H.I., 1965, *Strategy Management*,

Abellí J., 2009, *Empresas Recuperadas*, en *Revista del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas Autogestionadas*. Instituto de investigaciones Gino Germani, 1er Semestre.

Altimir O., Beccaria L., 1999, *El Mercado de Trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie Reformas Económicas No 28, Santiago de Chile, CEPAL.

Birchall J., Hammond Ketilson L., 2009, *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, Geneve, International Labour Organization

Chomer H., 2011, Ley de concursos y quiebras 24.522 y sus modificaciones incluidas las introducidas por la ley 26.684, Buenos Aires, *La Ley*.

Damill M., Frenkel, R., Maurizio R., 2003, Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa, *Serie Financiamiento del Desarrollo*, No 135, Santiago de Chile, CEPAL, 1999.

Del Río J., 1953 *Las cooperativas de trabajo* 2ª edic. Buenos Aires, Librería Jurídica Valerio Abeledo.

DiMaggio, P. J., Powell W.W., 1983, The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collectivity Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*.

Fajn G. (Comp.), 2003, *Fábricas y empresas recuperadas: protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2003, Encuesta permanente de hogares. Lucita E., 2009, Empresas bajo gestión obrera: la crisis como desafío, en *Revista del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas Auto gestionadas*, Instituto de investigaciones Gino Germani, 2º Semestre

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2005, 2007, 2012, Guía de productos y servicios de las empresas recuperadas y auto gestionadas por sus trabajadores, Buenos Aires

Partenio F., Allegrone V. G., Fernández Álvarez M. I., 2004, Las recuperaciones de fábricas: apuntes para una reflexión a la luz de las experiencias de ocupación en la historia argentina, en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 28, p. 29-50.

Polanyi K., 2007, *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Presupuesto General de la Administración Nacional. Ejercicios Fiscales 2009-2013. Argentina, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Oficina Nacional de Presupuesto

Palomino H., (dir.) 2010, *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*, Jorge Baudino Ediciones, Buenos Aires.

Quijoux M., 2011, *Néolibéralisme et autogestion. L'expérience argentine*, Editions de L'IHEAL, coll, Travaux et mémoires.

Sanchez Bajo C., Roelants B., 2011, *El capital y la trampa de la deuda*, Buenos Aires, Ediciones Intercoop.

Sindicatura General de la Nación, 2013, Memoria detallada del estado de la Nación 2012.

Rebón J., 2004, *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*, Buenos Aires, Picaso, La Rosa Blindada.

Ruggeri A., 2011, Reflexiones sobre la autogestión en las empresas recuperadas argentinas, en *Estudios*, N° 1.

Vieta M, Ruggeri A., 2009, Worker-recovered enterprises as workers' cooperatives: the conjunctures, challenges, and innovations of self-management in Argentina and Latin America, en Reed D, McMurtry J.J., (eds) *Co-operatives in a global economy: the challenges of co-operation across borders*, Cambridge Scholars Publishing, Cambridge

Vuotto M., 2011, El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social, Lima, OIT/ Programa Regional para la Promoción del Diálogo y la Cohesión Social en América Latina. (Serie Documento de Trabajo, 217).

II. TÓPICOS ESPECIALES:
ACTUALIZACIONES NORMATIVAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES EN EL
MARCO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Los acuerdos intersolidarios

Alberto José García Müller¹

Resumen

El presente trabajo relaciona el régimen de los convenios que pueden celebrar las empresas solidarias (cooperativas, mutuales y otras entidades de naturaleza semejante) entre sí para el uso de los servicios o prestaciones que las mismas tengan instalados, por parte de los miembros de otras empresas solidarias, siendo considerados como actos intersolidarios con iguales efectos que los actos realizados con sus propios miembros. Se descompone en dos partes: una primera sobre los acuerdos intersolidarios y una segunda sobre los actos intersolidarios realizados por efecto de dichos acuerdos.

Palabras clave: acto, acuerdo, intersolidario, cooperativo, mutual.

1. Doctor en Derecho. Profesor emérito de la Universidad de los Andes – Mérida – Venezuela. Email: agamuller@gmail.com

Introducción

No todas las empresas solidarias tienen la capacidad económica o administrativa para el montaje de la infraestructura necesaria para asumir por sí mismas todos los servicios o prestaciones que sus miembros requieren. Tampoco tiene sentido que una empresa solidaria monte desde cero un nuevo servicio, si existe otra empresa solidaria que ya lo tenga en pleno funcionamiento y tenga la capacidad instalada para prestar servicios a una mayor base poblacional que su propia membresía.

Para superar esta situación se recurre a la figura de convenios mediante los cuales las entidades pueden intercambiar servicios, a fin de volcar el mayor esfuerzo de cada una de ellas en el mantenimiento, ampliación y mejoramiento de los que ya tiene organizados, completando la atención de sus miembros con otros miembros que obtienen de otras entidades de naturaleza similar (Inaes, 1985).

Se trata de lo que Moirano (2008) llama “convenios de reciprocidad”, que puede celebrar una empresa solidaria con otras empresas solidarias o personas jurídicas que no persigan fines de lucro, mediante las cuales los miembros de una entidad que carece de determinado servicio pueden acceder a otra que sí lo presta, en igualdad de condiciones que sus propios miembros.

1. Los acuerdos intersolidarios

Los acuerdos intersolidarios son una fórmula de intercooperación sin vinculación patrimonial, idónea para abordar proyectos de colaboración entre empresas solidarias, para compartir los servicios que una empresa presta a sus miembros, ampliando su base social con los miembros de otras empresas que no disponen de dicho servicio, logrando una mayor optimización de las inversiones realizadas en una empresa y, especialmente, para ampliar una actividad empresarial a otros puntos de producción sin necesidad de crear nuevas empresas en localidades cercanas (Ucamin, 2009).

Este tipo de acuerdos permite ampliar la capacidad operacional de la empresa solidaria para actuar económicamente con quienes no son sus miembros, sin infringir la legalidad.

Concepto

Los acuerdos intersolidarios son convenios o contratos en virtud de los cuales una empresa solidaria (cooperativa, mutual u otra de naturaleza no lucrativa) llamada *otorgante*, se compromete a suministrar a los miembros de otra empresa solidaria, denominada *tomadora*, determinados bienes y servicios que tiene instalados y que presta a sus propios miembros.

Nagore (2000) señala que por virtud del acuerdo una cooperativa y sus miembros podrán realizar operaciones de suministro, entrega de productos o servicios en otra cooperativa firmante del acuerdo considerándose tales hechos como operaciones cooperativizadas con los propios miembros. Esta actuación es considerada como operación solidaria (cooperativizada o mutualizada) con miembros y no con terceros (Alonso, 2000).

Como señala Paz (1996) se trata de una intercooperación de orientación descendente, en la medida en que pactan dos o más cooperativas, pero los destinatarios y receptores de los servicios pactados no son las entidades contratantes sino los miembros de alguna o algunas de ellas.

Base normativa

Aun cuando la casi totalidad de las leyes permite e incentiva fórmulas de asociación o colaboración entre las empresas que forman la economía social y solidaria, tan solo dos leyes nacionales contemplan en forma explícita los acuerdos intersolidarios.

La ley estatal de cooperativas de España (1996) dispone que:

“Las cooperativas podrán suscribir con otras acuerdos intercooperativos en orden al cumplimiento de sus objetos sociales. En virtud de los mismos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios. Los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa”.

Y la Ley de Mutuales de Paraguay (2008) establece que: *las mutuales podrán asociarse entre sí para intercambiar servicios.*

Procedencia

Se discute en doctrina si para la realización de estos convenios es necesario tener una base legal expresa, o que ello deviene en forma natural del principio de integración o de colaboración solidarias.

1. Para Embid y Alfonso (2013) el acuerdo intercooperativo solo es posible si una ley así lo admite, por cuanto las relaciones intersolidarias no pueden alterar las normas imperativas sobre las operaciones con miembros y terceros. A ello se le podría objetar que no se trata de operaciones con terceros y que, si fuese admitido que son operaciones con terceros, no se vulneraría la ley si se respetan los límites establecidos (en porcentaje de operaciones) para las operaciones con terceros.

2. La posición predominante es la que sostiene que en virtud de la amplitud con que la mayor parte de las legislaciones se refieren a la colaboración entre cooperativas (integración) permitiéndoles asociarse o realizar operaciones entre sí para el cumplimiento de su objeto, las empresas solidarias pueden entablar entre ellas cualquier tipo de relación que tengan por conveniente, incluidas lógicamente los convenios intersolidario, además que por el principio de la autonomía de la voluntad si la ley no lo prohíbe en forma expresa, las empresas pueden realizar cuantas actividades u operaciones requieran, siempre que no alteren su objeto y que con las mismas se beneficie a sus miembros.

Principios

Los acuerdos intersolidarios se rigen por los siguientes principios :

1. *La subsidiariedad*, mediante la transferencia o delegación de la prestación de un determinado servicio, o actuación concreta a otra empresa o estructura empresarial solidaria y que por sus características de complejidad o novedad no puede prestar con éxito (Palomo, 1997).

2. *Libertad contractual*: será la voluntad de las empresas solidarias implicadas la que establezca el contenido del acuerdo: vigencia; ámbito el mismo; consecuencias del incumplimiento; contraprestaciones; destino de los resultados obtenidos; prohibición de acuerdos lesivos a la competencia, etc.

3. *La solidaridad*, que se manifiesta en la igualdad prestación de los servicios a los miembros de la otra empresa contratante y bajo idénticas condiciones que las ofrecidas a sus propios miembros. Sin embargo, la ampliación de los servicios o prestaciones a los miembros de la empresa tomadora no pueden ir en detrimento de los prestados a los miembros de la empresa dadora.

4. *La concentración empresarial* no tiene una finalidad lucrativa, lo que se manifiesta en el destino dado a los excedentes generados en dichas operaciones: a reservas colectivas e irrepartibles, o para el mejor cumplimiento de la finalidad social.

5. *Respeto a los principios* que se encuentran por encima de los intereses y voluntades particulares, y finalidad de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes, y el cumplimiento del objeto social.

Componentes

Los acuerdos intersolidarios pueden ser unilaterales cuando sólo los miembros de una empresa van a ser los suministradores; o recíprocos, cuando se cruzan las relaciones y los servicios entre cada empresa y los miembros de la otra (Paz, 1996) de forma que las empresas participantes tienen la doble posición de suministradora y receptora (Sánchez-Pachón, 2011).

Por otra parte, los suministros o entregas se pueden realizar tanto entre la empresa firmante del acuerdo como por sus miembros y, de la misma manera, el receptor de los mismos pueda ser tanto la empresa como sus miembros.

También, los acuerdos intersolidarios pueden ser intra sector o extra sectoriales.

1. *Los acuerdos intra-sectoriales* son aquellos que se dan sólo entre empresas del sector solidario, pudiendo darse para todas las empresas sectoriales (entre cooperativas y mutuales o asociaciones no lucrativas) o sub-sectorial (sólo entre cooperativas, por ejemplo).

Puede tratarse de convenios entre empresas del mismo nivel estructural (de primer grado) o pactos de intercooperación entre entidades de primer grado y otras de segundo o ulterior grado (Paz, 1996).

2. *Los acuerdos extra-sectoriales* son aquellos convenios por entidades solidarias con entidades no solidarias (extra-sector) con lo cual para algunos se cercena arbitrariamente posibilidades de desarrollo al sector social, con una discriminación negativa respecto de otros sectores nacionales. La opinión prevaleciente es que no es posible establecer convenios solidarios con entidades lucrativas por cuanto se extendería a las mismas los beneficios del sector solidario y, significaría una pérdida de la identidad solidaria.

Caracteres (Sánchez-Pachón, 2011)

1. La empresa y sus miembros pueden realizar operaciones recíprocas de suministro, entregas de productos o servicios en la otra empresa solidaria firmante del acuerdo. De esta manera se logran los mejores resultados en el aprovechamiento de la interrelación con acciones que posibilitan estrechar vínculos, intercambiar experiencias y unificar procedimientos.

2. En la empresa que es administradora del servicio las otras empresas pueden tener representantes en la dirección, los cuales toman decisiones de carácter obligatorio para todos y remiten los recursos generados a la central. También existen empresas adherentes que no participan en la administración sino que prestan un servicio y reciben por esto una comisión (Colacot-Utal, 1995).

3. Tienen carácter solidario (cooperativo o mutual) las operaciones que resulten de esos acuerdos y los resultados son de carácter cooperativo, por lo que no deberían ir exclusivamente a la reserva, aunque, sin embargo, en muchos casos los resultados obtenidos en estas operaciones se destinan a la misma.

4. Los miembros de las empresas pueden participar directamente en las operaciones de las otras, por lo que las operaciones no estarían sujetas a los límites legales a esa actividad.

5. Las operaciones con los otros miembros se puede hacer sin más restricciones que las que puedan derivarse de la singularidad o complejidad de las operaciones cooperativizadas, o de las establecidas por el estatuto o la ley, si fuese el caso.

Tipos de acuerdos intersolidarios

Entre los muchos acuerdos intersolidarios que se pueden convenir, destacamos los más frecuentes:

1. Acuerdos intersolidarios agrarios

Pueden darse los acuerdos inter-cooperativos, esto es, convenios suscritos con otras cooperativas agrarias para que tanto las cooperativas como los miembros realicen operaciones de suministro o entrega de productos o servicios en la otra cooperativa vinculada por el acuerdo.

La principal consecuencia de estos acuerdos es que las operaciones efectuadas en su marco tendrán la misma consideración de operaciones cooperativizadas efectuadas por la cooperativa con sus propios miembros (Botana, 1999) que son consideradas como operaciones internas.

2. Acuerdos intersolidarios financieros

Se celebran convenios entre empresas solidarias con el objetivo de que los miembros de otras entidades del sector solidario puedan efectuar operaciones pasivas y activas con la entidad financiera sin necesidad de afiliarse a la misma, para el manejo de los recursos financieros ordinarios de otras entidades solidarias y para efectuar inversiones y participaciones en cooperativas y otras empresas, fundamentalmente del sector.

3. Convenios intermutuales

Las mutuales pueden celebrar convenios entre sí y con otras entidades solidarias para la prestación recíproca de servicios logrando los mejores resultados en el aprovechamiento de la inter-relación entre las mutuales. Estos convenios permiten intercambiar, complementar o ampliar servicios entre mutuales.

En virtud de tales convenios los miembros de las mutuales podrán gozar de los servicios que las otras brindan sin necesidad de tener que incorporarse a ellas. En el caso, una mutual da el servicio, por ejemplo, de asistencia médica, y las demás mutuales son usuarios del servicio, manteniendo cada una su independencia jurídica y económica. Sin embargo, debe tenerse presente que no sería aceptable el caso extremo de que una mutual prestara todos sus servicios a través de convenios con otras (Colacot-Utal, 1988).

Como señala Cracogna (1992) de esta manera las mutuales pueden potenciar su desarrollo y tejer relaciones de cooperación y complementación que redunden en su beneficio y el de sus respectivos miembros.

4. En empresas de trabajo asociado

En virtud del acuerdo intersolidario, los asociados-trabajadores de las empresas de trabajo asociado podrían desarrollar su prestación personal de trabajo bien sea en la propia empresa de trabajo asociado de la que son miembros, o en otra empresa solidaria con la cual se haya suscrito un acuerdo intersolidario (Aizega y Valiñani, 2003).

Aspectos formales

Los convenios intersolidarios son acuerdos contractuales donde se establecen expresamente los servicios objeto de los mismos y las obligaciones recíprocas que asumen las partes.

En los contratos celebrados para tal efecto se fijan las condiciones y requisitos para el uso de los servicios y los mecanismos administrativos y de control que se consideran necesarios.

En relación a la contraprestación —obviamente económica— que ha de percibir la empresa otorgante o suministradora de los servicios a los miembros de la empresa tomadora, si nada establece la ley, habrá de estarse lo que se acuerde entre las partes, en base al principio de la libertad de pactos y autonomía de la voluntad que rige el derecho privado contractual (Paz, 1966).

Lo procedente es que la contraprestación por el uso de los servicios o prestaciones (cuotas de admisión y de mantenimiento, entre otras) de los miembros de la empresa tomadora sean las mismas condiciones que las de los miembros de la empresa otorgante.

Los acuerdos son generalmente resueltos por los órganos directivos de las empresas participantes, previas las negociaciones del caso y son firmados por las autoridades (presidente y secretario) de cada una. Posteriormente, deben ser sometidos a consideración de la primera asamblea que celebre cada una de las empresas solidarias participantes.

En caso de no aprobarse, los convenios quedarán sin efecto, debiendo resolverse las operaciones en curso, razón por la cual Farrés (1996) recomienda que sean suscriptos “*ad referendum*” de la asamblea, o bien que ésta los apruebe antes de ser firmados.

El vínculo entre las empresas es limitado, accidental y transitorio. El convenio no es un sujeto de derecho y carece de denominación social; no está sometido a requisitos de forma, ni se inscribe en registros. Su prueba se rige por las normas de prueba de los contratos (Farrés, 1996).

El convenio tiene la vigencia establecida en el mismo, a cuyo vencimiento –de no haber sido denunciado de manera expresa con la anticipación prevista en el mismo– continúa en vigencia por el mismo plazo y en las mismas condiciones pactadas originalmente.

Salvo que la ley lo establezca expresamente, los convenios intersolidarios no requieren ser inscritos en el registro respectivo, aunque sería conveniente que fuesen legalizados o notariados, para efecto de la necesaria seguridad jurídica.

2. Actos intersolidarios

Para explicar qué es el acto intersolidario es preciso recordar el concepto de acto cooperativo (o mutual) ya que se trata de un tipo específico del mismo.

Acto cooperativo

Se entiende por acto cooperativo el realizado entre una cooperativa y asociados (o socios) en relación con el servicio o con la actividad propia del objeto social de ella, y que se objetiva en la prestación material que la empresa le hace. Así, son cooperativos aquellos actos que efectúan las cooperativas con sus miembros, relacionados directamente con su objeto; por ejemplo, la recepción que hace la cooperativa agraria de los productos de la cosecha de sus miembros para comercializarlos en forma conjunta (García-Müller, 2009).

De igual forma, el acto mutual es aquel que realiza el asociado con su mutual para la obtención de las prestaciones mutuales que ésta tiene establecidos.

De manera que aquellos actos que pueda realizar el miembro de una cooperativa o mutual y que no tengan relación directa con el objeto social, o que no encajen en la consecución de los objetivos sociales no serían actos cooperativos o mutuales, como sería el caso de un miembro que adquiere un vehículo que era utilizado por la directiva de su mutual, o un abogado que presta servicios profesionales a la cooperativa de consumo de la que es miembro (Lopez-Becho, 2002).

Actos inter-solidarios

El acto intersolidario es aquel que realiza el miembro de una cooperativa, mutual o entidad de similar naturaleza con otra u otras empresas solidaria, cuando usa o utiliza los servicios o recibe las prestaciones que ésta o éstas tuviesen en funcionamiento, en goce de un acuerdo entre estas empresas (acuerdo inter-cooperativo o inter-mutual) para el uso compartido de servicios por parte de sus miembros, de manera que no sea necesario replicarlos en cada una de ellas. Tal sería el caso de las prestaciones de salud que un miembro de una cooperativa de consumo obtiene de una mutual o de una cooperativa multiactiva que tenga este servicio, en ejecución de un acuerdo inter-solidario.

El acto intersolidario se sujeta a las siguientes condiciones:

1. La utilización del servicio por los miembros de la empresa solidaria contratante se regula por las normas estatutarias y reglamentarias de la empresa otorgante, aceptando expresamente las condiciones que ésta dicte en el futuro para regular la prestación. En tal caso, la tomadora podría o no renovar el convenio a su vencimiento, o denunciarlo y poner cese de inmediato al mismo, todo según lo establezca el respectivo convenio.
2. Que con su realización no se desvirtúe el objeto y finalidad de cada empresa concertada. En caso de ser utilizados para dejar sin contenido los principios cooperativos que inspiran la estructura y el funcionamiento de las empresas solidarias, ni vulnerar la legislación imperativa, los mismos constituirían, más bien, supuestos de invalidez, que como tales pudiesen ser impugnados, y no constituirían supuestos de fraude a la ley (Sánchez-Pacón, 2011).
3. No son los actos externos o instrumentales de la empresa los que pueden ser objeto del acuerdo intersolidario, sino, por el contrario, solo los actos estricta o propiamente solidarios (cooperativos o mutuales) o lo que la doctrina española denomina actividad cooperativizada.

Se puede incluir la cláusula por la cual la prestación del servicio pueda sufrir variaciones y, o ser levantado en forma unilateral por la otorgante o ser denunciado por la tomadora, sin que de ello se deriven responsabilidades patrimoniales (Inaes, 2012).

Efectos del acto intersolidario

El acto intersolidario produce los siguientes efectos:

1. Se entiende por resultados cooperativos o solidarios los procedentes de acuerdos intersolidarios. Por tanto, debieran ser imputados a los miembros de la empresa tomadora que practican los actos intersolidarios, y no sólo al fondo de reserva de la empresa otorgante como si fuesen operaciones con terceros.
2. No se considerarán operaciones con terceros las resultantes de los acuerdos intersolidarios, por lo que no cabría aplicar los límites establecidos a las operaciones con terceros (determinado porcentaje de operaciones).
3. La participación de los miembros en las operaciones de la empresa solidaria puede hacerse efectiva mediante su participación directa en la actividad de la propia empresa, o bien en otras empresas con las que la misma coopere, siempre que se hayan suscrito acuerdos intersolidarios (Aizega y Valiñani, 2003).
4. Son alcanzados por los beneficios tributarios o de otra índole que las legislaciones conceden a los actos cooperativos o mutuales, por ser un tipo o variante de los mismos.

Bibliografía

Aizega, J.M. y Valiñani, E. (2003). Las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración económica, *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, 79, Madrid, Aecoop

Alonso, E. (2000). Algunos comentarios sobre la nueva ley 27/99 de cooperativas, *Anuario de Estudios Cooperativos 1999*, Bilbao, Universidad de Deusto

Colacot-Utal, (1988). *Crisis de la Salud y el Rol de los Sistemas Mutualistas en América Latina*, Bogotá, Colacot

Cracogna, D. (1992). *Mutuales. Comentario de las leyes 20.331 y 19.331*, Buenos Aires, Intercoop

Embid Irujo y Alfonso, R. (2013). Instrumentos para la intercooperación económica. Formas no personificadas de integración: grupos cooperativos, *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II*, Valencia, Tirant lo Blanch

Farrés, J. y Farrés, P. (1996). *Mutuales. Ley 20.321*, Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo

García-Müller, A. (2009). *Instituciones de Derecho Cooperativo, Mutual y Solidario*, Tomos I, Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Inaes (1985). Manual de Mutuales, *Biblioteca básica del mutualismo*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social

Inaes (2012). *Modelo de convenio de reciprocidad mutual*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social.

Moirano, A. (2008). *Manual de Mutuales*, 2ª Edición, Buenos Aires, Lajuane

Paz Canalejo, N. (1966). Aspectos jurídicos de la intercooperación de la salud, *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, No. 62, Madrid, Aecoop

Palomo, R. (1997). Los Grupos Financieros Cooperativos, *Grupos Cooperativos y Cooperación Financiera*, Valencia, Ciriéc-España

Sánchez-Pachón, L. (2011). Los acuerdos intercooperativos. Un instrumento jurídico para la colaboración en momentos de crisis económica, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, No. 22, Valencia, Ciriéc

Ucamin (2009). *Manual de Procedimientos de Integración e Intercooperación de las cooperativas agrarias*, Toledo, Unión de las Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha.

El trato de la Norma Internacional de Contabilidad 32 en las cooperativas y asociaciones solidaristas en Costa Rica

*Federico Li Bonilla*¹

*Milton Ureña Quirós*²

Desde ya hace mucho tiempo se ha venido sometiendo y midiendo a las cooperativas de ahorro y crédito así como a las asociaciones solidaristas, a estrictas normas bancarias, sin tomar en cuenta que el fin de estas organizaciones bancarias difiere muchísimo de las empresas de carácter social como cooperativas y asociaciones solidaristas, cuyo fin es el bien común y bienestar de sus asociados y el entorno.

Lo que no comprende las organizaciones capitalistas es que cuando se conforma una cooperativa o asociación solidarista se hace por convicción humana de solidaridad para con el resto de sus coasociados y por ende copropietarios. Por lo cual su permanencia está muy fidelizada por conveniencia solidaria y social. Los aportes que se realizan como capital social, se hacen con el convencimiento de que son para beneficio grupal y propio, en donde la unión hace la fuerza, y es una respuesta frente a la globalización capitalista de la concentración de capitales y causante de las grandes desigualdades de riqueza. El convencimiento de esto hace que el retiro sea muy bajo, y muchas veces es por fallecimiento. Además las leyes cooperativas y solidarista, prevén la descapitalización de estas entidades, por lo que su registro difiere lo que dice la NIC 32.

1. Phd. En Administración. Encargado de la Cátedra y el Programa de Cooperativas y Asociativas de la Universidad Nacional Estatal a Distancia. Correo electrónico: fli@uned.ac.cr

2. Magíster. Encargado del Programa de Contaduría de la Universidad Nacional Estatal a Distancia. Correo electrónico: murena@uned.ac.cr

La NIC 32 considera que los aportes patrimoniales a cooperativas de ahorro y crédito (y por extensión, asociaciones solidaristas), no cumplen con la condición de ser permanentes, ya que los asociados tienen la opción en cualquier momento, de retirarse de la cooperativa o de la asociación (libre afiliación y desafiliación), con lo cual, la característica de los aportes es más bien, la de ser pasivos financieros.

No obstante, si se interpreta de esta forma la NIC 32, al reclasificar los aportes patrimoniales de las cooperativas y asociaciones solidaristas como pasivos financieros, estas organizaciones entrarían inmediatamente en problemas de suficiencia patrimonial, ya que prácticamente no tendrían patrimonio, sino solo pasivo.

Lo anterior es una visión bastante cerrada de la interpretación de la NIC 32, frente a la filosofía que subyace en la creación y operación de las cooperativas de ahorro y crédito y de las asociaciones solidaristas, pues la realidad es que, en el tiempo, los aportes permanecen en las organizaciones y los retiros son irrelevantes durante los períodos fiscales, como una condición de que hay asociados que se retiran (por pensión en el caso de las asociaciones solidaristas y por cuestiones personales en las cooperativas de ahorro y crédito), sin que esa situación, ponga en peligro la existencia misma de la organización.

Otro elemento a considerar es que la ley obliga a ambas organizaciones a mantener en instrumentos de inversión a la vista el 15% de los aportes de los asociados, (reserva legal), como una forma de asegurar la solvencia de las mismas, para hacerle frente a posibles retiros de asociados en cada período fiscal.

Otro elemento a considerar, es que las NICS y las NIIFs fueron diseñadas para su uso obligatorio por parte de empresas que cotizan en bolsa (así definido por el IASB y el IFAC). En el caso de Costa Rica esta premisa no se cumple en ninguna de las dos clases de organizaciones.

La interpretación de la NIC 32, que se registre el patrimonio como activo y no pasivo en Costa Rica, está dándole respaldo a empresas solidarias, en donde la 33% de la PEA de Costa Rica son copropietarios de una cooperativa y otro tanto de asociaciones solidaristas, esta interpretación ha hecho que el poder económico financiero del país se haya democratizado.

III. DESARROLLO TERRITORIAL Y FORMACIÓN DE CAPITAL SOCIAL DESDE LAS COOPERATIVAS

Impacto del ciclo económico sobre el empleo y las remuneraciones de las cooperativas argentinas¹

Leandro Llorente²

Mariela Molina³

Introducción

El objetivo de este trabajo es realizar un estudio comparativo del impacto del ciclo económico sobre el empleo de las cooperativas en relación con el resto de las empresas. La problemática se abordará, en primer lugar,

1. Este trabajo fue realizado en el marco del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), que forma parte de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación Argentina (MTEySS). <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/index.asp>

Agradecemos la colaboración de los demás integrantes del OEDE (María Victoria Castillo, Lucía Tumini, Moira Ohaco, María Laura Lanzalot, Diego Amorin, Sebastián Rondono, Gerardo Breard) y los inestimables aportes de la Lic. Daniela Guariniello. Las opiniones expresadas y especialmente los errores incurridos en este trabajo son responsabilidad exclusiva de los autores.

2. Licenciado en Economía (Universidad de Buenos Aires), analista del OEDE.

3. Licenciada en Economía (Universidad de Buenos Aires), becaria CONICET tipo II con sede en la SSPTyEL.

mediante el análisis de la dinámica de creación y destrucción de puestos de trabajo. En segundo término, se focalizara en las remuneraciones, con la intención de indagar sobre la calidad de los puestos de trabajo del sector.

Se toma como punto de partida un estudio descriptivo reciente sobre la dinámica del empleo del conjunto de las cooperativas argentinas, el cual arroja evidencia empírica sobre su papel anticíclico en momentos de crisis (Llorente y Molina, 2014). En el presente trabajo se buscará ampliar dichos resultados, aislando el efecto que pudieran tener sobre la dinámica del empleo factores distintos del hecho de ser o no cooperativa, para lo cual se hará uso del análisis econométrico a nivel de microdatos.

La primera hipótesis que se plantea en este estudio es que el empleo de las cooperativas es más estable durante las crisis. En lo que respecta a las remuneraciones se espera un comportamiento análogo, por lo que la segunda hipótesis es que el nivel salarial de las cooperativas es más estable en las fases negativas del ciclo.

La fuente de información de este estudio está constituida por los datos de empleo y remuneraciones de la totalidad de las empresas del país que declararon trabajadores en relación de dependencia al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) entre 1997 y 2012. Estos datos, a los que se incorporan variables de caracterización de las empresas, permiten construir paneles históricos que registran la evolución del empleo a nivel de firma. La posibilidad de contar con información de corte transversal (características de las firmas) y longitudinal (series de empleo y remuneraciones) por unidad de análisis, permite hacer uso de herramientas econométricas como los modelos de datos de panel para controlar tanto los factores que varían en el tiempo, como los que varían entre firmas. De este modo es posible analizar el comportamiento diferencial entre cooperativas y no cooperativas en las distintas fases del ciclo económico, aislando el efecto de variables relevantes como la antigüedad, el tamaño y el sector de actividad de las empresas.

Es importante subrayar que debido a las características de la fuente se excluye del análisis a las cooperativas de trabajo, ya que estas empresas no declaran trabajadores en relación de dependencia a los registros de la seguridad social.

1. Antecedentes teóricos y evidencia empírica sobre la dinámica del empleo y las remuneraciones de las cooperativas en Argentina

En lo que respecta a la primera hipótesis, la literatura concerniente a la actividad productiva del sector cooperativo da muestra de un amplio consenso en relación con el comportamiento anti-cíclico de dichas empresas sobre la dinámica general del empleo en tiempos de crisis (Vuotto, 2011; Birchall y Ketilson, 2009; Díaz Fonca y Marcuello Servós, 2010). La evidencia internacional indica en general que la conformación de cooperativas representa una efectiva válvula de escape al desempleo para los trabajadores durante las crisis capitalistas y que también dichas unidades productivas presentan una elevada tasa de supervivencia y son más resistentes ante las crisis.

En Argentina la evidencia empírica reciente sobre la evolución del empleo del sector cooperativo permite advertir un rol estabilizador en época de crisis, si bien limitado por su participación relativamente baja en el empleo total (Llorente y Molina, 2014). El conjunto de las cooperativas argentinas, que involucra aproximadamente al 1,4% de los trabajadores registrados del país, presentó un comportamiento más estable que el resto de las empresas durante el período de recesión comprendido entre 1998 y 2001 y la posterior crisis de 2002. Esto se vio reflejado en que la dinámica del empleo de las cooperativas se caracterizó por una caída paulatina y moderada durante la recesión y la crisis, en tanto que el resto de las firmas sufrió una brusca contracción en el año 2002 (la cual derivó, en una crisis social sin precedentes). Más aún, la caída del empleo en las cooperativas se debió en mayor medida a la disminución de la tasa de creación de nuevos puestos y no a un aumento de la tasa de destrucción de empleos⁴, mientras que las empresas no cooperativas registraron simultáneamente una caída en la tasa de creación de empleo y un marcado incremento en su tasa de destrucción, que alcanzó su máximo histórico en 2002. En suma, la mayor estabilidad de las cooperativas se vería traducida en una reacción negativa más moderada de su empleo total frente a la crisis, propiciada por una menor propensión a la destrucción de puestos de trabajo. En este sentido,

4. La tasa de destrucción de puestos incluso disminuyó entre 1998 y 2002, si bien se mantuvo en todos los años por encima de la tasa de creación, lo que determinó la disminución neta del empleo en dicho período (Llorente y Molina, 2014).

es importante tener en cuenta que las cooperativas presentaron tasas de creación y destrucción de empleo marcadamente inferiores a las del resto de las firmas durante todo el período 1996-2012, lo que infiere tanto una mayor estabilidad en las fases negativas del ciclo como un dinamismo menor en las etapas de crecimiento.

La crisis internacional de 2008 y 2009 también parece haber tenido un impacto menos negativo sobre el empleo del conjunto de las cooperativas (ibid.). A diferencia de la crisis anterior, en 2009 se observó un incremento en la tasa de destrucción de puestos entre las cooperativas, pero este fue inferior al aumento observado en la tasa de destrucción del resto de las firmas. La salida de la crisis presentó a su vez la particularidad de que durante los años 2010 y 2011 las cooperativas alcanzaron tasas de creación de empleo de magnitud similar a la de las empresas no cooperativas.

Estos resultados, que forman parte de un análisis estadístico descriptivo, representan un indicio novedoso sobre la dinámica particular del empleo del sector cooperativo argentino en su conjunto. Sin embargo, por sí solos no son suficientes para extraer conclusiones sobre la existencia de un comportamiento diferencial de las cooperativas tomadas individualmente en relación a empresas no cooperativas de características similares. En otras palabras, este tipo de análisis no permite determinar con certeza si las diferencias en la dinámica del sector se deben a características intrínsecas a las cooperativas o a particularidades de la estructura del sector en su conjunto, como ser un sesgo hacia determinadas actividades productivas. Estas consideraciones surgen del mismo análisis descriptivo, que muestra importantes diferencias en la estructura de las firmas y el empleo cooperativo frente al resto de las empresas.

En primer lugar, el sector cooperativo presenta una mayor incidencia de las firmas de tamaño más grande⁵, tanto en términos de cantidad de empresas como de su participación en el empleo total. Estudios previos indican que existe una relación inversa entre el tamaño de las firmas y los mayores flujos de creación y destrucción de empleo (Castillo et al., 2002), lo que podría inferir que las cooperativas son más estables (presentan tasas de creación y destrucción bajas) en parte debido a que son más grandes. En el mismo sentido, también existen evidencias de una relación directa

5. En 2012 las cooperativas argentinas declararon, en promedio, 32 trabajadores, tres veces más que el resto de las firmas (ibid.).

entre la antigüedad de las empresas y estabilidad de su empleo (ibid.), en tanto que las cooperativas son en promedio entre dos y tres veces más antiguas que el resto de las firmas⁶.

Por otra parte, la inserción productiva de las cooperativas presenta un fuerte sesgo hacia los servicios de producción y distribución de electricidad, gas y agua (EGyA), actividad que involucra al 24% de los trabajadores registrados en cooperativas, mientras que abarca a menos del 1% de los empleados del resto de las firmas. A su vez, el 34% del empleo total de esta rama corresponde a trabajadores de cooperativas (la incidencia en el resto de las actividades es en todos los casos menor al 1,5%). Esta particularidad se encuentra probablemente relacionada con la mayor estabilidad del empleo cooperativo, pero al mismo tiempo dificulta determinar *a priori* el sentido de la causalidad.

En resumen, estas diferencias estructurales del sector cooperativo argentino en términos de su distribución por rama de actividad, tamaño y antigüedad, implican la necesidad de aislar el efecto de dichas variables para arribar a conclusiones más robustas sobre la dinámica particular de las cooperativas en relación al resto de las empresas.

Finalmente, con respecto a la segunda hipótesis se considerará al nivel de remuneraciones como uno de los elementos indicativos de la mayor calidad del empleo, lo que se encuentra en la misma línea que trabajos recientes de la OIT (Bertranou et al., 2013).

2. Desarrollo de las hipótesis, los modelos y sus resultados

Algunas consideraciones generales

Para contrastar las hipótesis se recurrió al método de estimador de efectos aleatorios, un tipo de modelo econométrico adecuado para trabajar con bases de datos de panel⁷. Los modelos construidos consisten en regresiones múltiples que buscan evaluar el impacto que tiene el hecho de ser o no

6. En el cuarto trimestre de 2011, la antigüedad media de las cooperativas argentinas era de 31 años y de 13 las no cooperativas (ibid.).

7. Para ampliar sobre el uso de este tipo de modelos en otros estudios sobre dinámica del empleo ver Castillo et al., 2009.

cooperativa sobre la variación del empleo y el nivel salarial de las firmas, controlando por otras variables relevantes, como el momento del ciclo económico, la rama de actividad, el tamaño y la antigüedad de la empresa.

Con el fin de observar los efectos del ciclo se controlará por cada año del período de análisis (1997-2012), tomando como base el año 2012, debido a que durante el mismo el empleo del total de las firmas se mostró prácticamente sin variación. El período seleccionado se corresponde con la disponibilidad de datos, pero resulta interesante ya que presenta varias etapas claramente diferenciadas tomando en cuenta la evolución del PBI y del nivel general del empleo: un primer período de recesión y crisis entre 1998 y 2002, una etapa de fuerte expansión entre 2003 y 2008, los efectos de la crisis internacional de finales de 2008 y 2009 y, por último, un nuevo período de crecimiento entre los años 2010 y 2011.

Debido a que se desea estudiar la implicancia de ser cooperativa en cada momento del ciclo, se construyeron variables de interacción que miden, para cada firma, el efecto de ser cooperativa o no cooperativa en cada año.

En cuanto a la rama de actividad, se utilizó la tercera revisión de la CIU a dos dígitos, dejando de lado las actividades sin presencia de cooperativas en algún momento del período de análisis⁸. El tamaño de las empresas se determinó en función a su nivel de empleo, dividiendo a las empresas en 4 tramos: microempresa (de 0 a 9 trabajadores), pequeña (de 10 a 49), mediana (de 50 a 200) y grande (de más de 200). Merece la pena resaltar que a diferencia de la rama de actividad, variable que se considera fija en el tiempo, el tamaño de una empresa puede variar de un año a otro.

Para el análisis de la antigüedad también se realizó una división en 4 tramos: empresas de menos de 3 años de antigüedad, de 4 a 5 años, de 6 a 10 y de más de 10. A continuación se exponen los modelos analizados y sus resultados.

8. Las ramas que no se tuvieron en cuenta son: pesca, explotación de minas y canteras, confecciones, cuero y calzado, papel, derivados del petróleo, minerales no metálicos, metales básicos y otros productos de metal, maquinaria y equipo, maquinaria de oficina, artículos electrónicos y equipos de radio y televisión, instrumentos médicos, automóviles, reciclamiento, transporte marítimo, fluvial y aéreo, alquiler de equipos de transporte, investigación y desarrollo y agencias de empleo temporal.

3. Análisis comparativo de la dinámica del empleo de las cooperativas

Hipótesis y desarrollo del modelo

Hipótesis 1: El empleo de las cooperativas presenta una evolución más estable que el resto de las firmas, lo que implicaría una menor destrucción de puestos en los momentos de caída del ciclo económico.

Con el fin de contrastar la hipótesis 1 se formuló un primer modelo que busca medir la incidencia del hecho de ser cooperativa sobre la variación del empleo en distintos momentos del ciclo. Se utilizó como variables de control el tamaño, la antigüedad y la rama de actividad de las firmas.

Para la medición de la variación del empleo (se utilizó una tasa normalizada, denominada tasa de Haltiwanger, que se calcula como la diferencia del empleo de la empresa entre dos años, sobre el promedio del empleo de dichos años:

$$\Delta L_{it} = \frac{L_i^F - L_i^I}{\bar{L}_i}$$

donde L_i^I es el número de trabajadores de la empresa i en año inicial y el número de trabajadores de la empresa año final y

$$\bar{L}_i = \frac{L_i^I + L_i^F}{2}$$

Esta tasa toma valores entre -2 y 2, y sus valores extremos representan la destrucción de todos los puestos de trabajo de la empresa ($\Delta L = -2$), o la incorporación de todos sus trabajadores en el año en cuestión ($\Delta L = 2$).

Modelo 1

$$\Delta L_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño}_{it} + \beta_2 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_3 \text{Rama}_{it} + \beta_4 \text{CoopAño}_{it} + \beta_5 \text{NoCoopAño}_{it} + \epsilon_{it}$$

donde

ΔL_{it} es la tasa normalizada de variación del empleo de la empresa i en el año t ;

$Tamaño_{it}$ es el tramo de tamaño de la empresa i en el año t , está formada por cuatro variables *dummy* (binarias), donde $trgrande$ es igual a 1 si la firma es grande (y 0 en el resto de los casos), $trmed$ es igual a 1 si es mediana, $trpeq$ si es pequeña y $trmicro$ si es microempresa;

$Antigüedad_{it}$ está formada por cuatro variables *dummy*, una por cada tramo de antigüedad (menores de 3 años, de 4 a 5, de 6 a 10 y de más de 10) que toman valores de 0 o 1 en función a la antigüedad de la empresa i en el año t ;

Ramait está formada por 33 variables *dummy*, una por cada rama de actividad;

$CoopAño_{it}$ está formada por 16 variables *dummy* (una por cada año del período 1997-2012), que toman el valor “1” para las cooperativas y “0” en el resto de los casos (esta variable de interacción permite medir el efecto del hecho de ser cooperativa en las distintas fases del ciclo);

$NoCoopAño_{it}$ es una variable análoga a $CoopAño_{it}$ que toma un valor igual a 1 en cada año para las no cooperativas.

Como se mencionó previamente, se tomó como base de comparación a las no cooperativas en el año 2012, ya que este grupo registró una variación prácticamente nula en su empleo.

La hipótesis 1 supone una menor destrucción de empleo por parte de las cooperativas en tiempos de crisis, por lo que sería esperable que durante el período 1998-2002 y en 2009 el coeficiente asociado a la condición de ser cooperativa fuera mayor (o menos negativo) que el de las no cooperativas.

Resultados del Modelo 1

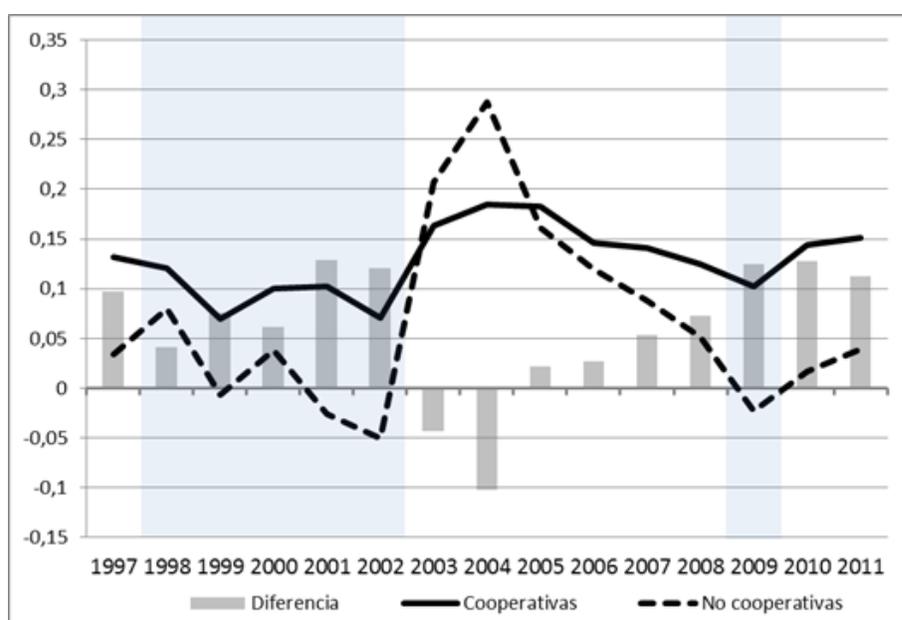
La estimación correspondiente al Modelo 1 muestra que el mismo explica de manera robusta la variación del empleo de las firmas analizadas durante el período 1997-2012, ya que todas las variables explicativas se mostraron significativas, al igual que las variables de control relevantes.

Los resultados del modelo permiten observar que los coeficientes asociados a la condición de ser cooperativa fueron superiores a los de las no

cooperativas durante todo el período analizado, excepto en 2003 y 2004. Esto significa que, controlando por rama, tamaño y antigüedad de las firmas, el hecho de ser cooperativa tuvo en la mayoría de los años un efecto positivo sobre la variación del empleo. Más aún, las mayores diferencias entre los coeficientes se observan durante el período comprendido entre 1998 y 2002 y en el año 2009, lo que corrobora la hipótesis 1 con respecto al mejor desempeño de las cooperativas durante las crisis.

El gráfico 1 permite observar de forma comparativa los coeficientes asociados a la condición de ser o no cooperativa en los distintos años del período estudiado.

Gráfico 1
Estimación del Modelo 1. Impacto de cooperativas



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en base a SIPA.

Por otra parte, al observar las diferencias entre los coeficientes, se advierte que en los años de mayor crecimiento económico (2003 y 2004) la condición de ser cooperativa impactó negativamente sobre la variación del empleo, lo que aporta otro indicio sobre la mayor estabilidad de las cooperativas en términos de la dinámica de su empleo. A su vez, la incidencia

del hecho de ser cooperativa presenta una variación menor frente a los cambios en el ciclo con respecto al resto de las firmas.

Análisis comparativo de las remuneraciones en las cooperativas

Hipótesis y desarrollo del modelo

Hipótesis 2: Las empresas cooperativas presentan remuneraciones más estables en los momentos de crisis que las empresas no cooperativas.

En este caso, para contrastar la hipótesis se utilizaron dos modelos. El primero (Modelo 2) determina la incidencia de ser o no cooperativa sobre la remuneración promedio de los trabajadores de cada empresa, controlando por la rama de actividad, el tamaño y la antigüedad de las firmas. El objetivo de este modelo es indagar sobre la existencia o no de una diferencia entre las remuneraciones de las cooperativas frente al resto de las firmas independientemente del momento del ciclo. Este modelo no testea la hipótesis directamente, sino que busca arrojar evidencia sobre posibles diferencias entre los dos grupos de empresas.

El segundo modelo (Modelo 3) contrasta la hipótesis 2 incorporando al análisis las variables de interacción entre los años y el hecho de ser o no cooperativa.

Con el fin de suavizar los casos extremos se utilizó el logaritmo en base 10 de los salarios como variable a explicar.

Modelo 2

$$W_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño}_{it} + \beta_2 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_3 \text{Rama}_{it} + \beta_4 \text{Año}_{it} + \beta_5 \text{Coop}_{it} + \epsilon_{it}$$

donde

W_{it} es el logaritmo en base 10 de la remuneración promedio de la empresa i en el año t ;

$Año_{it}$ está formada por 16 variables *dummy*, una por cada año entre 1997 y 2012, tomándose como base al 2002;

$Coop_{it}$ es una variable *dummy* igual a 1 si la empresa es cooperativa y a 0 si es no cooperativa.

Como se puede observar, el Modelo 2 es más simple que los anteriores, debido a que si bien controla por los años no presenta interacciones entre éstos y la condición de ser o no cooperativa. En caso de comprobarse una diferencia en el nivel salarial a favor de las cooperativas, es esperable que el coeficiente asociado a ser cooperativa sea positivo y significativo.

Resultado del Modelo 2

Las estimaciones mostraron que el Modelo 2 explica con significatividad aceptable el nivel de las remuneraciones de las firmas entre 1997 y 2012, en tanto que todas las variables relevantes son significativas. El coeficiente resultó positivo, lo que implica que las remuneraciones fueron más altas en las cooperativas a lo largo del período estudiado. Concretamente, entre 1997 y 2012 el nivel salarial de las cooperativas fue un 6,2% mayor al del resto de las firmas.

Modelo 3

$$W_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño}_{it} + \beta_2 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_3 \text{Rama}_{it} + \beta_4 \text{CoopAño}_{it} + \beta_5 \text{NoCoopAño}_{it} + \varepsilon_{it}$$

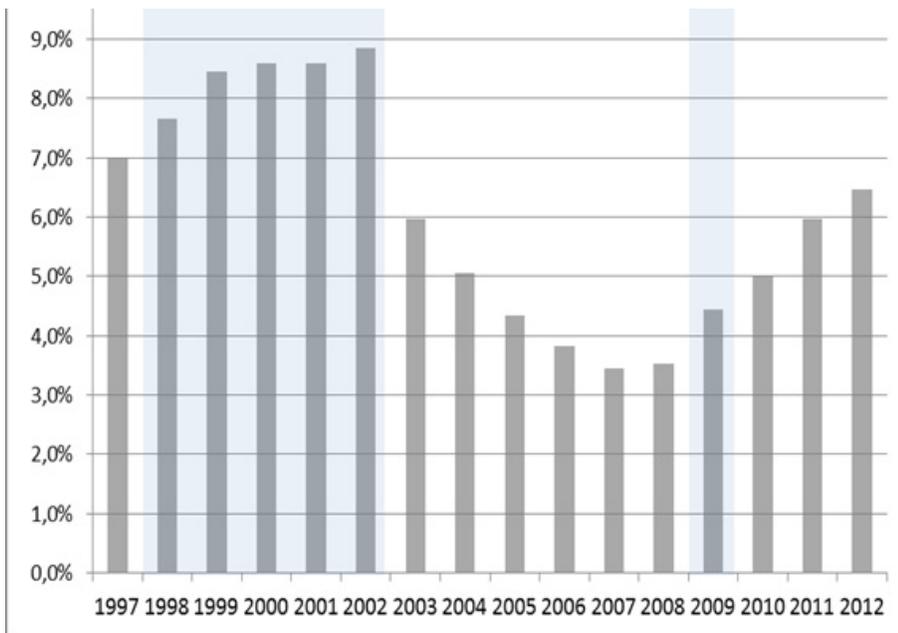
Las estimaciones del modelo 3 con respecto a los coeficientes y permitirán conocer, en primer lugar, si la hipótesis 2 se corrobora en todos los años y, en segundo término, si existen variaciones en la brecha salarial entre cooperativas y no cooperativas en función a los cambios en el ciclo económico.

Resultados del Modelo 3

Los coeficientes estimados por el modelo, cuyas variables resultaron en todos los casos significativas, mostraron que las remuneraciones de las cooperativas fueron mayores durante todos los años del período. A su vez, las estimaciones evidenciaron un comportamiento anti cíclico de la brecha salarial entre las cooperativas y el resto de las firmas, lo que permite corroborar la hipótesis 2. Concretamente, la diferencia de remuneraciones

a favor de las cooperativas se incrementó durante el período de recesión 1998-2001 y alcanzó su máximo en 2002 (8,9%). Este comportamiento se debe a que las cooperativas mantuvieron su nivel salarial relativamente constante durante el período en tanto que las remuneraciones de las no cooperativas se redujeron.

Gráfico 2.
Evolución de la brecha salarial entre cooperativas y no cooperativas. 1997-2012



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en base a SIPA.

El gráfico 2 permite observar que la fuerte expansión de la economía posterior a la crisis de 2002 propició una marcada recomposición salarial en las no cooperativas, lo que redujo la brecha hasta un mínimo de 3,5% en 2007. La crisis de 2009 implicó un nuevo incremento de la brecha a favor de las cooperativas, dinámica que se mantuvo en los años siguientes. Finalmente, en el año 2012 la diferencia salarial entre ambos sectores alcanzó un valor del 6,6%.

Conclusiones

Las estimaciones realizadas permitieron corroborar la hipótesis con respecto a la mayor estabilidad del empleo de las cooperativas en períodos de crisis, independientemente de su rama de actividad, tamaño y antigüedad. Los resultados indican que durante la mayor parte del período 1997-2012 la condición de ser cooperativa tuvo un efecto positivo sobre la variación del empleo, si bien esta característica se hace más notoria durante las crisis. Por otra parte, La condición de no ser cooperativa presentó un mayor efecto sobre el crecimiento del empleo durante los años de fuerte expansión de la economía, lo que podría indicar que la mayor estabilidad de las cooperativas en momentos de crisis tiene como correlato un menor dinamismo en períodos de auge.

Con respecto a la calidad del empleo, los datos permiten afirmar que el nivel de remuneraciones de las cooperativas es más elevado que el de empresas no cooperativas de igual rama, sector y antigüedad. A su vez, se observó un comportamiento anticíclico en la evolución de las remuneraciones de las cooperativas en los momentos de recesión y crisis, lo que corrobora la segunda hipótesis. Esto último se reflejó en un incremento de la brecha salarial a favor de las cooperativas tanto durante el período comprendido entre 1998 y 2002 como en el 2009. En consecuencia, las estimaciones no solo otorgan evidencia sobre el mayor nivel salarial en las cooperativas sino que permiten inferir diferencias en su estrategia frente a las crisis. En momentos en que el resto de las firmas recurre a la reducción salarial, las cooperativas tienen una mayor propensión a mantener las remuneraciones constantes.

En conclusión, la evidencia expuesta muestra que las cooperativas cuentan con empleo de mejor calidad que empresas de iguales características, ya que ofrecen salarios más altos y puestos de trabajo y remuneraciones más estables en épocas de crisis.

Bibliografía

Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M. y Jiménez, M. (2013). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina* (Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires, OIT

Birchall, J. y Ketilson, L. H. (2009). *Resilience the cooperative business model in time of crisis*, International Labour Office, Sustainable Enterprise Program, Geneva, ILO.

Castillo, M.V., Cesa, V., Filippo, A., Rojo Brizuela, S., Schleser, D. y Yoguel, G. (2002). *Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa*, Serie Estudios y Perspectivas 9, Buenos Aires, CEPAL.

Castillo, M.V., Rojo Brizuela, S., Tumini, L., Rivas, D. (2009) Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en la Argentina. Período 1998-2006, en *La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil* (pp. 79-113), Santiago de Chile, CEPAL.

Díaz Foncea, M. y Marcuello Servós, C. (2010). Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No. 67, pp. 23-44.

Llorente, L. y Molina, M. (2014). Dinámica del empleo y demografía de las empresas cooperativas argentinas 1996 – 2012, *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, FCE-UBA, pp. 3-37.

Vuotto, M. (2011). *El cooperativismo de trabajo en la Argentina: construcciones para el diálogo social*, Serie de documentos de trabajo 217, Lima, OIT.

Wooldridge (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press.

IV. HALLAZGOS EN ESTUDIOS DE POSTGRADO EN COOPERATIVISMO

Factores claves de éxito en los acuerdos de cooperación en organizaciones solidarias en Colombia

*Ana Milena Silva Valencia*¹

*Yonatan Vinasco Vinasco*²

Resumen

Los acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas, como herramientas estratégicas de gestión empresarial, se presentan como una opción para acceder a recursos y capacidades de las otras organizaciones o del socio aliado. Es una decisión de dos o más organizaciones que se unen para coordinar acciones que lleven a la consecución de un objetivo.

La presente investigación identificó los diferentes factores de éxitos en los acuerdos de cooperación en las organizaciones solidarias, organizaciones que han sido poco estudiadas en la literatura, pues los estudios han sido analizados desde la lógica de las organizaciones lucrativas, existiendo un vacío en las organizaciones sin ánimo de lucro. El presente estudio partirá de los referentes teórico existentes y la aportación estará en el referente empírico.

1. Doctorando en Dirección Empresarial. Docente e investigadora de la ICESI Cali – Colombia. Correo electrónico: anisilva70@gmail.com

2. Estudiante investigador egresado de la Universidad ICESI Cali -Colombia.

Se realizó un recorrido por los diferentes autores que han estudiado el tema, teniendo en cuenta los enfoques económicos, estratégicos y organizacional y sus respectivas teorías, entre otras los costes de transacción, recursos y capacidades, sistemas sociales.

La propuesta será de carácter deductiva y aplicará una metodología de corte cuantitativa. Los resultados de esta investigación servirán no solo como un referente para la comunidad científica y académica, por su aportación al conocimiento de una población poco estudiada, como lo son las organizaciones solidarias en Colombia que se caracterizan por ser sin ánimo de lucro, los asociados o codueños son los gestores, se genera la distribución de los excedentes y la principal finalidad es satisfacer las necesidades individuales de manera colectiva, estas organizaciones están clasificadas en cooperativas, fondos de empleados y mutuales cuya actividad es vigilada por la superintendencia de la economía solidaria y el fomento y fortalecimiento lo realiza la Unidad de Organizaciones Solidarias adscritas al Ministerio del Trabajo.

Los hallazgos que se obtengan permitirán un comparativo dependiendo de la naturaleza de la organización, también ofrecerá insumos para fortalecer los procesos de integración y elementos para el diseño y puesta en marcha de políticas públicas en Colombia en materia de cooperación empresarial.

Palabras claves: factores de éxito, performance, acuerdos, alianzas, organizaciones.

Introducción

Para el desarrollo de la investigación en factores de éxito en los acuerdos de cooperación de organizaciones solidarias en Colombia, se analizaron varios factores claves como confianza (Sánchez de Pablo y Jiménez 2010, Hunt Lambe y Wittmann 2002, Koza y Lewin 1998, Lewicki y Bunker 1995, 1996, Ring y Van de Ven 1994), compromiso (Morgan y Hunt 1994, Davies y Grimes 1999, Mora 2002), escogencia de socio (Geringer 1991, Camargo 2006), comportamiento oportunista (Hunt, Lambe y Wittmann 2002, Grönroos 1996), entre otros.

Se ha comprobado que estos factores han sido importantes para el éxito de acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas como los casos de España con el grupo Hojiblanca (Ortega y Hernández 2011), las empresas

del sector agroalimentario (Sánchez de Pablo y Jiménez 2010) y empresas que realizan acuerdos con socios entre empresas españolas, socios de la UE y externos de la UE (Arenas & García 2005).

Después del análisis teórico, se procedió a la escogencia de un modelo que no ha sido aplicado en las organizaciones solidarias, este modelo es el Model of Business Alliance Success (Hunt, Lambe y Wittmann 2002), un modelo integrador de éxito basado en cuatro sub-modelos: los recursos, las competencias, la ventaja competitiva y la relación de factores en las alianzas

Los factores de relación son las características que intervienen en un acuerdo de cooperación, estas pueden variar según las partes, pero como se busca la participación de larga duración y reflejar una relación en un proceso de constante desarrollo (Dwyer, Shurr y Oh, 1987; Macneli, 1980), los factores de relación identificados en este modelo son: Cooperación (Das y teng, 2000; Morgan y Hunt, 1994; Anderson y Narus, 1990), Confianza (Arenas & García, 2005; Lewicki y Bunker, 1995, 1996; Morgan y Hunt, 1994), Costo término de relación (Morgan y Hunt, 1994; Anderson y Weitz, 1992; Dwyer y otros, 1987), (ausencia de) Comportamiento oportunista (Bitner, 1995; Grónroos, 1996; John, 1984; Hunt, Lambe y Wittmann, 2002), valores compartidos (Dwyer y otros, 1987; Heide y John, 1992; Morgan y Hunt, 1994), comunicación (Mohr y Nevin, 1990; Arenas & García, 2005) y compromiso (Anderson y Weitz, 1990; Berry y Parasuraman, 1991; Moorman, Zaltman y Deshpande, 1992; Morgan y Hunt, 1994; Mora Valentín, 2002).

Con el modelo definido se pasó a determinar en qué tipo de organizaciones se podría realizar la investigación, teniendo como base dos tipos: a) las organizaciones solidarias de desarrollo, que están conformadas por fundaciones, organizaciones de voluntariado, etc. y b) las organizaciones de economía solidaria, que están “constituidas por las organizaciones definidas por la Ley 454 de 1998”, como cooperativas, asociaciones mutualistas, etc.

Con esta investigación se busca explicar cómo influyen los factores claves de relación que proponen Hunt, Lambe y Wittman en “Model of Business Alliance Success”, en los acuerdos de cooperación en organizaciones solidarias.

Problema

La pregunta problema surge de aplicar o llevar a la práctica el Modelo Business Alliance Success (Hunt, Lambe y Wittman, 2002) e integrar en una sola pregunta tres características; los factores claves de éxito, los acuerdos de cooperación y las organizaciones solidarias.

¿Cómo influyen los factores claves de relación en los acuerdos de cooperación en las organizaciones solidarias?

Marco de referencia

Contextual

El sector solidario en Colombia está conformado por las organizaciones sociales de desarrollo y las organizaciones de economía solidaria; la primera la integran las fundaciones, asociaciones, corporaciones, juntas de acción comunal y de organizaciones de voluntariado, y la segunda por las organizaciones definidas por la Ley 454 de 1998.

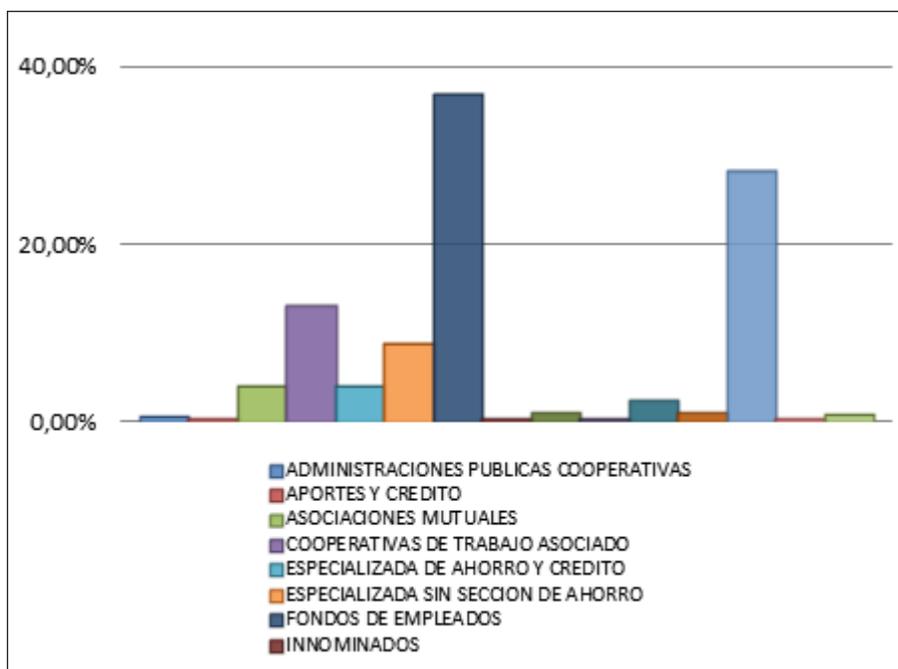
Dentro de las organizaciones de economía solidaria se encuentra las pre-cooperativas, cooperativas (integrales, multiactivas y especializadas), instituciones auxiliares de la economía solidaria, fondos de empleados, asociaciones mutualistas, empresas solidarias de salud, empresas comunitarias sin ánimo de lucro, organismos de segundo y tercer grado, etc.

Según el reporte de la Superintendencia, hasta el 4 de marzo de 2014 eran 3.637 organizaciones que reportaron sus estados financieros a la Superintendencia de la Economía Solidaria y son las legalmente constituidas.

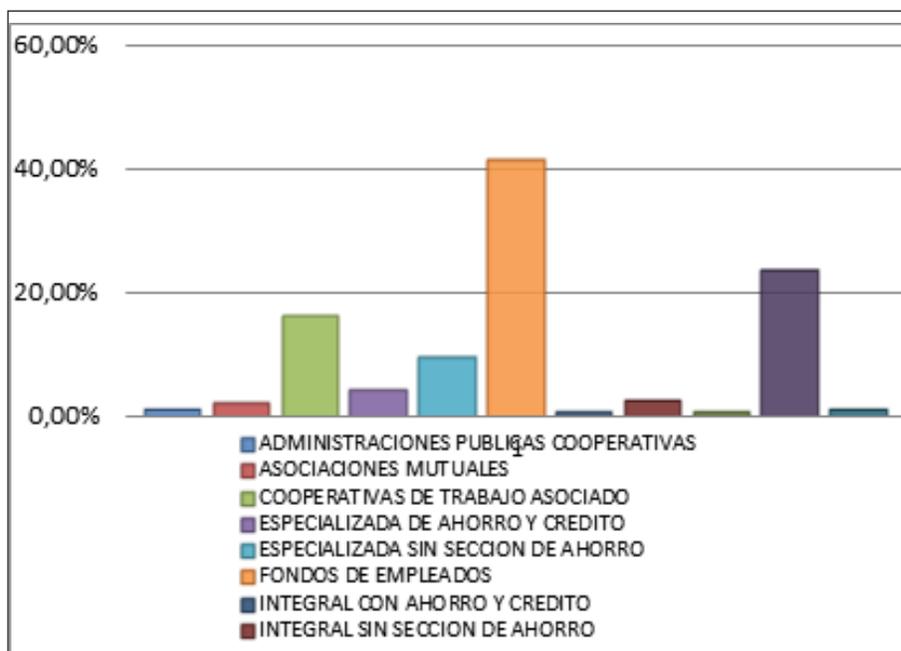
En la Gráfica 1 se muestra el tipo de entidad y el porcentaje que cada una representa, se destacan los Fondos de Empleados con 36,65% y la multiactiva sin sección de ahorro con 27,99%.

En la Gráfica 2 se muestra el tipo de entidad y el porcentaje de cada una, de un total de 385 que existen en el Valle del Cauca con un porcentaje del 10,58%; en el Valle se puede destacar que solo están 11 de los 15 tipos de entidades que existen en Colombia, excluyendo las de aportes y crédito, innominados, instituciones auxiliares especializadas y los organismo de carácter económico; los fondos de empleados representan el 41,30% y las multiactivas sin sección de ahorro el 23,38%.

Grafica 1 Sector Solidario. Tipo de entidad y %



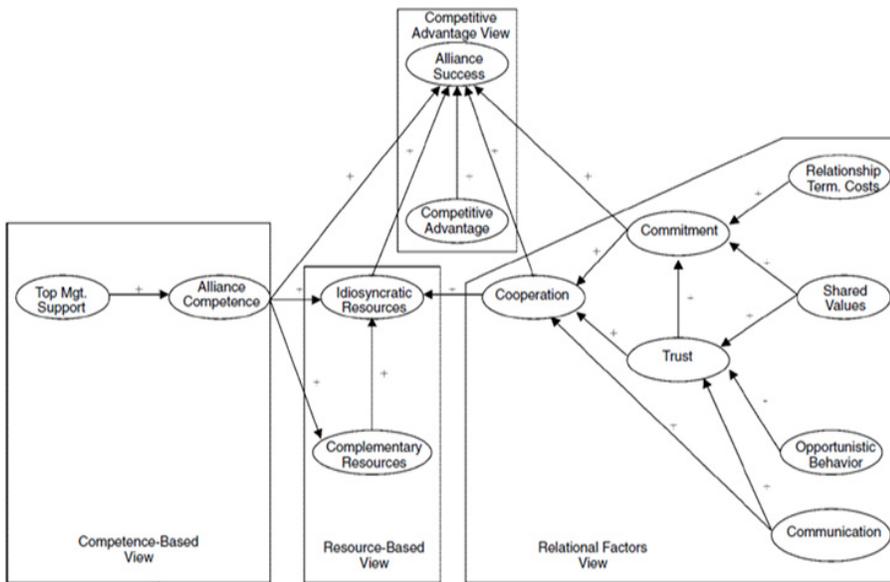
Grafica 2 S. Solidario. Tipo de entidad y % en el Valle de Cauca



Model of Business Alliance Success

Los factores se toman de Model of Business Alliance Success (Hunt y otros, 2002), donde se presenta un modelo integrador de las cuatro vistas que hacen parte del éxito de una alianza, propuesto por autores y defensores para reconocerlas entrelazadas, están son: los recursos, las competencias, los factores de relación y la ventaja competitiva de las alianzas (Ver Imagen 1)

Imagen 1



Recursos

Las empresas producen productos homogéneos mediante la combinación de recursos homogéneos (trabajo y capital). Morgan y Hunt (1995) definen los recursos como cualquier tangible o intangible a disposición de la empresa que le permite producir una oferta de mercado que tiene valor para algún segmento de mercado. Hunt Lambe y Wittman (2002) afirman que las empresas que cuentan con recursos inmóviles tienen mayor rendimiento financiero ya que estos recursos son inimitables e insustituibles. Pero existen unos recursos que son complementarios, los cuales no pertenecen a una empresa pero que son llevados a una alianza por otra empresa para lograr ser competitivos y desarrollar mejores procesos, como su nombre lo dice, complementar esa variedad de recursos que las empresas puedan tener. Por ende este modelo plantea que los recursos complementarios e idiosincrásicos están positivamente relacionados con el éxito.

Las competencias

Son la segunda explicación del éxito de la alianza que se basa en la teoría de la empresa y la naturaleza de la competencia. (Sánchez, 1996) define la competencia como “la capacidad de mantener el despliegue coordinado de los activos de tal manera que ayuden a la empresa a alcanzar sus objetivos”. También plantea que la competencia debe centrarse en los activos intangibles, ser dinámica, pertenece al aprendizaje estratégico y que se encaja dentro de los sistemas de las relaciones sociales y las estructuras sociales. Lambe, Spekman y Hunt (2000) definen la competencia como la capacidad organizacional para asegurar, desarrollar y gestionar alianzas y proponer que una competencia es un “recurso superior” para una alianza, por esta razón se postula que la competencia de la alianza es positivamente relacionada con los recursos complementarios y que el apoyo de la alta gestión es esencial para las empresas que desean desarrollar un alto grado de competencias en una alianza.

La ventaja competitiva

Es la cuarta explicación del éxito de las alianzas, esta dice que se tiene éxito cuando se ofrecen ambas partes con algún tipo de ventaja sobre sus competidores. Clark (1954) mantuvo la teoría de que las empresas compiten por la búsqueda de un diferenciador o ventaja para obtener mayores ganancias sobre otras empresas. En cuanto a ventaja de mercado Alder-

son (1957) identifico seis bases de la ventaja diferencial: la segmentación del mercado, la transvección, la mejora del producto, la selección de las apelaciones, la mejora de procesos y la innovación de productos. Por estas razones Hunt, Lambe y Wittman (2002) tienen la ventaja competitiva positivamente relacionada con el éxito de las alianzas, pues estas proporciona un diferenciador sobre sus competidores.

Factores claves de relación

Hunt, Lambe y Wittman consideran los factores de relación como la tercera explicación del éxito de las alianzas, estos factores se vuelven cada día más importantes porque las partes de un acuerdo buscan relaciones a largo plazo, confiables, comprometidas y que estén en constante desarrollo (Dwyer y otros, 1987). Los factores de este modelo de integración están basados en gran medida en los factores relacionales de marketing relacional de Morgan y Hunt (1994), que tiene la cooperación como variable dependiente y el compromiso y la confianza como variables mediadoras. Pero para esta investigación se tomarán todos los factores de relación como variables independientes: la confianza, el compromiso, la comunicación, los valores compartidos, la cooperación, el costo de terminar la relación y el comportamiento oportunista; en el Cuadro 1 se pueden ver todos los factores, sus definiciones y algunos autores que han investigado sobre el tema.

Confianza

Das y Teng (1998), al igual que Koza y Lewin (1998), consideran que la confianza es un factor clave que determina el éxito de un acuerdo cooperativo, tanto para su creación, como para su desarrollo y futuros acuerdos (Gulati y Singh, 1998).

La confianza es la puerta del éxito en los acuerdos empresariales (Panteli y Sockalingam, 2005), también ayuda a la comunicación efectiva (Dodgson, 1993) e incrementa la cooperación y promueve el compromiso en un acuerdo de cooperación (Hunt y otros, 2002).

Lewicki y Bunker (1995, 1996) proponen tres tipos de confianza: la calculativa (basada en el incentivo), que se relaciona con los resultados derivados de seguir una relación o el temor a las represalias o castigos cuando se incumple con dicha confianza, la cognoscitiva (basada en el conocimiento), que

Cuadro 1 Factores claves de la relación

Factor Clave	Definición	Autor
Comportamiento Oportunista	Cuando alguna de las partes busca el beneficio propio, incurriendo a engaños, falsas promesas, desinformación y mentiras. Lo que produce desconfianza y falta de compromiso.	Williamson (1975), Bitner (1995), John (1984), Hunt, Lambe y Wittmann (2002), Arenas y Garcia (2005).
Compromiso	Nivel de participación que tienen las partes en un acuerdo de cooperación, aportación de recursos, apoyo de los directivos y la implicación del personal.	Anderson y Weitz (1990), Berry y Parasuraman (1991), Mohr y Spekman (1994), Morgan y Hunt (1994), Mora Valentín (2002)
Comunicación	Medio por el que se transmite información de las partes y lo que los conserva en contacto para tomar decisiones y actividades en un acuerdo de cooperación.	Mohr y Nevin (1990), Morgan y Hunt (1994), Arenas y Garcia (2005), Hunt, Lambe y Wittman (2002)
Confianza	Crear que las partes van a cumplir con lo pactado en la alianza sin afectar negativamente los intereses de una de las partes, reduciendo la incertidumbre. La confianza va evolucionando a través del tiempo y con ella el compromiso de la alianza.	Arenas y Garcia (2005), Morgan y Hunt (1994), Ring y Van de Ven (1994), Sanchez de Pablo y Jimenez (2010), Lewicki y Bunker (1995, 1996)

Cooperación	Comportamiento según lo que se espera de la(s) parte(s) del acuerdo, regido por unas acciones y actitudes. Trabajando unidos para lograr un mismo fin.	Anderson y Narus (1990), Dwyer, Schurr y Oh (1987), Morgan y Hunt (1994), Hunt, Lambe y Wittman (2002)
Costo termino relación	Las pérdidas monetarias, competitivas, emocionales y psicológicas, entendidos como sanciones monetarias, gastos por disolución de la cooperación y pérdida de competitividad al terminar la relación con la(s) otra(s) parte(s).	Morgan y Hunt (1994), Dwyer y otros (1987), Anderson y Weitz (1992)
Valores compartidos	Se refiere a las creencias comunes acerca de lo que es importante/poco importante, apropiado/inapropiado y correcto/incorrecto. Las partes que comparten valores están más comprometidas con la alianza.	Dwyer , Schurr y Oh (1987), Heide y John (1992), Morgan y Hunt (1994)

es el intercambio de información, pero no se puede pasar a este tipo de confianza cuando los acuerdos solo son de transacciones de negocios, la interdependencia de las partes es limitada y regulada, cuando las partes ya cuentan con suficiente información como para realizar reuniones innecesarias y cuando se produce alguna falta en la etapa de confianza calculativa. El último tipo de confianza es la identificativa (basada en la identificación), cuando el entendimiento es mutuo y alguna de las partes puede actuar en nombre de la otra y garantizar que sus intereses están protegidos sin amenazas de ningún tipo.

En los acuerdos de cooperación, la confianza puede generar tres grandes beneficios (Sánchez de Pablo y Jiménez, 2010):

- a) La reducción de costes de transacción, con el desarrollo de la confianza mutua se reduce el efecto negativo de la incertidumbre que pueda generar el entorno (Ring y Van de Ven, 1994).
- b) Ayuda a predecir el comportamiento de los socios en la primera fase de un acuerdo (Gulati, 1995), generando comportamientos favorables (Das y Teng, 1998) y por ende mejora la resolución de conflictos (Ring y Van de Ven, 1994).
- c) Incrementa la flexibilidad operativa y estratégica en los cambios del entorno y los desafíos organizativos.

Sánchez de Pablo y Jiménez (2010) en el trabajo de investigación sobre el sector agroalimentario español, han evaluado la confianza preguntando a los encuestados sobre su conformidad con tres asuntos:

- a) Tengo plena confianza en la información que me proporciona nuestro socio.
- b) Nuestro socio es perfectamente honesto y creíble.
- c) Tengo la expectativa de que las relaciones con nuestros socios serán beneficiosas.

Ellos encontraron que se tiene mayor nivel de confianza cuando los acuerdos se dan para un aprendizaje, acceso a recursos y capacidades complementarias y satisfacción del cliente. Además resaltan que la confianza genera un acuerdo para contribuir en el nivel de compromiso con el acuerdo y que este va aumentando en el largo plazo, reduciendo comportamientos oportunistas e incertidumbre.

Por otra parte, en el estudio realizado por Rubio y Espada (2010) sobre la confianza en la industria del automóvil, llegan a concluir que el modelo de Lewicki y Bunker (1995, 1996) permite entender la parte teórica y como es necesaria la evolución de la confianza y el fomento de colaboración. Tomando ejemplos reales donde se comparte el conocimiento, se aumenta la calidad, se reducen precios y se integran valores, también se ven reflejado como por abuso de confianza, en Occidente no se llega a un estadio de confianza Identificativa y se queda en una confianza cognoscitiva.

Morgan y Hunt (1994), al igual que Moorman y otros (1992), definen la confianza como “la disposición a confiar en un compañero de intercambio en los que se tiene confianza”. Morgan y Hunt (1994) dicen que esta definición da cabida a que la confianza en la cooperación genera fiabilidad, integridad, consistencia, competencia, honestidad, justicia, responsabilidad y benevolencia. A su vez plantean que la definición de voluntad dentro del análisis de la confianza es innecesario o redundante, ya que se necesita una genuina confianza en que un socio puede depender de otro, y por ende la intención de confiar, si uno está seguro entonces estaría dispuesto a cooperar, pero si no está dispuesto, entonces no estaría realmente seguro y dispuesto a realizar esa alianza o cooperación. Finalmente y al igual que Achrol (1991) determinan que la confianza es un factor determinante de compromiso de relaciones.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H1: Influye la confianza positivamente en el éxito de los acuerdos de cooperación en las organizaciones solidarias

Compromiso

Anderson y Weitz (1992) definen el compromiso como el nivel que tienen las partes de un acuerdo para involucrarse o participar del mismo. Por otra parte Mohr y Spekman (1994) ven el compromiso como la obligación de las partes a realizar esfuerzos en nombre de la relación y Morgan y Hunt (1994) definen el compromiso como “la creencia de las partes del intercambio de que la relación actual es tan importante como para garantizar la realización de los máximos esfuerzos para mantenerla, es decir, la parte comprometida cree que la relación está funcionando para asegurar que se mantendrá indefinidamente”.

El compromiso se percibe cuando hay niveles de confianza altos y la incertidumbre es poca (Kim, 2000) y solo se crea si se considera que las partes tendrán algún beneficio de la relación. Por otra parte, Arenas & García (2005) entienden que entre más alejado este el socio (geográficamente o psicográficamente), es más difícil construir el compromiso y plantean que al existir esta distancia se violan dos de los tres pilares del compromiso: 1) el establecimiento de inversiones específicas y 2) el desarrollo de una actitud, de un vínculo afectivo, hacia los objetivos y los valores de la alianza y de sus socios e individuos.

Sánchez de Pablo y Jiménez (2010) consideran que el compromiso debe cumplir tres características para que se mantenga a largo plazo:

- a) Ser realista y estar sujeto a un cuidadoso cálculo y control.
- b) Investigar las salvaguardas legales para que la(s) otra(s) parte(s) no incumplan el acuerdo.
- c) Realizar un contrato por escrito para que no surjan ambigüedades.

Ellos en su estudio analizaron el compromiso como “el esfuerzo que está dispuesto a realizar el socio para mantener la relación”³ y lo valoraron con dos ítems desarrollados por Rodríguez y Wilson (2002): “a) estoy dispuesto a incrementar mi grado de esfuerzo para que la alianza cumpla las condiciones que la hagan exitosa; y b) mi rendimiento en la alianza es eficiente.”⁴

También se puede medir como el volumen de recursos aportados por los socios, el apoyo de la alta dirección a la empresa y la implicación del personal que participa directamente en la alianza.

En el estudio realizado por Sánchez de Pablo y Jiménez (2010) encontraron que tanto el compromiso como la confianza son fundamentales para

3. Relación entre la confianza y el compromiso generados en acuerdo cooperativo y los motivos para su formación, Jesús David Sánchez de Pablo Gonzales del Campo, Pedro Jiménez Estévez (2010) Pág. 8.

4. Relación entre la confianza y el compromiso generados en acuerdo cooperativo y los motivos para su formación, Jesús David Sánchez de Pablo Gonzales del Campo, Pedro Jiménez Estévez (2010) Pág. 8.

adquirir el conocimiento de los socios y para generar estos factores en altos niveles es necesario que los directivos desarrollen cinco características:

1. Establecer relaciones estrechas con sus socios.
2. La rotación de los directivos debe ser reducida para que el contacto entre las partes se establezca.
3. Especificar las aportaciones y la distribución de resultados para cada una de las partes, antes de desarrollar el acuerdo.
4. Crear sistemas de control que analicen el comportamiento de las partes durante el desarrollo del acuerdo.
5. Tener clara visión en el largo plazo para alcanzar los objetivos.

Hunt, Lambe y Wittman (2002) concluyen que las partes con voluntad de trabajar duro incitado por el compromiso lo hacen para que la alianza tenga éxito y a su vez se fomenta la cooperación.

Arenas & García (2005) en su investigación concluyen que existen diferencias significativas entre las alianzas formadas solo por empresas españolas de aquellas que tienen socios extranjeros; esto se da en gran medida para los costes de término de la relación, normas relacionales, comunicación y compromiso relacional.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H2: Influye el compromiso positivamente en los acuerdos de cooperación en las organizaciones solidarias

Comunicación

Morh y Nevin (1990) plantean que la comunicación son intercambios relacionales que se caracterizan por factores como la confianza y el compromiso, lo que hace que las partes compartan actividades, información y decisiones. En su estudio sobre comunicación interempresarial describen la comunicación como una especie de pegamento que mantiene unidos los canales de distribución. Esta se puede dar de varias formas:

- a) Verbal, que puede ser oral o escrita.
- b) Visual, que se transmite por imágenes como gráficas, fotos, etc.

c) Aduitiva, que se comunica por los sonidos, en este caso puede ser celulares, tabletas, instrumentos.

d) Corporal, se transmite por los movimientos, por ejemplo la mirada, las piernas, las manos, gestos de la cara, etc.

e) Táctil, por medio del contacto físico, como un apretón de manos o un abrazo.

Es muy importante la comunicación porque no es solo el mensaje que el emisor quiere transmitir sino que el receptor capte el mensaje como es y no como él cree que es. Esto eliminara malos entendidos y aumentara la confianza.

Como argumentan Arenas &García (2005) se necesita de una mayor frecuencia de contactos para coordinar las actividades comunes, con esto se puede lograr un sentimiento de identificación y así a largo plazo este nivel de comunicación disminuya porque se lograría una confianza identificativa Lewicki y Buncker (1995, 1996).

Arenas y García (2005) también argumentan que para que las actividades estén mejor coordinadas se necesita que la información fluya por ambas partes y por ende que la información sea más informal, agregándole las complicaciones que puedan surgir como el entorno cambiante o incertidumbre y los costos de transacción.

Ellos en su investigación proponen que la distancia cultural y geográfica entre las partes es un inconveniente en el desarrollo de la comunicación en el interior de las alianzas estratégicas. Confirmando así su hipótesis de que “deben existir diferencias significativas en la comunicación interempresarial mantenida entre los tres grupos de alianzas estratégicas. Siendo mejor la comunicación desarrollada entre empresas españolas, y peor en las alianzas con socios fuera de la UE.”⁵

Para medir este factor se pueden realizar preguntas subjetivas o empíricas como: el número de veces que se pone en contacto con la(s) parte(s) del acuerdo de cooperación, medio por el cual se establece el contacto y/o número de actividades que realizan juntos para tener éxito en el acuerdo.

5. Las alianzas estratégicas internacionales. El impacto del origen del socio en la relación. Página 78. Arenas & García (2005).

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H3: *Influye la comunicación positivamente en los acuerdos de cooperación.*

Valores Compartidos

Morgan y Hunt (1994) definen los valores compartidos como el único concepto que plantea como un recurso directo del nivel de relación, del compromiso y la confianza, es el grado en que los socios tienen creencias en común sobre políticas, metas, comportamientos, etc.

Dentro de estas creencias comunes se establece que es lo importante/poco importante, apropiado/inapropiado, correcto/incorrecto y se define que las partes o socios que comparten valores están más comprometidos con la alianza.

Por ejemplo Heide y John (1992) dicen que las “normas” se refieren a las “acciones apropiadas” y por lo tanto se catalogan como valores compartidos. Dwyer, Shurr y Oh (1987, p.21) teorizan que los valores compartidos que contribuyen al desarrollo del compromiso y la confianza.

Los valores de una empresa son la base de la cultura de una organización (Enz 1988, Weiner 1988). Schein (1990) dice que existen tres niveles donde la cultura se manifiesta: a) los artefactos observacionales, b) los valores y c) los supuestos básicos subyacentes.

Dentro de la cultura de una organización Kelman (1961) propone que las actitudes de las personas y los comportamientos estén inducidos por tres cosas: 1) las recompensas o castigos que pueda tener un individuo por su comportamiento o cumplimiento de metas, 2) el deseo de estar asociado con otra(s) persona(s) o grupo(s) para sentirse identificado y 3) tener los mismos valores de un individuo o un grupo lo que produce internalización.

En la literatura organizacional (Chatman 1991) distingue entre dos tipos de compromiso: 1) cuando una persona comparte valores, se identifica, comparte o se internaliza con la organización y 2) cuando se provoca por una evaluación cognitiva de lo instrumental, el valor de la relación se da por la suma de pérdidas y ganancias, ventajas y desventajas, o premios y castigos.

Arenas y García (2005) para su investigación los definen como las normas relacionales y plantean que en las alianzas internacionales cuanto mayor sea la distancia entre los socios, será más difícil desarrollar esas normas. Ellos realizaron una media de datos y encontraron que su planteamiento era cierto, puesto que en las alianzas formadas solo por empresas españolas eran más fuertes las normas relacionales y no tan fuertes en las alianzas con socios de fuera de la Unión Europea.

Este factor se mide con las siguientes preguntas, tomadas del análisis de la teoría: ¿tienen las partes valores compartidos?, ¿influye la cultura de las organizaciones en un acuerdo de cooperación o determinan en conjunto unas normas relacionales en el acuerdo?.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H4: *Influyen los valores compartidos positivamente en los acuerdos de cooperación*

Cooperación

Hunt, Lambe y Wittman (2002) al igual que Arenas y García (2005) describen la cooperación como el principal factor para el éxito de una alianza, pues postulan que entre más caracterizada este la alianza por la cooperación, mayor será su efectividad en el desarrollo de los recursos. Esta cooperación se dará por el nivel de confianza que se genere en el acuerdo.

Axelrod y Kehoane (1986), sostienen que el comportamiento cooperativo es entendido como el ajuste del comportamiento de una empresa a las expectativas y preferencias que tienen o que puedan tener (según el entorno) de su socio. Este cooperativismo está regido por acciones y actitudes (Ariño, 1997) como el cumplimiento de compromisos (Mohr y Spekman, 1994), los esfuerzos en la coordinación de actividades (Mohr y Spekman, 1994), la transmisión de información o comunicación (Ariño, 1997; Mohr y Spekman, 1994) o la utilización de métodos para la resolución de conflictos (Anderson y Narus, 1990). Escribá (2002) toma ese comportamiento cooperativo para ver el papel que desarrolla en los procesos de generación de confianza.

La cooperación permite que las partes tengan sus propios objetivos, pero estos deben ser compatibles para que se alcance el mutuo éxito (Morgan y

Hunt, 1994), en el Marketing Relacional ellos plantean que la cooperación eficaz dentro de una red favorece la competencia efectiva entre las redes, promoviendo el éxito. También se basan en Frazier (1983) quien señala que la cooperación no es simplemente la ausencia de conflictos, pues estos pueden aparecer y las partes tienen que seguir cooperando debido a los costos de término de la relación.

Un socio comprometido con la relación va a cooperar con otro miembro debido a un deseo de hacer que la relación funcione, Holm y otros (1996) lo resumen diciendo “trabajar unidos para un mismo fin”.

Arenas y García (2005) confirman su hipótesis de que existen diferencias significativas en la cooperación interempresarial entre los socios de los tres grupos de alianzas que ellos manejaron. Mayor cooperación entre las alianzas de empresas españolas y menor cooperación en las alianzas con empresas de la Unión Europea y fuera de la UE.

Esta variable se puede identificar o medir con preguntas como: las partes realizan actividades mutuas en el acuerdo de cooperación, establecen objetivos en común para establecer cooperación y/o comparte la información necesaria para el éxito del acuerdo de cooperación.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H5: *Influye la cooperación positivamente en los acuerdos de cooperación*

Los costos término de relación

Morgan y Hunt (1994) los definen como todas las pérdidas de terminación por incertidumbre y el resultado de una percepción de falta de socios potenciales alternativos comparables con los gastos de disolución de la relación o los costos sustanciales de conmutación. Dentro de estos se incluyen los costos monetarios o financieros, competitividad, emocionales y psicológicos, además del estrés físico de las personas responsables (Dwyer y otros, 1987).

Los costos de relación tienden a ser muy altos para comprometer a las partes a no buscar alternativas y por lo tanto se da lo que proponen Dwyer y otros (1987, p. 14) “La anticipación de los altos costos de conmutación da

lugar a los intereses del comprador en el mantenimiento de una relación de calidad.”

Es por esta razón que las partes suelen ser más comprometidas cuando se dan inversiones en activos específicos (Morgan y Hunt, 1994), estos se refieren a las inversiones en activos duraderos y especializados, que prácticamente solo sirven para esa relación y no para otras, lo que hace aún más difícil buscar socios alternativos (Ganeson, 1994), amarrando así a las partes a un compromiso en el acuerdo de cooperación.

Estas inversiones actúan a favor de la relación, pues además de ser como un “seguro”, también se convierte en una señal para confiar demostrando buena voluntad. Como plantearon Gundlach y otros (1995) en el desarrollo de las dimensiones del compromiso, este tipo de inversiones demuestran el compromiso de los socios en la relación y la intención de conservarla a largo plazo.

Pero también pueden actuar en contra de la relación, puesto que una de las partes podría aprovechar la inversión de activos específicos y crear un comportamiento oportunista, generando barreras de salida y dependencia.

Arenas y García (2005) en su trabajo de investigación confirman la hipótesis que entre mayor es la distancia entre los socios, menor es la disposición para hacer inversiones en activos específicos, generando así unos costos de termino de relación mayores en las alianzas entre empresas españolas y menores en las alianzas con socios externos de la Unión Europea.

La metodología de preguntas realizada por algunos autores conlleva a la realización de algunas afirmaciones o preguntas como: ¿ha realizado inversiones específicas en sus acuerdos de cooperación?, ¿sabe los costes a los que incurre cuando termina la relación con su socio o ha establecido costos de termino de relación con la(s) parte(s) de un acuerdo?.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H6: Influyen los costos de termino de relación positivamente en los acuerdos de cooperación

Comportamiento Oportunista

Williamson (1975, p.6) lo define desde la literatura del análisis de costos como “el interés propio que buscan con alevosía” y John (1984, p. 279) lo apoya cuando dice “la esencia del comportamiento oportunista es violación, engaños orientados a las promesas implícitas o explícitas sobre la propia conducta de rol apropiado o necesario”.

Morgan y Hunt (1994) postulan que cuando una de las partes de la alianza considera que la otra tiene un comportamiento oportunista, esta conducta se ve reflejada en la disminución de la confianza, esto basado en lo planteado por Dwyer y otros (1987) que ven el comportamiento oportunista como una variable explicativa al factor de la confianza involucrado en los modelos de relación de canal de distribución.

Arenas y García (2005) proponen que si aparece el comportamiento oportunista, la otra parte de la alianza debe gastar recursos en el seguimiento y control de su socio, esto se considera una altísima pérdida porque los recursos que invirtieron en dicho control podrían haberse invertido en cosas más productivas y se considera un elevado costo de oportunidad. Además los comportamientos oportunistas afectan la satisfacción y el desempeño de las partes en una alianza o acuerdo de cooperación.

Lee (1998) establece que la distancia cultural dificulta la comunicación, que se suministre toda la información y que a su vez esta sea la correcta, además se incrementa el costo de obtener esta información y por ende favorece el oportunismo. A esto se le suma que no se van a establecer normas y/o valores relacionales que ayuden al éxito de la alianza.

Pero Arenas y García (2005) encontraron en su investigación que los datos analizados no eran suficientes para confirmar la teoría de Lee (1998), rechazando así la hipótesis que plantearon, la cual dice que deben existir diferencias significativas en los comportamientos oportunistas entre los tres grupos de alianzas estratégicas que estudiaron, siendo menor el comportamiento oportunista en las alianzas entre empresas españolas, y mayor en las alianzas con socios de fuera de la Unión Europea.

Para medir este factor se pueden realizar preguntas o afirmaciones que comprueben la teoría planteada por Williamson (1975): ¿He tenido que gastar recursos para el control y seguimiento de la otra parte?, ¿percibo algún comportamiento oportunista por parte de mi socio? ¿la(s) otra(s)

partes del acuerdo me han ocultado algún tipo de información?.

Para esta investigación, tomando este factor de relación se plantea la siguiente hipótesis:

H7: Influye el comportamiento oportunista negativamente en los acuerdos de cooperación

Acuerdos de cooperación

Los acuerdos de cooperación siempre han estado presentes en las diferentes etapas de la historia, donde se establece una organización para el trabajo colectivo y en busca del bien común. Dejando de lado el beneficio propio y el individualismo que creaba dos tipos de sociedades una que ganaba y otra que perdía.

A pesar de que en 1771 Roberto Owen habló sobre la cooperación y es reconocido como el padre de esta, solo hasta 1970 se dan los primeros acercamientos a la aplicación de la teoría de acuerdos de cooperación a nivel empresarial, por lo que Dussauge y Garrette (1995) descubren como las empresas comenzaron a realizar acuerdos o alianzas con diferentes países, Levitt (1938) concluye que estos acuerdos se dan gracias a la globalización de los mercados que obliga a la expansión de territorio. Porter (1980) señala que dichos acuerdos de cooperación de las empresas en diferentes países se realizan para ser más competitivos y reducir la incertidumbre que genera la inexperiencia en el mercado y la limitación de recursos.

Dussauge y Garrette (1991) definen los acuerdos de cooperación como la unión entre empresas que tienen un fin en común y que aportan unos recursos y unas competencias para poder cumplirlo. A pesar de que García Canal (1993) está de acuerdo con la definición de cooperación como un conjunto de acciones conscientes y deliberadas realizadas por varias empresas, este aclara que no existe una relación de subordinación y que no hay lugar para la jerarquización en el acuerdo.

Como ya se planteó, existen varias razones por las cuales se realiza un acuerdo de cooperación, pero según Cuervo García (2002) estas se dan por obtener tecnología, la estructura del mercado y las exigencias de capital. Por otra parte, Child y Faulkner (1998) habían dicho que los acuerdos empresariales se dan con tres fines: obtener conocimiento o aprender del

mercado al que se incurre, ser más eficientes y adaptarse al entorno cambiante y globalizado.

De lo anteriormente dicho se pueden resaltar las características de los acuerdos de cooperación, las cuales se basan en compromiso, confianza, la no jerarquización entre los socios, la dependencia entre las partes del acuerdo, la pérdida de la autonomía y fronteras

Para afirmar que un acuerdo de cooperación es un convenio entre organizaciones, retomamos lo dicho por uno de los aportes seminales de Ring & Van de Ven (1994) sobre el tema de acuerdos interorganizacionales, definidos como toda alianza, asociación, coalición, franquicia, consorcio y otras formas asociativas que buscan un objetivo común, este puede ser de carácter formal, informal, social, legal u otros.

4. Metodología

Enfoque

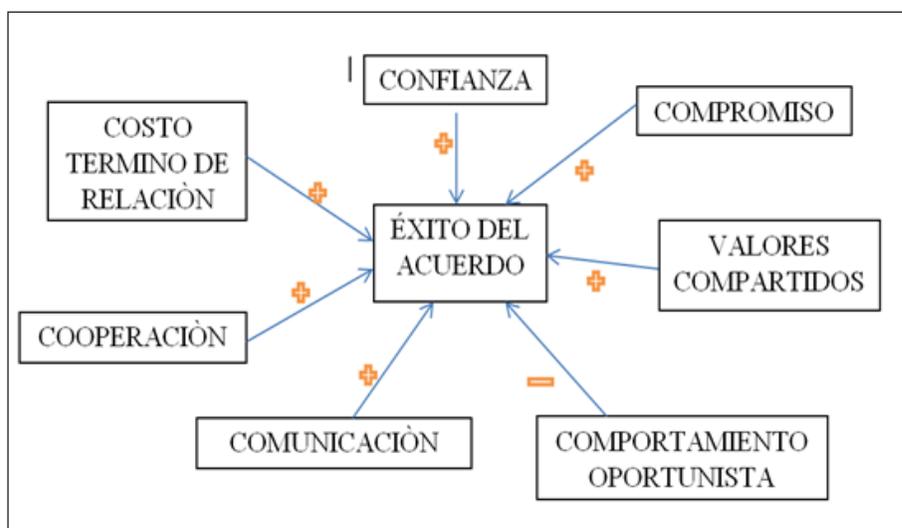
Se analizaron los factores claves de relación propuestos por Hunt, Lambe y Wittman (2002) en el campo de las organizaciones solidarias, con el fin de determinar si estos factores influyen de una forma positiva o negativa en el éxito de los acuerdos de cooperación. Estos acuerdos son entendidos como convenios que se celebran entre organizaciones con otras entidades para el beneficio de sus asociados.

Se realizó una investigación con enfoque deductivo, que permitió confrontar la teoría con la práctica, a partir de unas hipótesis previamente planteadas y del siguiente modelo (Ver Gráfica 3)

Donde los factores que influyen en el éxito del acuerdo son variables independientes y el éxito del acuerdo o alianza se tomara como variable dependiente.

Con los hallazgos significativos se podrá aportar a la teoría y consolidar una investigación identificando y analizando los factores que contribuyen al éxito de un acuerdo, lo cual permitirá que las empresas o proveedores se enfoquen en dichos factores a la hora de crear relaciones con otras

Grafica 3



Método de recolección de datos

Se diseñó una encuesta con un total de 36 preguntas, de las cuales 34 son afirmaciones que son calificadas en una escala de likert de 5 puntos (1 totalmente en desacuerdo; 5 totalmente de acuerdo), una pregunta de clasificación de mayor a menor importancia de los factores, y una pregunta de escogencia, todas las preguntas son cerradas (Ver Anexo 1). La encuesta se aplicó a 22 gerentes o directivos y fue realizada personalmente para tener la oportunidad de profundizar en algunos puntos que permitieron entender mejor el contexto de los acuerdos de cooperación en dichas entidades.

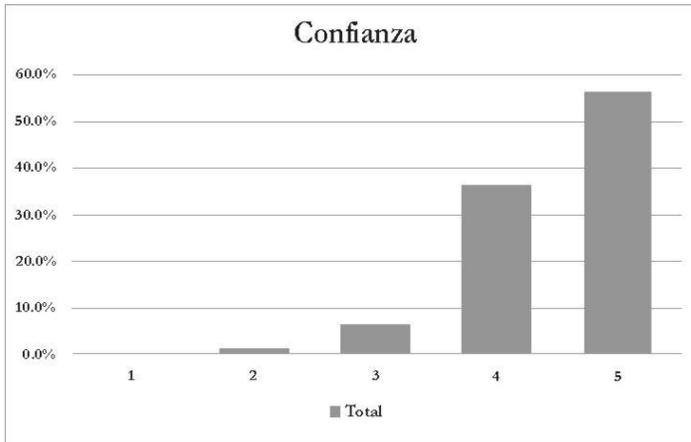
5. Análisis de resultados

Resultados de Confianza

Para el factor confianza se encontró que entre las opciones el socio era perfectamente honesto y creíble o entre mayor confianza menor incertidumbre, el 56,4% está totalmente de acuerdo y el 36,4 % dice estar de acuerdo, como se puede observar en la Gráfica 4, En la suma de los dos obtenemos un 92,8% de calificación buena o muy buena hacia este factor, señalándolo como el más importante y el más influyente en los acuerdos de cooperación, comprobando la hipótesis 1 de que el factor confianza afecta positivamente al éxito de los acuerdos de cooperación. Cabe resal-

tar que ningún organización califico las afirmaciones como totalmente en desacuerdo y solo una afirmación fue calificada como en desacuerdo, por lo cual se puede afirmar que hasta ahora dichas organizaciones confían en sus proveedores y no se han presentado mayores inconvenientes.

Grafica 4 Confianza



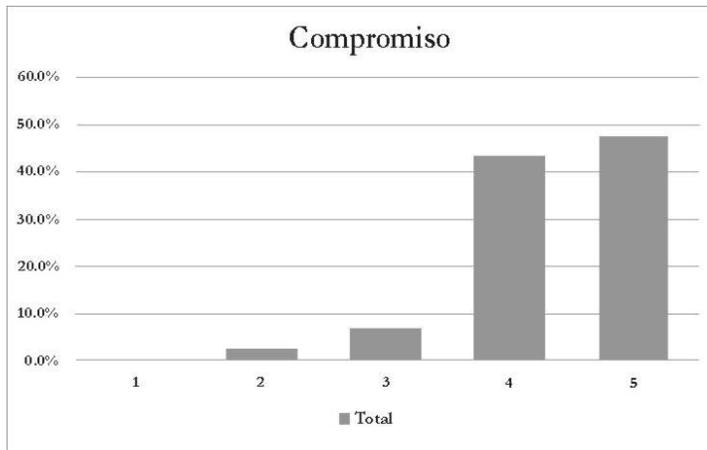
Resultados Compromiso

Para el factor compromiso se encontró una tendencia muy parecida o casi igual al factor confianza, pero las afirmaciones eran si quería mantener los acuerdos a largo plazo o que si el rendimiento de la organización era eficiente en dicho acuerdo. Como se puede observar en la Gráfica 5, el 48,2% estaba totalmente de acuerdo y el 43,6% estaba por lo menos de acuerdo. En la suma de estos se obtiene un 91,8% de calificación positiva, posicionando al factor compromiso como el segundo más importante e influyente en los acuerdos de cooperación, comprobando la hipótesis 2, que influye positivamente en el éxito del acuerdo.

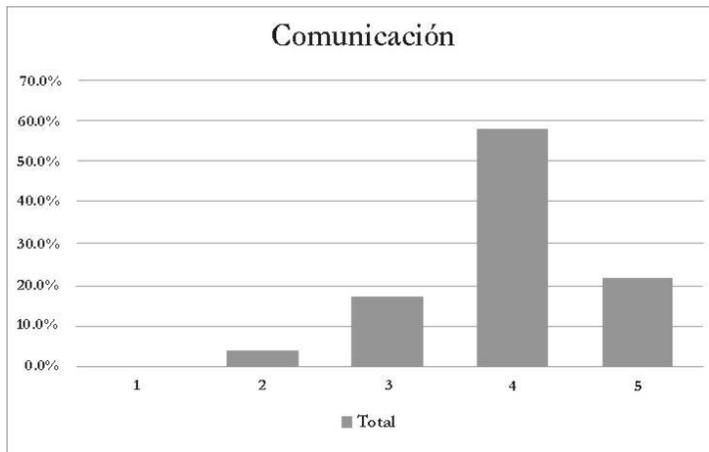
Resultados de Comunicación

Para el factor comunicación se analizaron si el número de veces que se reunía con la otra parte del acuerdo era suficiente o que si la comunicación era efectiva, como lo muestra la Gráfica 6, el 58% de las organizaciones estaba de acuerdo y el 21,6% totalmente de acuerdo. Al sumar estos dos porcentajes tenemos un 79,6% que ubica este factor como el cuarto más

Grafica 5 Compromiso



Grafica 6 Comunicación



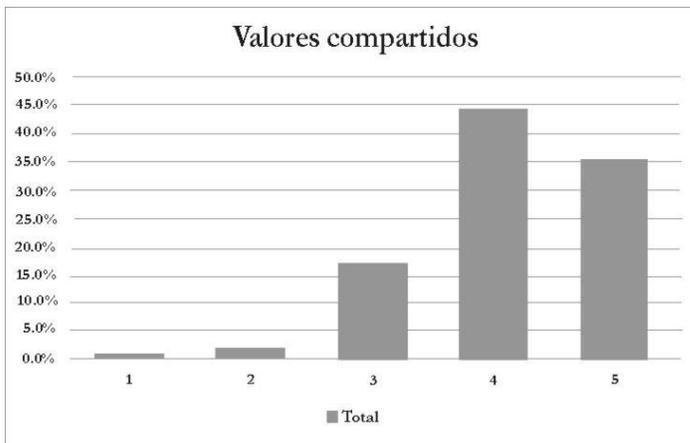
importante e influyente. Comprobando la hipótesis número 3, la cual sostenía que la comunicación influye positivamente en el éxito de los acuerdos de cooperación.

Resultados de valores compartidos

Para el factor de valores compartidos se encontró una tendencia muy parecida a la del factor comunicación. Las afirmaciones eran si influía la cultura organizacional o si tenían comportamientos, valores y metas en común en

los acuerdos que realizaban con sus proveedores. Como se puede observar en la Gráfica 7, el 44,5% estaba de acuerdo y el 35,5% estaba totalmente de acuerdo con las afirmaciones. En la suma de estos se obtiene un total de 80% de calificación positiva, posicionando al factor valores compartidos como el quinto más importante e influyente en los acuerdos de cooperación, aunque está por encima del factor comunicación en la escogencia es inferior al de comunicación, como se podrá observar en la Gráfica 11 de las conclusiones. Pero aun así se comprueba la hipótesis 4, que influye positivamente en el éxito del acuerdo. Grafica 7

Grafica 7 Valores Compartido



Resultados cooperación

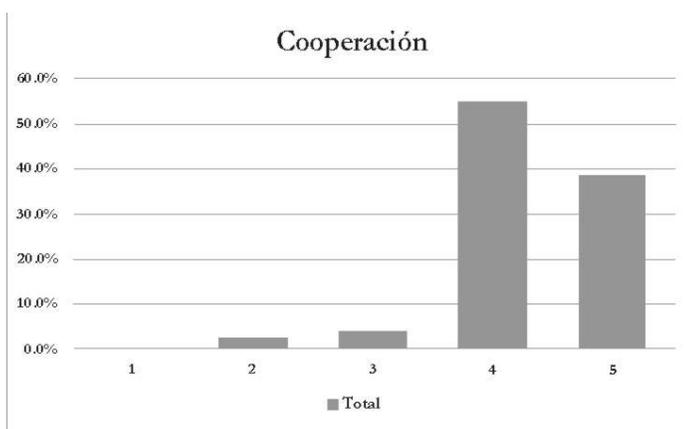
Para el factor cooperación se encontró una tendencia muy parecida o casi igual al factor compromiso. Las afirmaciones eran si trabajaban juntos por un mismo fin, o si planeaban actividades en conjunto para el éxito del acuerdo. El 55,5% estaba totalmente de acuerdo y el 39,1% estaba por lo menos de acuerdo. En la suma de estos se obtiene un total de 94,6% de calificación positiva, posicionando al factor cooperación como el tercero más importante e influyente en los acuerdos de cooperación. Ver Grafica 8

Resultados de Costo de termino de relación

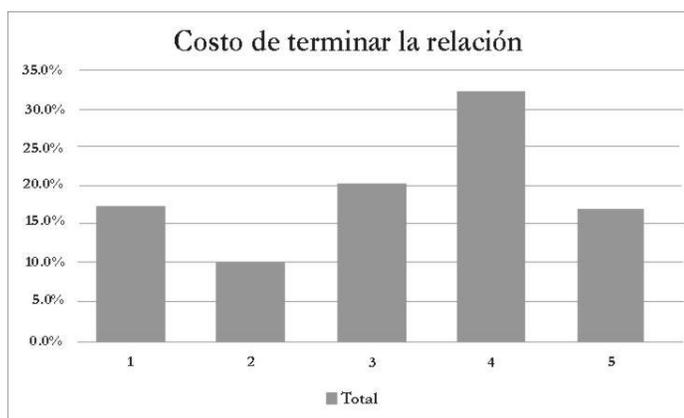
Para el factor Costo de terminar la relación se encontró que la tendencia cambia totalmente a lo que se venía presentado, pues en las afirmaciones

se buscaba saber si las organizaciones solidarias establecían dichos costos o los conocían, si habían realizado alguna vez inversiones específicas, entre otros. Como lo muestra la Gráfica 9, los porcentajes fueron muy parejos, ya que el 32,7% decía estar de acuerdo y el 17,3% totalmente de acuerdo, sumando así un 50%; mientras que la sumatoria de las calificaciones 1, 2 y 3 (totalmente en desacuerdo, desacuerdo e indiferente respectivamente) fue del 50%, lo que posiciona a este factor en el 2 menos importante para el éxito del acuerdo y no se puede determinar que la hipótesis 6 se cumple.

Gráfica 8 Cooperación



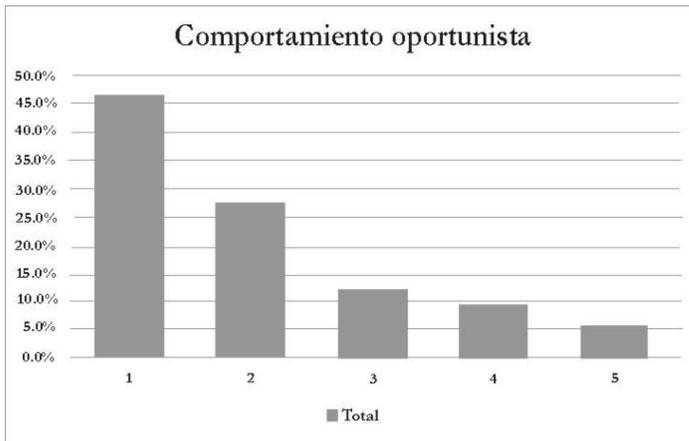
Gráfica 9 Costo de terminar la relación



Resultados Comportamiento oportunista

Para este factor se encontró que la hipótesis 7 se cumplía, que el comportamiento oportunista influye negativamente en el éxito de los acuerdos. Porque la tendencia cambio totalmente y como se muestra en el grafico el 46,4% decía estar totalmente en desacuerdo con las afirmaciones y el 27,3% en desacuerdo. Las opciones a escoger eran: si alguna vez su aliado lo había engañado, ocultado información, o se había aprovechado de alguna de sus inversiones. Lo que quiere decir que en su mayoría estos comportamientos o escenarios no se han presentado, aunque el 9,1% estaba de acuerdo y el 5,5% totalmente de acuerdo, la sumatoria refleja un 14,6% muy diferente al 73,7% de las otras calificaciones, por lo cual se determina que este factor es el menos importante a la hora del éxito en un acuerdo. Ver Gráfica 10

Gráfica 10 Comportamiento Oportunista



Bibliografía

Achrol, R. (1991). Evolution of the marketing organization: new forms for turbulent environments, *Journal of Marketing*, 55 (4), pp. 77-93.

Alderson, W. (1957). *Marketing behavior and executive action*, Homewood, IL, Richard D. Irwin, Inc.

Anderson, J. C., and Narus, J. A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships, *Journal of Marketing*, 54, (January), pp. 42-58.

Anderson, E. and Weitz, B. (1990). Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads, *Marketing Science*, 8 (Fall), pp. 310-323.

Anderson, E. and Weitz, B. (1992). The use of pledges to build and sustain commitment in distribution channels, *Journal of Marketing Research*, 29, (February), pp. 8-34

Arenas, J., & García, R. (2005). La aportación relacional al éxito de las alianzas estratégicas internacionales, *Revista Española de Investigación de Marketing ESIC*, pp. 139-161.

Ariño, A. (1997). Veracity and commitment, en Beamish, P. W. y J. P. Killing (Eds.) *Cooperative Strategies: European Perspectives*, San Francisco, CA; The New Lexington Press, pp. 215-241.

Axelrod, R. y R. O. Keohane (1986). Achieving cooperation under anarchy, en Oye, K. A. (Ed.) *Cooperation under anarchy*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Berry, L. L. and Parasuraman, A. (1991). *Marketing services*, New York, The Free Press.

Bitner, M. J. (1995). Building service relationships: It's all about promises, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23, 4, pp. 246-251.

Camargo, F. (2006). Factores determinantes del éxito en las alianzas estratégicas: una investigación exploratoria. Trabajo de Investigación del Programa de Doctorado en Creación, Estrategia y Gestión de Empresas, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía de la Empresa.

Chatman, Jennifer A. (1991). Matching People and Organizations: Selection and Socialization in Public Accounting Firms, *Administrative Science Quarterly*, 36 (September), pp. 459-84.

Child, J. & Faulkner, D. (1998). *Strategies of cooperation: managing alliances, networks, and joint ventures*, Oxford, Oxford University Press.

Clark, J. M. (1954). *Competition and the objectives of government policy*, In Chamberlain Ed. 1954: 317-37.

Cuervo García (2002). De la economía de la empresa a la administración de empresas. Reflexiones sobre los estudios de empresa en España, en *Economía y Economistas. La consolidación académica de la Economía*, Tomo 7, *La consolidación académica de la economía*, Fuentes Quintana, E. (Director), Galaxia, Gutemberg, Barcelona, pp. 845-875.

Das, T. K. y Teng, B. S. (1998). Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances, *Academy of Management Review*, Vol. 23, No.3, pp.491-512.

Das, T. K., & Teng, B. (2000). A resource-based: Theory of strategic alliances, *Journal of Management*, 26(1), pp. 31-61.

Davies y Grimes (1999). *Collaborative Research Programmers: Building Trust from Difference*, Technovation 19 (1999) pp. 31–40.

Dodgson, M. (1993). Learning, Trust and Technological Collaboration, *Human Relations*, 46, 1, pp. 77-95.

Dussauge, P. and B. Garrette (1995). Determinants of success in international strategic alliances: Evidence from the global aerospace industry, *Journal of International Business Studies*, No. 26, pp. 505–530.

Dwyer, F. R., Schurr P. H., and Oh, S. (1987). Developing buyer-seller relationships, *Journal of Marketing*, 5, 1 (April), pp. 11-27.

Enz, Cathy A. (1988). The Role of Value Congruity in Intraorganizational Power, *Administrative science Quarterly*, 33 (June), pp. 284-304.

- Escribá, A. (Setiembre-Diciembre de 2002). Procesos de generación de confianza en los acuerdos de cooperación: Una aproximación desde el comportamiento de las empresas participantes, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 13, pp. 469-497.
- Frazier, Gary L. (1983). Interorganizational Exchange Behavior in Marketing Channels: A Broadened Perspective, *Journal of Marketing*, 47 (Fall), pp. 68-78.
- Ganeson, S. (1994). Determinant of long-term orientation in buyer-seller relationships, *Journal of Marketing*, 58, (April), pp. 1-19.
- García Canal, E. (1993). La cooperación empresarial: una revisión de la literatura, *Información Comercial Española* (714), pp. 87-98.
- Geringer, J. (1991). Strategic determinants of partner selection criteria in international joint ventures, *Journal of International Business Studies*, pp 41-62.
- Gronroos, C. (1996). *Relationship marketing: strategic and tactical implications*, *Management Decision*, 34, (3), pp. 5-14.
- Gulati, R. (1995). Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for contractual Choice in Alliances, *Academy of Management Journal*, Vol. 38, pp. 85-112.
- Gulati, R. y Singh, H. (1998). The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 43, p. 781-814.
- Gundlach, G.T., Achrol, R.S. y Mentzer, J.T. (1995). The Structure of Commitment in Exchange, *Journal of Marketing*, vol. 59, enero, pp.78-92.
- Heide, B. and John, G. (1992). Do norms matter in marketing relationships? *Journal of Marketing*, 56, (April), 32-44.
- Holm, D.B., Eriksson, K. y Johansson, J. (1996). Business Networks and Cooperation in International Business Relationship, *Journal of the International Business Studies*, Special Issue, pp. 1033-1053.
- Hunt, S. D. and Morgan, R. M. (1995). The comparative advantage theory of competition, *Journal of Marketing*, 59, (April), pp. 1-15.

Hunt, S. D., Lambe, C. D., & Wittmann, C. M. (2002). A theory and model of business alliance success, *Journal of Relationship Marketing*, 1, pp. 17-35.

John, G. (1984). An empirical investigation of some antecedents of opportunism in a marketing channel. *Journal of Marketing Research*, 21, pp. 278-289.

Kelman, Herbert C. (1961). "Processes of Opinion Change," *Public Opinion Quarterly*, 25, pp. 57-78.

Kim, K. (2000). "On Interfirm Power, Channel Climate, and Solidarity in Industrial Distributor-Supplier Dyads", *Journal of the Academic of Marketing Science*, Vol. 28, No.3, pp. 388-405.

Koza, M. P., & Lewin, A. Y. (1998). The evolution of strategic alliances, *Organization Science*, 9 (3), pp. 255-264.

Lambe, C. J., Spekman, R. E., and Hunt, S. D. (2000). Alliance competence and alliance success: conceptualization, measurement, and initial test. Unpublished manuscript, Texas Tech University, Lubbock, TX.

Lee, D.J. (1998). Developing International Strategic Alliances between Exporters and Importers: The Case of Australian Exporters, *International Journal of Research in Marketing*, vol.15, pp. 335-348.

Lewicki, R.J. y Bunker, B.B. (1995). Trust Relationships: A Model of Trust Development and Decline, en B.Bunker and J.Z. Rubin (ed.) *Conflict, Cooperation and Justice*, San Francisco, Jossey-Bass.

Lewicki, R.J. y Bunker, B.B. (1996). Developing and Maintaining Trust in Working Relationships, in *Trust in Organizations: Fronteries of Theory and Research*, Kramer, R.M. and Tyler, T.R. (Eds), Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Macneil, I. (1980). *The new social contract: an inquiry into modern contractual relations*, New Haven, CT and London, Yale University Press.

Mohr, J y Nevin J.R. (1990). Collaborative Strategies in Marketing Channels, *Journal of Marketing*, vol. 58, July, pp.20-38.

Mohr, J& Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success – partnership attributes, communication behavior, and conflict-resolution techniques, *Strategic Management Journal*, 15(2), pp. 135-152.

- Moorman, C., Zaltman, G., and Deshpande, R. (1992). Relationships between providers and users of marketing research: the dynamics of trust within and between organizations, *Journal of Marketing Research*, 29, (August), pp. 314-29.
- Mora Valentín, E. M. (2002). Factores determinantes del éxito de los acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación. Tesis doctoral, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- Morgan, R. M, and Hunt S.D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing, *Journal of Marketing*, 58, (July), pp. 20-38.
- Ortega y M. J. Hernández (2011). ¿Cómo aplican las sociedades cooperativas de éxito los principios cooperativos? El caso del Grupo Hojiblanca.
- Panteli, N. y Sockalingam, S. (2005). "Trust and conflict within virtual inter-organizational alliances: a framework for facilitating knowledge sharing", *Decision Support Systems*, Vol. 230, No. 4, pp. 599 -620.
- Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, NY. Existe versión homónima en castellano (1982) *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, CECSA, México.
- Ring, P., & Van de Ven, A. (1994). Developmental processes of cooperative interorganizational relationships, *Academy of Management Review*, 19(1), pp. 90-118.
- Rodríguez, C. M. y Wilson, D. T. (2002). Relationship Bonding and Trust as a Foundation for Commitment in U.S. - Mexican Strategic Alliances: A Structural Equation Modeling Approach, *Journal of International Marketing*, Vol. 10, No. 4, pp. 53-76.
- Rubio y Espada. (2010). Análisis de evolución de la confianza en la industria del automóvil ¿hemos llegado a la confianza identificativa?, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 15, N° 2, 2009, pp. 143-158.
- Sánchez de Pablo & Jiménez Estévez (2010). Relación entre la confianza y el compromiso generados en acuerdo cooperativo y los motivos para su formación. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 16, N° 2, 2010, pp. 83-96.

Quadro 2 – Índices de estrutura dos ativos – aplicação de recursos

120 CIUDADANÍA, DESARROLLO TERRITORIAL Y PAZ DESDE EL ACCIONAR DE COOPERATIVO

Variáveis (%)		2009	2010	2011
Aplicações no Ativo Circulante	Cooperativas	44,70 a	45,50 a	50,00 a
Aplicações no Ativo Total	Cooperativas	25,50 a	26,10 a	28,70 a
Aplicações no Ativo Permanente	Empresas	55,10 b	56,10 b	52,00 b

Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies*, Free Press, New York.

Avaliação de desempenho econômico-financeiro: um estudo comparativo entre cooperativas agropecuárias e empresas de capital aberto no Brasil

*Régio Marcio Toesca Gimenes¹, Pery Francisco Assis Shikida²,
Cássia Kely Favoretto Costa³, Odair Alberton⁴, Isabel Cristina
Gozer⁵ y José Luiz Borsatto Júnior⁶*

Resumo

A finalidade deste estudo é verificar se existe diferença entre o desempenho econômico-financeiro de sociedades anônimas de capital aberto listadas na Bolsa de Valores de São Paulo que operam na cadeia do agronegócio e sociedades cooperativas do ramo agropecuário. As entidades foram

1. Pós-Doutor em Administração. Professor Titular da Universidade Paranaense (UNIPAR). E-mail: toesca@unipar.br.

2. Pós-Doutor em Economia. Professor Associado nos Programas de Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE). E-mail: peryshikida@hotmail.com.

3. Doutora em Economia Aplicada pela UFRGS. Professora permanente Programa de Mestrado em Promoção da Saúde do UniCesumar. E-mail: cfvavoretto@hotmail.com.

4. Doutor em Agronomia pela UEL. Professor Titular da Universidade Paranaense (UNIPAR). Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação (Mestrado e Doutorado) em Biotecnologia Aplicada à Agricultura da Universidade Paranaense (UNIPAR). E-mail: odair@unipar.br.

5. Professora Titular da Universidade Paranaense (UNIPAR). E-mail: isa@unipar.br.

6. MBA em Controladoria, Gestão Empresarial e Financeira. Membro do GEPAG – Grupo de Estudos e Pesquisas do Sistema Agroindustrial da Universidade Paranaense (UNIPAR). E-mail: junior.borsatto@yahoo.com.br.

selecionadas pelo critério de homogeneidade, utilizando-se para tanto, as variáveis de risco (beta), crescimento (taxa de crescimento dos lucros (sobras) líquidos) e geração de fluxo de caixa (EBITDA). A partir dos resultados do Teste t-Student para amostras independentes, tornou-se possível identificar quais índices apresentaram diferenças em seus valores médios ao nível de 5% de significância. Os resultados apontaram diferenças nos seguintes índices: composição do endividamento, índice de cobertura de juros, imobilização do patrimônio líquido, imobilização dos ativos não correntes, aplicações no circulante, aplicações no permanente, giro do ativo, margem operacional, prazo médio de estocagem, ciclo operacional e financeiro. O desempenho das sociedades cooperativas foi superior ao das sociedades anônimas de capital aberto em oito índices, quais sejam, índice de cobertura de juros, imobilização do patrimônio líquido, imobilização de recursos não correntes, aplicações no permanente, giro do ativo, prazo médio de estocagem, ciclo operacional e financeiro.

Palavras-chave: cooperativas agropecuárias, índices financeiros, estrutura de capital, liquidez, rentabilidade.

Introdução

O atual ambiente de negócios, por meio da intensificação da concorrência entre países e blocos econômicos, torna a sobrevivência cada vez mais difícil para entidades menos eficientes e gestores despreparados. Para resistir e crescer, as entidades – cooperativas ou não – necessitam garantir um bom desempenho econômico e uma gestão competente.

Diante das vicissitudes econômicas e sociais vividas nos últimos anos, o cooperativismo tem emergido como uma forma de governança alternativa, cujo escopo é propiciar vantagens competitivas aos cooperados no contexto de uma dinâmica globalizante dos mercados. Com efeito, o cooperativismo tem demonstrado sua importância particular na economia brasileira, em especial no setor agropecuário, onde a renda de produtores rurais tem melhorado e desempenhado importante papel na agregação de valor à produção primária. Contudo, este ambiente de alta competitividade, em que grandes corporações operam com eficiência e com agressividade na gestão, tem levado as cooperativas a um conflito doutrinário: manter o princípio cooperativista ou gerir as atividades com maior agressividade para garantir a sustentabilidade econômico-financeira da cooperativa.

Nesse contexto, a utilização de índices econômico-financeiros é imprescindível para o sucesso da gestão, permitindo determinar os sinais vitais da organização num sentido amplo de eficiência e eficácia. Cumpre dizer, segundo Marschall *et al.* (2004), que, para a determinação das estruturas de governança mais eficientes, é preciso observar os menores custos transacionáveis, o que, por sua vez, demanda estudos que procurem perscrutar a mensuração desses desempenhos econômico-financeiros.

A partir daí, surge o seguinte problema de pesquisa: em função das diferentes naturezas de ordem jurídica e de arquitetura organizacional entre empresas de capital e cooperativas, seus respectivos desempenhos econômico-financeiros são significativamente diferentes?

O objetivo deste estudo procura responder a essa questão, verificando se há diferenças significativas nos índices econômico-financeiros (estrutura de capital e dos ativos, liquidez, rentabilidade e atividade) entre cooperativas agropecuárias e empresas de capital aberto que operam na cadeia do agronegócio.

1. Princípios doutrinários do cooperativismo

Define-se cooperativa como uma associação autônoma e voluntária de pessoas que procuram atender às suas aspirações econômicas, sociais e culturais por meio da utilização de uma propriedade coletiva cujo controle é democrático. Delimitam os contornos desta sociedade os valores de autoajuda, autorresponsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade. Ainda, os associados devem ter como diretriz em suas ações os princípios éticos de honestidade, solidariedade e responsabilidade social (MACPHERSON, 2003).

Segundo o novo Código Civil (BRASIL, 2002), uma cooperativa é uma sociedade simples e não empresária, na qual as pessoas se obrigam a contribuir com bens e serviços para o exercício de uma atividade econômica sem objetivarem lucro. No entanto, as cooperativas não são empreendimentos caritativos, pois precisam competir com sociedades de capital para assegurar a renda aos seus associados e promover o partilhamento equilibrado do resultado obtido (DOMINGUES, 2002).

O fato de o modelo de gestão de uma cooperativa combinar características de uma associação e de uma sociedade de capital acarreta muitas dificul-

dades para seus gestores. O ideal é o equilíbrio entre os aspectos sociais e administrativos, para se evitar problemas financeiros e o distanciamento dos associados e dos princípios doutrinários, respectivamente. Para que ambos os enfoques sejam atingidos, demanda-se um controle efetivo dos resultados sociais e econômicos (MEURER, 2006; ANNIBELLI, 2008).

Durante muito tempo as leis se preocuparam em definir a cooperativa em função de seu caráter associativo, porém não levaram em conta suficientemente sua condição de empresa econômica. Com isso, tais instituições acabaram abrindo mão da eficiência do negócio, situação não sustentável no longo prazo. Esse é um dos fatos que devem subsidiar as reflexões acerca da legislação cooperativista no futuro (CRACOGNA, 1997).

Atualmente, a discussão sobre a razão de existir das cooperativas induz a um esforço para revitalizar a todo custo suas melhores práticas.

2. Arquitetura organizacional de cooperativas e sociedades de capital

As cooperativas baseiam-se em princípios doutrinários de igualdade, solidariedade e liberdade, o que justifica uma arquitetura organizacional distinta da das empresas de capital, que visam lucros. A propriedade privada dá lugar à copropriedade comum, a fim oferecer condições para que seus associados possam estabelecer-se com maiores vantagens diante de um mercado oligopolizado (ZYLBERSZTAJN, 1999).

Os problemas de gestão das cooperativas derivam da dificuldade de se definirem os direitos de propriedade sobre os resíduos gerados por suas atividades operacionais. Autores como Zylbersztajn (2002), Maraschin e Waquil (2005), Chaddad e Cook (2004), Bialoskorski Neto e Chaddad (2005) e Carvalho e Bialoskorski Neto (2008) apontam quatro problemas básicos na gestão de cooperativas: a) Problema do Horizonte: dificuldades de transferir os direitos do capital e da falta de liquidez para a transferência das quotas-partes dos associados; b) Problema do carona: o associado usa a estrutura da cooperativa quando lhe é vantajosa, mas não se fideliza à ela na plenamente; c) Problema do portfólio: os associados são avessos ao risco, razão pela qual não investem em projetos de investimento em virtude do problema do horizonte; d) Problema do controle: surge do conflito de interesses entre associados, gestores e dirigentes.

O associado de uma cooperativa busca a redução dos riscos de mercado para, assim, proteger seus investimentos, enquanto o investidor de uma empresa sempre procura maximizar sua riqueza dentro de seu perfil de risco-retorno. Em empreendimentos de capital aberto as decisões de investimento orientam-se pelo maior valor presente líquido das opções a serem feitas pelo investidor com direitos claros e não difusos, diferentemente das cooperativas. Ademais, os resíduos são prioritariamente reinvestidos e o restante é distribuído aos associados por critérios aprovados em assembleia geral. Dessa forma, o objetivo de maximização da riqueza é maior, pois o associado também é orientado por outros valores, tais como ajuda mútua, democracia, igualdade, honestidade, transparência, solidariedade e responsabilidade social (MEURER, 2006; DOMINGUES, 2002).

As únicas formas de as cooperativas acessarem os recursos para sua manutenção ou expansão são pela subscrição de quotas-partes pelos associados ou mediante captação junto às instituições financeiras. Além disso, a limitação imposta pela legislação e pelos princípios doutrinários aos direitos sobre os resíduos dificulta a busca por sua eficiência econômica. A restrição de poder a um único voto (nas empresas os direitos de propriedade são proporcionais ao capital investido) e a falta de monitoramento das decisões e práticas de gestão por um agente externo inibem a subscrição pelos associados, induzindo a reflexões sobre a estrutura de governança. Há também dificuldades na separação completa entre os direitos de propriedade e seu controle. É natural esperar-se desta situação enormes problemas de agência entre todos os envolvidos com a cooperativa (MEURER, 2006).

Ao se tratar da estrutura de capital de cooperativas também se deve abordar a questão do autofinanciamento. As empresas podem tanto distribuir dividendos como reter o lucro, o que sempre representa ganho aos acionistas. Nas sociedades cooperativas, a retenção das sobras não significa necessariamente um ganho de capital para o associado – é como uma dedução de sua riqueza, podendo ser comparada a um imposto sobre o trabalho do produtor para o financiamento de seu próprio desenvolvimento (ROCHA, 1999).

As cooperativas não possuem uma existência autônoma e independente de seus membros, como ocorre nas sociedades de capital, pois são constituídas como organizações econômicas intermediárias, postas a serviço dos associados. As relações econômicas entre os associados e sua cooperativa são então definidas como ato cooperativo (definição legal) e não como

ato comercial, próprio das firmas de capital. A responsabilidade pelos atos praticados pela cooperativa é dos próprios associados. A cooperativa age em nome deles (MICHELS, 2000).

A legislação pode contribuir ou dificultar o desenvolvimento do cooperativismo. Entretanto, quando o cooperativismo se desenvolve de forma saudável, isso se deve muito mais aos próprios associados do que às legislações que regem estas entidades. Na Europa, a primeira mudança de caráter precursor ocorreu há quase 25 anos, com uma reforma na lei alemã que conferiu caráter mais empresarial às cooperativas, buscando maior profissionalização e responsabilidade dos dirigentes e incentivando o processo de capitalização pela mudança na relação estabelecida de um cooperado para cada voto. Essa reforma influenciou a legislação cooperativista de toda a Europa e introduziu importantes inovações para o setor (CRA-COGNA, 1997).

3. Avaliação de desempenho pela utilização de índices

Definidos o negócio, a missão, a visão, a estratégia e os recursos para implantá-los, faz-se necessário identificar se a organização está no caminho previsto; para tanto, é necessário estabelecer um conjunto de indicadores, que serão comparados com os objetivos previamente estabelecidos. Contudo, os indicadores de desempenho das organizações devem estar voltados não só para o passado, mas principalmente para o futuro, a fim de permitir a realização de análises prospectivas. Nestas, o posicionamento estratégico, a partir da análise interna (pontos fortes e fracos) e externa (ameaças e oportunidades), com foco nos fatores geradores de valor, permite enfrentar os diversos cenários com maior probabilidade de sucesso.

Os indicadores financeiros determinam uma linguagem comum no mundo corporativo, facilitando a tradução dos diferentes conceitos e ideias. Assim, cabe alertar de que eles podem induzir o analista a cometer equívocos, sobretudo se analisados fora do contexto e perspectivas da organização, e de que é recomendável o uso de um número adequado de indicadores, a fim de aumentar o poder explicativo da análise (NEVES, 2003).

De forma geral, os indicadores de desempenho são agrupados em índices de liquidez; índices de endividamento; índices de rentabilidade e índices de atividade. Essa classificação em grupos é corroborada por Marion (2003), quando o autor afirma que só é possível conhecer a situação econômico-

financeira de uma empresa por meio de três aspectos fundamentais: a liquidez, o endividamento e a rentabilidade.

No caso das cooperativas, alguns estudos afirmam ser necessária a inclusão de indicadores sociais, de caráter mais qualitativo, haja a missão das cooperativas, que extrapola o objetivo de lucratividade. No entanto, há estudiosos que afirmam que os índices econômicos são suficientes para analisar os aspectos sociais, uma vez que o cumprimento dos objetivos sociais deriva do desempenho econômico (MENEGÁRIO, 2000; BIALOSKORSKI NETO; NAGANO; MORAES, 2006; CARVALHO; BIALOSKORSKI NETO, 2008).

4. Procedimentos metodológicos

Este artigo objetiva identificar se há diferença significativa entre os indicadores econômico-financeiros de cooperativas agropecuárias e os de empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), cujas atividades permitiram agrupá-las na cadeia do agronegócio. Existe uma discussão a respeito de como identificar empresas comparáveis. Técnicas estatísticas são citadas como critério para essa identificação, a maioria dos estudos adota a classificação por setor econômico, prática não confiável (LIU; NISSIM; THOMAS, 2002).

Neste estudo, o critério para a seleção de empresas comparáveis foi o risco, a taxa de crescimento dos lucros e o fluxo de caixa. Os dados relacionados às *proxies* para risco (beta), crescimento (taxa de crescimento nos lucros líquidos) e fluxo de caixa (EBTIDA) foram coletados do *software* Economática e das Demonstrações Financeiras publicadas pelas entidades para os exercícios de 2009 a 2011.

O beta das empresas de capital não disponível no *software* Economática foi obtido pela fórmula:

$$\beta = \frac{C_{ov} (R_A; R_M)}{Var_{RM}}$$

Sendo:

Cov = Covariância

R_A = Retorno do Ativo

R_M = Retorno do Mercado

Var_{RM} = Variância do Retorno do Mercado

No caso das cooperativas agropecuárias, o beta foi obtido pela aplicação do proposto por Damodaran (2006), cujas fórmulas são dadas a seguir:

Fórmula I :

$$\beta_{NA} = \frac{\beta_A}{[1 + (1-t)I_A]}$$

Sendo:

β_{NA} = Beta não-alavancado

β_A = Beta alavancado

t = Alíquota Tributária Corporativa

I_A = Índice de alavancagem (Passivo / Patrimônio Líquido)

Fórmula II:

$$\beta_A = \{\beta_{NA} \times [1 + (1 - t)I_A]\}$$

O critério para a seleção das amostras foi a homogeneidade das entidades. Para tanto, foram observados os valores médios para as variáveis, descartando-se as entidades cujo índice médio extrapolava os limites inferior e superior em um desvio-padrão. Os cálculos dos índices e seu tratamento estatístico permitiram selecionar duas amostras, uma composta de 62 cooperativas agropecuárias e outra composta de 56 empresas listadas na BOVESPA, ambas com entidades que operam na cadeia do agronegócio. Com o intuito de tornar possível uma análise comparativa entre os índices, realizaram-se os seguintes procedimentos: a) calcularam-se os indicadores das entidades selecionadas; b) determinou-se a média dos resultados apurados para cada um dos indicadores; c) selecionaram-se as amostras que representavam as entidades; d) testaram-se estatisticamente as diferenças encontradas para as médias dos indicadores obtidos para as duas amostras de organizações; e) descreveram-se e foram discutidos os resultados apurados.

O tratamento estatístico das informações foi realizado por meio do pacote computadorizado SPSS versão 11.0, recorrendo-se inicialmente aos procedimentos de estatística descritiva. Na sequência, para a identificação das diferenças específicas entre os índices econômico-financeiros das duas populações, utilizou-se o teste T para amostras independentes (equação abaixo):

$$t = \frac{(X_2 - X_1)}{\sqrt{S^2 (1/n_1) + (1/n_2)}}$$

A partir dos resultados do teste T foi possível identificar quais índices apresentaram diferenças em seus valores médios ao nível de 5% de significância.

5. Resultados e discussão

Os índices de estrutura de capital (Quadro 1) identificam como as fontes de financiamento das entidades são formadas. O endividamento em longo prazo é positivo, pois a empresa pode planejar o uso do recurso por maior tempo, os juros costumam ser menores que os de curto prazo e obrigações com prazos maiores reduzem significativamente a inadimplência no curto prazo.

Verifica-se, no Quadro 1, que as empresas financiaram-se, em média, com 53,80% de recursos de terceiros, enquanto as cooperativas o fizeram em maior proporção, 78,70%. Muito embora exista, em valores absolutos, diferença entre os índices, estatisticamente não é significativa.

Por outro lado, identificou-se a existência de diferença estatisticamente significativa no perfil da dívida de curto prazo (composição do endividamento) das empresas e cooperativas. Em média, 73,26% das obrigações contraídas pelas cooperativas vencem no curto prazo, o que significa maiores níveis de risco oriundos da maior probabilidade de inadimplência dessas dívidas. No caso das empresas, a média do mesmo índice foi de de 49,97%.

Sobre os motivos que induzem as cooperativas a financiar seu processo de crescimento com recursos de terceiros, o próprio princípio cooperativista inibe a retenção das sobras e a autocalcapitalização – é preferível apropriar-se privadamente destes recursos ao invés de contribuir para a capitalização

Quadro 1 – Índices de estrutura de capital					
Variáveis (%)			2009	2010	2011
Endividamento Geral	Capital de Terceiros X 100 / Ativo Total	Coop.	83,9 a (*)	68,4 a	83,8 a
		Emp.	49,5 a	55,4a	56,5 a
Composição do Endividamento	Passivo Circulante X 100 / Capitais de Terceiros	Coop.	76,8 b	74,1 b	68,9 b
		Emp.	52,3 a	47,4 a	50,2 a
Índice Cobertura de Juros (\$)	Lucro Operacional X 100 / Juros Empréstimos de Longo Prazo	Coop.	241,1 b	238,6 b	288,4 b
		Emp.	121,2 a	103,4 a	134,8 a
Imobilização do Patrimônio Líquido	Ativo Permanente X 100 / Patrimônio Líquido	Coop.	78,2a	58,2 a	88,4 a
		Emp.	193,1 b	232,2 b	167,8 b
Imobilização dos Recursos- Não Correntes	Ativo Permanente x 100 / Patrimônio Líquido + Exigível a Longo Prazo	Coop.	53,6 a	45,6 a	51,6 a
		Emp.	99,5 b	106,7 b	167,8 b
Imobilização dos Recursos- Não Correntes	Ativo Permanente x 100 / Patrimônio Líquido + Exigível a Longo Prazo	Coop.	53,6 a	45,6a	51,6a
		Emp.	99,5 b	106,7b	167,8b

Fonte: Resultados da pesquisa.

Nota: (*) Letras diferentes (a) e (b) sinalizam que existem diferenças estatisticamente significativas entre os índices médios apurados para as organizações.

da empresa, que não é refletida no valor de suas quotas-partes (ALVES, 2003). Não se deve esquecer que as cooperativas agropecuárias acabam atuando como bancos, fornecendo recursos para os produtores que não conseguem captá-los no mercado financeiro. Como não possuem recursos

próprios para realizar esses empréstimos, captam-nos junto às instituições financeiras e, portanto, assumem o risco do crédito para financiar o associado.

Acerca do índice de cobertura de juros, as cooperativas apresentaram-se mais favoráveis. O resultado operacional médio gerado para cobrir cada \$ 1,00 de encargos financeiros foi de \$ 2,56, enquanto nas empresas foi de apenas \$ 1,20. Como não há diferenças significativas entre as taxas de endividamento geral e de geração de resultado operacional (Quadros 1 e 4) de empresas e cooperativas, tal superioridade é explicada em razão da estrutura de capital das cooperativas ser, em sua maioria, composta em maior proporção de recursos provenientes do sistema de crédito rural, cujo custo é inferior às demais operações existentes no mercado.

Considerando a aplicação de recursos próprios em immobilizações (imobilização do patrimônio líquido), observa-se uma diferença estatisticamente significativa entre cooperativas e empresas. As empresas, em média, alocaram 197,70% de seus recursos próprios em ativos imobilizados, ou seja, captaram recursos de terceiros para o financiamento destes ativos. Por outro lado, as cooperativas têm uma imobilização mais adequada – entre 78,20% e 88,40% –, que lhes permite destinar parte de seus recursos próprios ao financiamento das necessidades líquidas de capital de giro, o que constitui uma prática saudável, pois corre-se menor risco diante das oscilações dos fluxos de caixa da entidade, especialmente em ambientes turbulentos, típicos dos dias atuais.

Ao se avaliar o uso dos recursos próprios somados aos financiamentos de longo prazo, é possível identificar com maior precisão a sincronia entre a origem e as aplicações dos recursos da entidade. As empresas, nos exercícios de 2010 e 2011, realizaram uma imobilização superior à soma dos recursos provenientes do passivo exigível a longo prazo e do patrimônio líquido. Em 2011, por exemplo, o índice de imobilização dos recursos não correntes (grupos Exigível a Longo Prazo e Patrimônio Líquido) atingiu 167,80%, ou seja, houve necessidade de captar recursos de curto prazo para financiar os ativos de longo prazo (exatamente os 67,80% de recursos que excederam as fontes de longo prazo). Essa prática é desaconselhável, pois essa potencializa a geração de uma crise de liquidez, que, se não for revertida, pode levar a empresa a uma situação de insolvência. Situação bem diferente é a das cooperativas, que mantiveram esse índice entre 45,60% e 53,60%, o que significa que destinaram, em média, 49,60% de recursos próprios para financiar suas atividades.

A análise da estrutura de ativos é importante para perceber como as empresas gerenciam a aplicação de seus recursos. Observa-se que enquanto as cooperativas aplicam em média 56,40% dos seus recursos em ativos circulantes, as empresas o fazem com 36,87%. Assim, é possível afirmar que as cooperativas possuem mais recursos aplicados em capital de giro do que as empresas (Quadro 2).

Quadro 2 – Índices de estrutura dos ativos – aplicação de recursos

Variáveis (%)			2009	2010	2011
Aplicações no Circulante	$\frac{\text{Ativo Circulante} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	Cooperativas	64,70 b	45,50 a	59,00 b
		Empresas	36,40 a	35,10 a	39,10 a
Aplicações no Permanente	$\frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Ativo Total}}$	Cooperativas	25,50 a	26,10 a	28,70 a
		Empresas	55,10 b	56,10 b	52,00 b

Fonte: Resultados da pesquisa.

No caso dos investimentos em ativos permanentes, as médias foram de 26,77% e 54,4% para as cooperativas e as empresas, respectivamente, de acordo com o Quadro 2. A menor imobilização em ativos permanentes possibilita maior folga financeira. No entanto, o ativo circulante é menos rentável, pois tal investimento não gera de lucro operacional diretamente. Assim, é rentável para a empresa ter um nível mínimo de capital de giro para buscar maiores níveis de rentabilidade, o que obviamente traz maior risco para o negócio.

Os índices de capacidade de pagamento são indicadores tradicionais que medem a segurança da liquidez e a capacidade da empresa de honrar com suas obrigações. O índice de liquidez corrente compara os direitos e obrigações da empresa no curto prazo e mostra se a empresa tem mais obrigações do que direitos no curto prazo, ou vice versa. Já o índice de liquidez seca é mais rigoroso, pois desconta dos direitos o valor relativo a estoques, por considerar que tais ativos não se convertem em dinheiro com tanta facilidade, uma dificuldade para a empresa honrar suas obrigações de curto prazo. O índice de liquidez geral demonstra a situação financeira da empresa tanto no curto como no longo prazo.

Os índices de liquidez estão demonstrados no Quadro 3. Não foram observadas diferenças estatisticamente significativas neste grupo de índices. O índice de solvência das cooperativas evoluiu positivamente no decorrer do período analisado, atingindo o patamar de 1,61, ou seja, para cada \$ 1,00 de dívidas apresenta-se \$ 1,61 de disponibilidades. Em decorrência do menor nível de endividamento, o índice de solvência das empresas, em valores absolutos, apresentou-se superior ao das cooperativas.

Quadro 3 Índices de liquidez

Variáveis (\$)			2009	2010	2011
Solvência	Ativo Total	Cooperativas	1,59 a	1,61 a	1,61 a
	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo	Empresas	3,91 a	4,24 a	4,13 a
Liquidez Geral	Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo	Cooperativas	2,39 a	2,19 a	2,24 a
	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo	Empresas	1,44 a	1,42 a	1,63 a
Liquidez Corrente	Ativo Circulante	Cooperativas	1,41 a	1,42 a	1,45 a
	Passivo Circulante	Empresas	3,47 a	2,02 a	3,18 a
Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoques	Cooperativas	0,94 a	0,93 a	0,98 a
	Passivo Circulante	Empresas	3,09 a	1,60 a	2,69 a

Fonte: Resultados da pesquisa.

Essa situação se inverte ao se analisar a capacidade de pagamento de longo prazo das empresas e cooperativas pelo índice de liquidez geral. Este índice não considera em sua métrica os ativos permanentes, investimento no qual as empresas concentram 50% de suas aplicações. A partir dessa constatação, justifica-se a capacidade de pagamento das cooperativas ter se posicionado em \$ 2,27 de disponibilidades para cada \$ 1,00 de obrigações, enquanto para as empresas esses valores foram de \$ 1,49 para cada \$ 1,00, ou seja, o grau de solvência das empresas deriva da maior proporção de recursos investidos em ativos permanentes.

No que diz respeito à liquidez de curto prazo, as empresas apresentaram resultados superiores aos das cooperativas. A liquidez corrente das cooperativas praticamente não evoluiu (média de \$ 1,42). No caso das empresas, a redução do uso de recursos de terceiros demonstrou, nesta métrica, uma maior capacidade de pagamento das obrigações, situando seu índice médio em 2,89.

O índice de liquidez seca indica que as cooperativas são dependentes da venda de seus estoques para realizar suas obrigações de curto prazo, pois tal indicador apresentou-se inferior a 1 em todos os períodos. Essa dependência reduziu-se sensivelmente em 2011, quando a liquidez atingiu 0,98. Por outro lado, as empresas se mostraram pouco dependentes da venda de produtos e mercadorias em estoque: se os demais itens do ativo circulante fossem convertidos em dinheiro, as empresas apurariam 3 vezes o valor necessário para quitar suas obrigações. Mas é importante destacar que tal folga financeira reduziu-se ao longo do período analisado.

A análise da rentabilidade é imprescindível para verificar se a entidade está criando ou destruindo valor econômico para os sócios.

De acordo com os resultados demonstrados no Quadro 4, as cooperativas apresentaram um giro médio de 1,78 vez contra 0,82 vez das empresas, ou seja, identifica-se uma maior produtividade financeira nas cooperativas. Destaca-se a redução deste índice ao longo dos exercícios: as cooperativas acumularam uma queda de 6,23% no exercício de 2011, enquanto as empresas no mesmo exercício acumularam 16,61%.

Quadro 4 Índices de rentabilidade

Variáveis (%)			2009	2010	2011
Giro do Ativo (\$)	Vendas Líquidas	Cooperativas	1,878 b	1,720 b	1,761 b
	Ativo Total	Empresas	0,915 a	0,791 a	0,763 a
Margem Operacional	Lucro Operacional x 100	Cooperativas	5,00 a	6,24 a	6,28 a
	Vendas Líquidas	Empresas	5,95 a	20,20 a	6,94 a
Retorno sobre Ativos	Lucro Líquido x 100	Cooperativas	6,33 a	7,16 a	6,25 a
	Ativo Total	Empresas	8,98 a	6,48 a	7,77 a

Fonte: Resultados da pesquisa.

O resultado proporcionado pela atividade principal das entidades (margem operacional) não foi estatisticamente diferente para os dois tipos de sociedade. As empresas apresentaram maior grau de eficácia na obtenção de resultados operacionais do que as cooperativas.

Verifica-se que não há diferença estatisticamente significativa na taxa de retorno dos ativos entre as empresas e as cooperativas. Dessa forma, infere-se que as cooperativas se igualam às empresas na taxa de retorno sobre os ativos compensando margens operacionais menores com maior velocidade na renovação de seus ativos, ou seja, com maior produtividade e eficiência na utilização dos recursos.

A análise do ciclo de atividades (índices de rotação, Quadro 5) demonstra quão dinâmica é a entidade no gerenciamento do giro de seus estoques, dos prazos médios de recebimentos e dos prazos de pagamentos. A união dessas variáveis indicará qual o tempo (em dias) dos ciclos operacional e financeiro da entidade.

Quadro 5 Índices de Rotação

Variáveis (dias)			2009	2010	2011
Prazo Médio de Estocagem (PMRE)	$\frac{\text{Estoques} \times 360}{\text{Custo dos Produtos Vendidos}}$	Cooperativas	46 a	41 a	39 a
		Empresas	108 b	88 b	83 b
Prazo Médio de Recebimento (PMRV)	$\frac{\text{Duplicatas a Receber} \times 360}{\text{Vendas Líquidas}}$	Cooperativas	41 a	36 a	36 a
		Empresas	35 a	29 a	31 a
Prazo Médio de Pagamento (PMPC)	$\frac{\text{Fornecedores} \times 360}{\text{Compras}}$	Cooperativas	24 a	24 a	23 a
		Empresas	43 a	25 a	23 a
Ciclo Operacional	PMRE + PMRV	Cooperativas	85 a	75 a	74 a
		Empresas	136 b	106 b	109 b
Ciclo Financeiro	PMRE + PMRV - PMPC	Cooperativas	62 a	53 a	52 a
		Empresas	114 b	90 b	89 b

Fonte: Resultados da pesquisa.

As cooperativas, em todos os exercícios analisados, demonstraram levar menos tempo para renovar seus estoques. No exercício de 2009, os estoques se renovavam a cada 46 dias, enquanto os das empresas eram renovados a cada 108 dias, duas vezes e meia mais devagar que as cooperativas. No decorrer dos exercícios, as empresas e cooperativas conseguiram acelerar o processo de renovação dos estoques em 23,15% e 15,22%, respectivamente. Ainda assim, as cooperativas apresentaram o dobro de vantagem em relação às empresas.

Mesmo não se verificando diferenças significativas entre os índices, cabe informar que as empresas recebem suas vendas a prazo, em média, 20% (até 7 dias) mais rapidamente do que relação às cooperativas.

As empresas apresentaram vantagem em relação às cooperativas no que diz respeito ao prazo médio de pagamento dos fornecedores. No exercício de 2009 conseguiram um prazo médio de pagamento de 43 dias, contra 24 dias das cooperativas. Em 2010, as empresas igualaram o prazo das cooperativas, ou seja, 23 dias.

O ciclo operacional indica o prazo que a empresa precisa para realizar suas atividades operacionais. Aqui as cooperativas foram superiores às empresas. No ano de 2009 o ciclo operacional das empresas foi cerca de 62,00% superior ao das cooperativas – diferença ocasionada pelo maior prazo de estocagem. No exercício de 2011 as empresas conseguiram reduzir este ciclo em 27 dias, enquanto as cooperativas o fizeram em 11 dias, reduzindo a diferença apurada entre os índices.

O ciclo financeiro de uma organização identifica o prazo em que os recursos de terceiros deverão financiar as necessidades líquidas de capital de giro. As diferenças nos ciclos financeiros entre empresas e cooperativas foram significativas e refletem a sincronia entre os prazos de estocagem, recebimentos e pagamentos das entidades.

6. Considerações finais

Este estudo permitiu comparar índices econômico-financeiros de cooperativas agropecuárias e empresas listadas na BOVESPA, cujas atividades permitiram agrupá-las no setor do agronegócio.

Em relação ao grau de endividamento geral, cooperativas e empresas foram similares. No entanto, as cooperativas se diferenciam por terem

uma maior concentração de suas dívidas junto a instituições financeiras no curto prazo, o que implica assumir maiores níveis de risco financeiro. Entretanto, seu índice de cobertura de juros é superior ao apurado para as empresas, pois utilizam recursos originários do Sistema Nacional de Crédito Rural, sinônimo de menores taxas de juros, pela mesma capacidade de geração de resultado operacional.

Acerca da à imobilização dos recursos não correntes, há diferença significativa entre os resultados encontrados para cooperativas e empresas. As cooperativas o fazem com menor risco, pois o uso recursos próprios predomina, diferentemente das empresas, cuja totalidade dos recursos próprios é imobilizada, restando-lhes apenas os recursos de dívidas como alternativa para sustentar suas atividades operacionais.

Cooperativas e empresas exibiram a mesma capacidade de pagamento e solvência, ou seja, nenhuma delas evidenciou sinais de que poderia enfrentar alguma crise de liquidez, tanto a curto como a longo prazo.

As cooperativas demonstraram maior produtividade financeira, pois o giro foi superior ao das empresas. Entretanto, houve uma queda no ritmo ao longo dos anos para ambas as entidades (maior para as empresas), por força da menor taxa de crescimento das vendas em relação à taxa de crescimento dos ativos.

Empresas operam com margens operacionais superiores às obtidas pelas cooperativas, mas se igualam a elas quando a métrica utilizada é o retorno sobre os ativos, o que sugere que as cooperativas compensam resultados menores com a renovação mais ágil seus ativos.

Acerca dos índices de atividade, as cooperativas, no intervalo analisado, são mais eficientes ao renovar seus estoques (250% mais rápido que as empresas). Esse desempenho faz com que as cooperativas tenham um ciclo operacional e financeiro menor do que as empresas, haja vista operarem com prazos médios de recebimentos e pagamentos estatisticamente semelhantes.

As organizações do sistema cooperativo enfrentam dificuldades na captação de recursos dos sócios e na remuneração do capital dos mesmos, oriundas das limitações legais – razão pela qual se deve buscar flexibilizar a Lei sobre o cooperativismo. Outro ponto que merece atenção é a impos-

sibilidade de um associado investir mais capital para interferir nas decisões de gestão.

É preocupante a proporção de dívidas de curto prazo no endividamento das cooperativas. Isso gera insegurança na gestão financeira e traz grande risco de inadimplência no curto prazo.

Para competir com grandes corporações nacionais e multinacionais, as cooperativas singulares devem agrupar-se em centrais, para, em conjunto, obter maiores ganhos de escala, facilidade de comercialização e posicionamento de mercado. Dessa forma, permitem compartilhamento de experiências de gestão, trabalho mercadológico conjunto, formação de marcas fortes, garantindo sua participação no mercado com margens atrativas e boa rentabilidade.

Caberá aos legisladores o aprimoramento da lei. Aos administradores públicos, os incentivos e estímulos para o fortalecimento e coordenação das atividades cooperativistas. Aos dirigentes de cooperativas, a busca incessante por melhoria na gestão e planejamento estratégicos que considerem a necessidade de agregação de atividades com outras cooperativas singulares em centrais, a fim de aumentar a eficiência e a rentabilidade por meio de parcerias estratégicas. Os associados, por sua vez, base do cooperativismo, têm o importante papel de participar e apoiar as atividades da cooperativa, além de fiscalizar as atividades e exigir eficiência na gestão, que deve estar focada em resultados.

Aos pesquisadores restam inúmeras questões a serem respondidas, em diversas áreas. À área jurídica, a discussão sobre a melhor legislação sobre o tema, que se faz premente. Aos pesquisadores da área econômico-administrativa fica como sugestão, principalmente, um aprofundamento no estudo das possibilidades de ganhos das cooperativas singulares em se reunir em centrais cooperativas para enfrentar as gigantes multinacionais.

Ao final, percebe-se que, apesar das adversidades e da forte competitividade, as cooperativas têm conseguido se firmar no mercado como empresas rentáveis e economicamente viáveis. É necessário, contudo, o aprimoramento da legislação e da política cooperativista, para que as cooperativas possam se posicionar voltadas ao mercado e, assim, continuar exercendo o importante papel econômico e social que vêm exercendo ao longo de décadas em nosso país.

Referências

ALVES, A. G. *As cooperativas agropecuárias e o BRDE – histórico, situação atual e perspectivas*. Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul. Diretoria de Planejamento. Superintendência de Planejamento, 2003. 92 p.

ANNIBELLI, M. B. A ordem econômica brasileira e o cooperativismo. *Revista Eletrônica do CEJUR*, Curitiba, 2008, 2, v. 1, n. 3, ago./dez. 2008.

BIALOSKORSKI NETO, S.; CHADDAD, F. R. Estrutura de propriedade e finanças em cooperativas agropecuárias: um ensaio comparativo sobre a influência do ambiente institucional no Brasil e nos Estados Unidos. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto, SP. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER/USP/FEA, 2005.

NAGANO, M. S.; MORAES, M. B. C. Utilização de redes neurais artificiais para avaliação sócio-econômica: uma aplicação em cooperativas. *Revista de Administração da USP*, São Paulo, v. 41, n. 1, p. 59-68, 2006.

BRASIL. Código Civil (2002). Código Civil. — Brasília: Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicações, 2002. 342 p. — (Série fontes de referência. Legislação; n. 43).

CARVALHO, FLAVIO LEONEL; BIALOSKORSKI NETO, S. Indicadores de avaliação de desempenho econômico em cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas. *Organizações Rurais e Agroindustriais (UFLA)*, v. 10, n. 3, p. 420-437, 2008.

CHADDAD, F.; COOK, M. L. Understanding New Cooperative Models: An Ownership-Control Rights Typology. *Review of Agricultural Economics*, v. 26, n. 3, p. 348-360, 2004.

CRACOGNA, D. Adequação da legislação cooperativista: experiência internacional. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE COOPERATIVISMO, 11., 1997, Brasília. **Anais...** Brasília, 1997. p. 134-145.

DAMODARAN, A. *Valuation Approaches and Metrics: A Survey of the Theory and Evidence*. (Working Paper). New York: Stern School of Business, New York University, 2006.

DOMINGUES, J. A. S. *Aspectos jurídicos do cooperativismo*. Porto Alegre: Editora Sagra Luzzatto, 2002. 120p. (Série cooperativismo; v. 1).

LIU, J.; NISSIM, D.; THOMAS, J. Equity Valuation using Multiples. *Journal of Accounting Research*, v. 40, n. 1, p. 135-172, 2002.

MACPHERSON, I. *Princípios Cooperativos para o século XXI*. OCESC. Lagoa, 2003.

MARASCHIN, A. F.; WAQUIL, P. D. Atividade leiteira nas cooperativas tritícolas do RS: um estudo de caso na bacia leiteira de Santa Rosa. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 2005. CD-ROM.

MARSCHALL, C. R.; RISSARDI JÚNIOR, D. J.; LIMA, D. P. de; SHIKIDA, P. F. A. O pensamento diretivo das cooperativas da agroindústria canvieira do Paraná à guisa da Nova Economia Institucional. *Revista de Economia e Agronegócio*, Viçosa (MG), v. 2, n. 4, p. 473-494, out./dez. 2004.

MARION, José Carlos. *Contabilidade Empresarial*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MENEGÁRIO, A. H. *Emprego de Indicadores sócio-econômicos na avaliação financeira de cooperativas agropecuárias*. Piracicaba: ESALQ/USP, 2000.

MEURER, S. *Desempenho da cooperativa versus expectativas e interesses dos associados do SICOOB/SC Creditapiranga*. 2006. 102f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu, 2006.

MICHELS, V. *Uma contribuição à análise dos princípios de administração financeira aplicados a sociedades cooperativas de produção agrícola*. São Paulo: FEA/USP, 2000.

NEVES, José Manoel Souza das. Utilização de índices-padrão como auxílio à análise de demonstrativos financeiros de empresas da área de construção civil. In: *Análise* – Revista da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e de Administração de Empresas Padre Anchieta, ano IV, No. 7, pp. 53-73, mar. 2003.

ROCHA, E. E. R. *O cooperativismo agrícola em transição*. Campinas: UNICAMP/IE, 1999.

ZYLBERSZTAJN, D. *Empresas cooperativas: reestruturação e sobrevivência*. (Relatório de pesquisa CNPq). São Paulo: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade e Fundação Instituto de Administração, 1999.

_____. Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas. In: BRAGA, Marcelo José; REIS, Brício dos Santos (Org.). *Agronegócio cooperativo – reestruturação e estratégias*. Viçosa: UFV, 2002.

V. LAS COOPERATIVAS Y EL POSCONFLICTO

El cooperativismo como instrumento pedagógico para la democracia, la justicia y la paz

Verónica Haddad¹, Natalie Stein², Pablo Herrera³

La visión del mundo que comporta el movimiento cooperativo constituye un instrumento pedagógico para la democracia participativa. Sus valores y principios favorecen la equidad, la justicia y, por lo tanto, la cohesión social y la paz. Esta afirmación parte de la convicción de que las cooperativas, con sus valores solidarios e inclusivos, son la forma de organización del trabajo y de la producción más compatible con la sostenibilidad del sistema social. La concentración económica es la contracara de la exclusión social, y la forma alternativa y superadora de organizar el trabajo y la producción es el sistema cooperativo, que es el eje vertebral de la economía social y solidaria.

El objetivo de este trabajo es visibilizar cómo un trayecto formativo que toma como eje transversal la práctica de la economía social y solidaria,

1. Especialista en Planificación y Gestión de Proyectos de Cooperación para el Desarrollo. Docente, investigadora y extensionista de la Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: veronichaddad@gmail.com

2. Licenciada en Administración. Docente de la Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: natistein@gmail.com

3. Licenciada en Administración. Docente de la Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: pablo.herrera@economicas.uba.ar

facilita la construcción colectiva y favorece la participación comunitaria. El impulso inédito brindado por el Estado a la economía social y solidaria en Argentina durante la última década ha contribuido al incremento del número de las organizaciones multivariadas que conforman este universo, así como también a la ampliación y consolidación de sus redes. Las cooperativas y otras organizaciones de la economía social favorecen el desarrollo territorial y han demostrado contribuir a mitigar los problemas acuciantes del desarrollo desigual y desequilibrado, producto del sistema neoliberal hegemónico.

Internacionalmente existe un creciente reconocimiento de la economía social, considerando que provee mayor resiliencia en las crisis, posibilidades de elección en una economía plural, mayor capital social y el desarrollo de una sociedad civil más inclusiva y democrática. En los Estados latinoamericanos, durante la última década, se ha promovido esta forma de organización con el dictado de normativas, la creación de estructuras públicas y planes y programas que favorecen el desarrollo y la consolidación de la economía social y solidaria, contribuyendo a la democracia participativa. La institucionalización de la economía social en Argentina se ha materializado en leyes sancionadas durante la última década, así como en la creación de estructuras públicas específicas de promoción de esta forma diferente y superadora de organización socioproductiva.

También en la agenda académica se ha instalado la temática de la economía social y solidaria y del cooperativismo. Esto se verifica en el surgimiento de maestrías, posgrados y diplomados en numerosas universidades nacionales, algunos de ellas financiados directamente desde los ministerios y articulados con otras políticas públicas de apoyo al sector. Queda evidenciada la direccionalidad política de estas iniciativas estatales que favorecen la forma de organización y gestión democrática de cooperativas y otras empresas de la economía social.

La metodología utilizada para la redacción de este trabajo es la recopilación de información de fuentes primarias, a través de entrevistas a actores involucrados, universitarios y representantes de organizaciones sociales. También el estudio y la participación en la redacción de publicaciones gráficas y virtuales, así como en la implementación de algunas de estas políticas públicas articuladas interinstitucionalmente.

Introducción

Este trabajo se funda principalmente en la convicción de que la visión del mundo que comporta el movimiento cooperativo constituye un instrumento pedagógico para la democracia participativa, ya que sus valores y principios favorecen la equidad, la justicia y, por lo tanto, la cohesión social y la paz.

Esta afirmación parte de la certeza de que la forma de organizar el trabajo y la producción con identidad cooperativa plasmada en sus valores solidarios e inclusivos, es la manera de lograr que se organice mejor el trabajo socialmente necesario y se distribuya con más equidad la riqueza socialmente producida⁴. Las cooperativas conforman el eje vertebrador del concepto de economía social y solidaria, que se estructura en torno a tres grandes familias de organizaciones: las cooperativas, las mutuales y las asociaciones. Se puede decir que estas organizaciones han nacido como hijas de la necesidad, como respuesta de los grupos más vulnerables a las condiciones creadas por el desarrollo de la sociedad industrial y el capitalismo, con la consecuente concentración económica. Por ello, estas organizaciones surgen centralmente en la Inglaterra de fines del siglo XVIII con la Revolución Industrial. De esto se desprende que la concentración económica deriva del capitalismo industrial y tiene como corolario y contracara la exclusión social, dado que la mano invisible del mercado siempre da más a los que más tienen, agudizando la desigualdad. Sin duda, por tanto, la forma alternativa y superadora de organizar el trabajo y la producción que encarna el sistema cooperativo es la más compatible con la sostenibilidad del medio ambiente y del sistema social. Así, se puede decir que la educación cooperativa es una necesidad de todos los tiempos, ya que la sociedad toda es un ensayo de cooperación, y profundizar en la práctica de los valores y principios de la identidad cooperativa favorece la cohesión social, la justicia y la paz.

1. La educación cooperativa

La mayoría de los seres humanos pasa la mayor parte del tiempo de su vida ocupándose en actividades económicas. Por ello, las circunstancias en que se desenvuelve el proceso económico afectan intensamente los caracte-

4. Ver: Gorz, André (1999). *Miserias del presente. Riqueza de lo posible*.

res de su personalidad. No existe en el mundo contemporáneo *aparato* de educación que actúe de modo tan ubicuo y permanente como el sistema económico⁵. Y esa influencia educadora puede ser “para bien” o “para mal”. Puede incentivar el impulso creador e innovador, o adormecerlo en la repetición rutinaria. Puede hacer hincapié en la independencia, la responsabilidad y el espíritu crítico, o en la docilidad, obediencia y sometimiento a la voluntad ajena. Puede alentar la solidaridad o excitar las pasiones egoístas y antisociales. Por lo tanto, todo sistema económico lleva en sí mismo una pedagogía social. Y aquí es necesario hacer una observación, que es cada vez más visibilizada en distintos ámbitos: el modelo de libertad en la lucha en los mercados representa la aspiración de ciertos grupos de poder por construir una sociedad mercantil autosuficiente que arrastre el sistema social y cultural.

La estrategia no declarada de este modelo competitivo consiste en quitar los valores éticos del análisis de los conflictos sociales y, de esa manera, naturalizar o hacer normal la injusticia en las relaciones sociales. Se busca que las desigualdades y la lucha en un ambiente hostil se entiendan como algo normal, propio del orden de las cosas⁶.

El cooperativismo se posiciona explícitamente como antípoda, al erigirse como un tipo de empresa que puede tomarse como modelo de comunidad organizada, ya que “el cooperativismo no es solo una forma más de organizar la economía. Es también una forma que presenta un escalón ético superior”⁷. Integra una unidad de producción y una comunidad que instala un trabajo educador transformando la personalidad de sus protagonistas y constituyéndose, simultáneamente, en una educación para el trabajo. Al intervenir en la producción de bienes y servicios, el cooperador asociado, o el trabajador cooperativizado, se educa y adquiere la capacidad de educar a otros. Por ello se afirma aquí que el sistema cooperativo es un instrumento pedagógico para la democracia, y la empresa cooperativa es un modelo de

5. Olivera, Julio H. G. (1995). Teoría económica y sistema cooperativo. Gabinete cooperativo, No. 27, 17, UNS, Bahía Blanca.

6. Ver Etkin, Jorge (1996). La empresa competitiva. Su grandeza y decadencia. Chile: *McGraw-Hill*.

7. Elgue, Mario César (17 y 18 de junio de 1997), en el Seminario Internacional “Crecimiento Económico con Desarrollo Social”, organizado por la Confederación Cooperativa de la República Argentina y la Alianza Cooperativa Internacional, Buenos Aires.

comunidad organizada, por cuanto las cooperativas están basadas en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad;⁸ asimismo, los valores éticos de honestidad, transparencia y vocación social.

Los Estados latinoamericanos han brindado un impulso inédito a la economía social y solidaria durante la última década. En Argentina, especialmente, este apoyo ha contribuido al incremento del número de organizaciones variadas que conforman este universo, así como a la ampliación y consolidación de sus redes, instalando experiencias socioproductivas en diferentes lugares; abriendo ferias, mercados y otras iniciativas.

Las políticas que favorecen la formación de cooperativas, como el Programa de Ingreso Social con Trabajo o el de Ellas Hacen, constituyen un modo de crear organizaciones de economía social y solidaria con características especiales, dado que ya no son experiencias que crecen “desde el pie”, sino que son inducidas desde el Estado y por lo tanto tienen algunas fortalezas y debilidades peculiares. No obstante, estas organizaciones se erigen como un espacio propicio para la formación y capacitación de sus miembros y, en definitiva, son mojones concretos hacia la inclusión social. Si consideramos que tanto las cooperativas como las otras organizaciones de la economía social favorecen el desarrollo territorial y contribuyen a mitigar los problemas acuciantes del desarrollo desigual y desequilibrado producto del sistema neoliberal hegemónico, se puede afirmar que estos planes y programas van en la dirección política correcta, más allá de las dificultades de implementación que puedan existir en los territorios.

Es verificable el reconocimiento creciente a la economía social como forma de organización que provee mayor resiliencia en las crisis, más amplias posibilidades de elección en una economía plural, mayor capital social y el desarrollo de una sociedad civil más inclusiva y democrática⁹.

La institucionalización de la economía social en Argentina se concreta a través del dictado de leyes, la creación de estructuras públicas y planes y

8. La Alianza Cooperativa Internacional, en su Congreso Centenario y en Manchester (1995), reformuló los valores y principios, emitiendo la Declaración de la ACI sobre Identidad Cooperativa.

9. Prueba de ello son las leyes de economía social sancionadas en diversos países, como España (2011), recientemente Francia, y muchos otros.

programas que favorecen el desarrollo y la consolidación de la economía social y solidaria, contribuyendo a la democracia participativa. Asimismo, se ha instalado la temática en la agenda académica, lo cual se comprueba en las numerosas maestrías, posgrados y diplomados surgidos en las universidades, muchos de ellos financiadas desde el Estado y articuladas con otras políticas públicas de apoyo al sector,¹⁰ como el caso descrito, favoreciendo la forma de organización y gestión democrática de las cooperativas.

2. Dosess: los orígenes del trayecto formativo y su implementación

La Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria (Dosess) enmarca en la función de extensión universitaria, dado que se instrumenta en universidades nacionales a partir de la propia demanda de los actores sociales territoriales integrantes del Programa de Ingreso Social con Trabajo. Este programa nacional, como parte del Plan “Argentina Trabaja”, del Ministerio de Desarrollo Social, comenzó a implementarse en septiembre de 2009 y promueve la organización en cooperativas de personas en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica.

Luego de la crisis internacional de 2008, la situación económica permitía prever un escenario complejo para el mercado laboral en el cual era posible vislumbrar que aquellos que no hubieran logrado insertarse en los casi seis años anteriores de crecimiento, ni como asalariados, ni como trabajadores autogestivos —a pesar del crecimiento del número de organizaciones y redes de economía social—, posiblemente no iban a lograrlo. Así, se diseñó el programa, dirigido a quienes estuvieran en tales condiciones, sin ingresos genuinos comprobables en los últimos seis años. Estas cooperativas, que tienen la particularidad de ser inducidas desde el Estado, en principio eran de por lo menos sesenta personas, aunque luego

10. Desde la Secretaría de Políticas Universitarias, del Ministerio de Educación, se ha instalado “la promoción de la extensión universitaria como función de la Universidad, que implica una interacción de la acción comunicativa entre la Universidad y la comunidad de la cual forma parte, y que fue orientada asimismo a la convocatoria de proyectos de economía social y solidaria. En estas convocatorias han participado las más de cuarenta universidades públicas de todo el país presentando proyectos de lo más diversos, desde temáticas de comunicación comunitaria hasta agroecología, gestión de emprendimientos o fortalecimiento de producción local con redes de economía social y solidaria” (ver Lilita Herrera Albricu, en revista Ext.).

de transcurridos dos años se decidió que no tuvieran más de treinta para facilitar la organización y la cohesión al interior de las mismas. Como ya se ha dicho, que el Estado promueva este tipo de organización denota una direccionalidad política clara a favor de la democratización de la economía, dado que desde el inicio de esta promoción de la economía social y solidaria se condiciona la obtención de la matrícula para estas cooperativas al cumplimiento de una capacitación orientada por los principios y valores del cooperativismo, como exige la Resolución 3026 del Inaes¹¹.

Durante todo el trayecto formativo la metodología de dictado de talleres es un proceso de enseñanza-aprendizaje que involucra, mediante herramientas de la educación popular,¹² los saberes de los diversos participantes. De esta manera, no solo se propicia la satisfacción de los requerimientos de la comunidad, sino que se incluye a los actores sociales que antes eran excluidos del sistema universitario, reconociendo a todos y todas el derecho a transitar la experiencia de cursar en la Universidad.

El concepto que estructura esta metodología es el de “comunidad de aprendizaje”, entendido como un espacio y tiempo determinados para la construcción colectiva de una identidad del grupo. Se trata de una propuesta educativa cuyo ámbito de concreción es la propia comunidad, en la que todos los actores son protagonistas y se promueve y reproduce la participación y sentido de pertenencia, afianzando los lazos sociales.

La diplomatura articula un conjunto de cinco materias como módulos de formación, que suman 320 horas, a lo cual se agregan 180 horas de prácticas profesionalizantes. La primera cohorte se hizo efectiva en 2011, concretándose una iniciativa interministerial e interinstitucional de los ministerios de Desarrollo Social y Educación con la Universidad Nacional de Quilmes, que se erige como una herramienta fundamental en el camino

11. Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. Sitio web: <http://www.inaes.gob.ar/es/Entidades/3026.asp>

12. Las mismas incluyen, a modo de ejemplo, entrevistas, juegos cooperativos, construcción de líneas de tiempo individuales y colectivas, búsqueda de artículos periodísticos, confección de revistas murales, montaje de programas en radios comunitarias, la inclusión de los “emergentes” en la planificación de cada encuentro, y la elaboración de memorias colectivas, como una suerte de bitácora, luego de los encuentros.

de fortalecer el Programa “Argentina Trabaja”¹³ En la primera cohorte de la Dosess (2010-2011) cursaron cerca de 1.000 cooperativistas del programa y se diplomaron 670. En la cohorte 2012-2013 se triplicó la apuesta, aumentando el número de cooperativistas participantes e incorporando a las universidades nacionales de San Martín y de Moreno¹⁴. A fines de 2013 cursaban aproximadamente 2.200 cooperativistas, siendo el 69 % mujeres. Considerando el 53 % de mujeres al inicio del programa, vemos que proporcionalmente acceden a la formación un porcentaje mayor de mujeres que de varones¹⁵.

En los días de curso, el presente en el aula equivale al presente en la cooperativa, cumplimentando las 8 horas de curso. Los cursantes obtienen además una beca de \$500 (pesos argentinos) como incentivo a la formación, siempre que cumplan el 75 % de asistencia a clases.

3. Estructura curricular

Las cinco materias de la Dosess son: 1) Economía Social y Solidaria, 2) Grupos, Organizaciones y Equipos de Trabajo, 3) Trabajo y Sociedad, 4) Educación Social y Comunidad de Aprendizaje, y 5) Tecnologías de la Información y Comunicación.

En el ámbito de la materia curricular Economía Social y Solidaria (ESS), transversal a todos los contenidos, los objetivos principales son: que los orientadores puedan diferenciar los distintos sistemas económicos, reconocer a la ESS como una estrategia de inclusión social, identificar las distintas formas asociativas que conforman la ESS, e intervenir en el doble desafío de la ESS: alcanzar la sustentabilidad económica y fomentar la integración social.

13. Es de destacar que en marzo del 2010 el plan alcanzaba a más de 62.000 personas convertidas en cooperativistas y efectores sociales, generando un impacto considerable en la condición socioeconómica de los mismos y sus familias.

14. Se sumó a la Universidad Nacional de Avellaneda asumiendo la función administrativa, además de ser sede de curso para la Universidad Nacional de Quilmes

15. A su vez, el nivel de estudios alcanzado por los cooperativistas, de acuerdo a los datos revelados, es: universitario incompleto: 4 %, terciario completo: 1 %, terciario incompleto: 5 %, secundario completo: 22 %, secundario incompleto: 31 %, primario completo: 22 % y primario incompleto: 5 %. La mayoría de los que no finalizaron el secundario se encuentra actualmente completándolo, a través del Programa “Fines”.

La materia Grupos, Organizaciones y Equipos de Trabajo (GOET), junto con la de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), se dictan para fortalecer la intervención en el territorio, tratando, en la primera los conceptos de grupo, organización y comunidad, el proceso grupal, la coordinación y gestión de conflictos, las organizaciones socioproductivas y el llamado factor C (cooperación, comunidad, confianza, colectividad). Las Tecnologías de la Información y Comunicación son un módulo transversal incluido especialmente para disminuir la brecha digital.

Por su parte, en el módulo de Trabajo y Sociedad (TyS) se estudian las transformaciones históricas y contemporáneas en el mundo del trabajo, la redefinición de las modalidades de acción estatal, el papel de las organizaciones sociales y de las cooperativas, así como también la subjetividad y construcción de identidades colectivas de trabajo autogestivo.

El módulo de Economía Social y Solidaria, junto con el de Educación Social y Comunidad de Aprendizaje (ESCA), facilitan el desarrollo de la función de operador socioeducativo, planteando la construcción social del sentido de comunidad: pertenencia, identidad colectiva, territorialidad, participación, compromiso y trabajo compartido. Finalmente, se integra el recorrido con las prácticas profesionalizantes¹⁶.

En una reciente investigación publicada en la Universidad Nacional de Córdoba, sus autores analizan los alcances de la diplomatura, considerando el camino asociado entre la educación popular y la economía social y solidaria:

La revalorización de trayectorias de aprendizaje vital es posible a través de un enfoque de educación social y popular, que habilita el diálogo de saberes y la co-construcción de conocimiento. Esta concepción política pedagógica es coherente con esta visión alternativa de la economía, ya que busca el desarrollo de un sujeto crítico en un colectivo que analiza y actúa sobre su entorno desde los valores de autogestión, asociativismo y solidaridad.¹⁷

16. Estas prácticas profesionalizantes son la manifestación de la teoría en la práctica y revelan la transformación del papel de orientador de una cooperativa en la figura de operador socioeducativo en economía social y solidaria. Así, estas prácticas implican la posibilidad de reconfiguración de la territorialidad, reconstruyendo estrategias en relación al campo de la ESS.

17. Petit, Luciano; Baliño, Guadalupe; Iglesias, Florencia (2014). Tensiones y desafíos para la construcción de otra economía: reflexiones desde el Diploma de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria en EXT. Revista de Extensión de la Universidad Nacional de Córdoba, 5.

4. Análisis cualitativo del alcance

El impacto de la implementación de esta política pública en el territorio, las cooperativas y sus integrantes, puede medirse e interpretarse solo desde una visión compleja. Su alcance trasciende a aquellas cooperativas de trabajo que integran formalmente el programa. Sus efectos materiales y subjetivos se extienden más allá de las mismas, en el territorio y hacia el interior de las universidades públicas involucradas. Si bien aún no se cuenta con datos cuantitativos consolidados que permitan medir el impacto directo e indirecto sobre las organizaciones y la comunidad, se encuentra disponible el testimonio de gran cantidad de los participantes. Su estudio e interpretación facilita un análisis cualitativo considerando los objetivos sociales planteados por el programa.

Como ya se ha dicho, la construcción colectiva de conocimiento en las aulas busca generar espacios de reflexión y apropiación de determinadas herramientas y saberes por parte de los miembros de cada cooperativa, a la vez que los otros actores universitarios, docentes curriculares, tutores y otros se enriquecen en la comunidad de aprendizaje¹⁸. Se espera que este aprendizaje colectivo pueda replicarse en el territorio a partir de la formación de los orientadores transformados en operadores socioeducativos. En este sentido, la figura del “orientador” desempeña un papel central en el desarrollo del programa, ya que no solo es agente redistribuidor de dicho conjunto de herramientas técnicas específicas, sino que a la vez es multiplicador de los principios, valores y modos de gestión característicos de las cooperativas. No obstante, en la práctica territorial efectiva, el papel se reinterpreta de acuerdo a las características particulares de cada orientador, a los modos de interacción que se legitiman hacia el interior de cada cooperativa y a las condiciones de contexto territorial en que la misma se desenvuelve.

Este fenómeno se verifica en los testimonios extraídos del Informe de Sistematización, que recopila las experiencias de diversos actores involu-

18. Esto es lo que se entiende como educación social y popular, de acuerdo a Freire y a la literatura latinoamericana en torno a ello, así como también se inscribe en la forma promovida de la función de extensión universitaria, que es el proceso de comunicación entre ámbito universitario y comunidad de la cual forma parte.

crados en el desarrollo de la diplomatura¹⁹. Algunos de los orientadores identifican su función en la cooperativa con tareas de tipo administrativo y de relevamiento de necesidades del resto de sus integrantes: “El rol del orientador es encargarse de las planillas y los papeles y de ver cómo están y qué les pasa a los compañeros”²⁰. Otros, en cambio, asumen un papel de coordinación general centrado en promover la participación en la organización: “Ser orientador es tratar de manejar al grupo, ayudar a que todos participen, escuchar las ideas de cada uno para sumar al grupo. Circular la información, buscar las herramientas”²¹. Asimismo, hay quienes enfocan sus tareas desde una perspectiva comunicacional, haciendo eje en la formación de canales y distribución de información hacia el interior y exterior de la organización: “A los primeros que nos llega la información es a nosotros. Nosotros somos los comunicadores de todo, somos los comunicadores de la cooperativa”²². Algunos consolidan un rol de liderazgo que precedía a su participación en el Programa: “Yo me sentí orientadora de hecho, ayudaba con la lista de herramientas, ordenaba el trabajo, y luego insistía para que terminen la escuela, porque entré como referente de mi cooperativa. Los primeros tiempos hubo que adaptarse”²³.

En la práctica, el papel del orientador está en permanente proceso de construcción y adaptación. Incluye en diferentes proporciones las funciones antes mencionadas por los protagonistas, de acuerdo a las necesidades de la organización y las condiciones particulares del contexto. El orientador asume un papel de promotor social, fomentando hacia el interior de la cooperativa los valores y modos de gestión propios de la educación cooperativa, lo cual no se limita a la socialización e implementación de un conjunto de herramientas específicas, sino que supone una visión de la economía y de las organizaciones basada en las prácticas de participación y toma de decisiones democrática, que favorecen el sentido de pertenencia y la cohesión social.

19. Primer Informe de Sistematización. Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria, octubre de 2012 - junio de 2013. Programa “Ingreso Social con Trabajo”.

20. Sonia Aquino —37 años— González Catán (Región Oeste).

21. Ariel Albornoz —37 años— La Matanza (Región Oeste).

22. Matías Domínguez —25 años— José C. Paz (Región Norte).

23. Silvia Ramírez —45 años— Presidente Perón (Región Oeste).

5. Sobre la reinserción en la educación formal

Volver a estudiar abre a los orientadores nuevas posibilidades de desarrollo personal, de modo complementario a la transformación en el papel que ocupan en sus respectivas organizaciones. Así, el programa facilita el ejercicio efectivo de derechos económicos, sociales y culturales, cuya vulneración sistemática se había naturalizado durante el predominio del paradigma neoliberal en el país. El ingreso a la diplomatura no tiene como requisito excluyente haber finalizado los estudios de nivel secundario, facilitando que muchos cooperativistas retomen el contacto con instituciones de educación formal. El 68 % de los cooperativistas cursantes en 2013 no había podido completar su formación media al ingresar al programa²⁴. Volver al espacio formal animó a muchos que habían dejado sus estudios inconclusos y su impulso se canalizó a través de la articulación con otras políticas públicas facilitadoras del acceso a derechos, como el Programa “Fines”,²⁵ del Ministerio de Educación. Al respecto, uno de los orientadores comenta: “Mi familia me apoya, me felicitan. Cuando logré terminar el secundario me felicitaron. Mi hija me dice: ‘dale pá, dale para adelante, te vamos a ayudar todos’”²⁶. Otro testimonio dice: “Me gusta estudiar. Hice el secundario pero lo dejé inconcluso, y bueno... cuando se me brindó la oportunidad de ir a la Universidad, dije ‘uh, la Universidad... ¿qué será la Universidad?’”²⁷. Del relato de los orientadores se desprende que la experiencia de cursar “la Diplo” genera asimismo una satisfacción personal vinculada al valor simbólico que el espacio universitario tiene sobre el imaginario social: “Nunca pensé que iba a estar sentada en una Universidad. Para mí es muy importante. Nunca... porque me casé muy joven, a los 15 años, y me la pasé criando hijos. Nunca pensé llegar a sentarme y después yo enseñarle a alguien lo que aprendí. Estar acá para mí es muy loco”²⁸. Otro cooperativista refiere al respecto:

24. Primer Informe de Sistematización. Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria, octubre de 2012 - junio de 2013. Programa Ingreso Social con Trabajo, p. 14.

25. Plan de Finalización de Estudios Primarios y Secundarios.

26. José Almeyra —48 años— José C. Paz (Región Norte).

27. Lidia Basualdo —30 años— San Martín (Región Norte).

28. Gabriela Vernardes —43 años— San Martín (Región Norte).

Me sorprendí porque no esperaba ir a hacer un curso en un lugar así. Es más, yo hago chistes con mi sobrina, que ella va a la facultad, y le digo: ‘bueno, ahora me tengo que ir a la Universidad’... ¡está buenísimo!²⁹

6. El desafío de la autonomía

En cuanto a los desafíos a futuro que surgen de los testimonios, se destaca la cuestión de la *autonomía* de las cooperativas que forman parte del Programa de Ingreso Social con Trabajo. En la actualidad, la viabilidad económica de estas organizaciones se encuentra garantizada desde el Estado, mediante los ingresos regulares que los cooperativistas perciben por su trabajo.

Un objetivo central de la diplomatura es promover hacia el interior de las organizaciones los mecanismos de empoderamiento necesarios que permitan a sus integrantes, a mediano plazo, gestionar sus proyectos en el escenario de valores y modos de administración cooperativos. Alcanzar la autonomía económica y de gestión es un objetivo compartido que los orientadores intentan trasladar al interior de sus cooperativas: “La idea es realmente poder estudiar acá, para ver si en la cooperativa podemos generar algo propio. Producir nosotros, salir del plan”³⁰. Otro testimonio:

Hoy los compañeros queremos “armarnos” y ser autónomos. Hay una semillita sembrada (que costó bastante) de pensar en la autonomía y hacer obras propias, porque si se termina el programa, las herramientas y los saberes las tenemos, y eso es muy importante³¹.

No obstante, la cuestión de la *autonomía* presenta ciertos interrogantes en función de los plazos y condiciones para su exigibilidad. Este análisis debe abordarse considerando las circunstancias particulares en que se originan estas cooperativas. El logro de la autonomía se enmarca así dentro del objetivo general planteado por el Programa de Ingreso Social con Trabajo, cuyo eje rector consiste en generar oportunidades de inclusión para mejorar la calidad de vida de las personas en situación de vulnerabilidad. Al ser

29. Luis Alberto Martínez —53 años— Hurlingham (Región Norte).

30. Matías Domínguez —25 años— José C. Paz (Región Norte).

31. Ana María Paredes —34 años— Lanús (Región Sur).

organizaciones cooperativas, estas formas organizacionales requieren para su funcionamiento sustentable la consolidación de una red de relaciones entre sus integrantes basada en valores asociativos, participativos y solidarios. Así, la estabilización de este proceso supone un horizonte temporal más amplio para el logro de dicha autonomía económica y de gestión que la necesaria para las empresas de capital. Acerca de las implicancias que encierra este desafío, Alejandro Barrios³² (cohorte 2012-2013), comenta:

Me parece que estamos exigiendo mucho a estas personas que recién están empezando a ver qué es esto de “armar” una cooperativa. Siempre las industrias y las producciones están acompañadas por el Estado; no hay ninguna industria capitalista privada que no esté acompañada por el Estado, ya sea con políticas de protección comercial, con políticas cambiarias, fiscales o crediticias. Eso siempre es así. Si no, no habría industrias en ningún país latinoamericano. Ahora, cuando nos toca analizar la experiencia de estas cooperativas nuevas, que no nacen por iniciativa de ellos, sino por iniciativa del Estado, les exigimos que no dependan del Estado.

Los orientadores se plantean asimismo otros interrogantes con relación a la sostenibilidad futura: “Tenemos que prepararnos para cuando esto se termine. Porque algún día por ahí cambia el gobierno o cambia lo que sea y nosotros tenemos que tratar de que, llegado ese caso, podamos seguir teniendo una entrada de dinero”³³. Se identifica de este modo que frente a un cambio potencial en el signo político del gobierno a nivel nacional, se presume la discontinuidad del fomento estatal hacia estas empresas cooperativas.

7. Conclusiones

Sin duda, para la transformación social se requiere asumir la tarea de multiplicar modos de relación económica alternativos. Mucho se pregona hoy acerca de la democratización de la economía, el acceso a los recursos y el avance hacia una sociedad más justa y equitativa. La economía social y solidaria con las cooperativas como columna vertebral es, precisamente,

32. Coordinador transversal curricular de Economía Social y Solidaria - Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

33. Roberto Lupis —50 años— José C. Paz (Región Norte).

una punta de lanza en ese camino, favoreciendo la equidad en la distribución de los excedentes a través de una toma de decisiones democrática y la construcción colectiva del mayor bienestar posible para todos y todas. Por ello, un trayecto formativo con eje en la educación cooperativa es trascendente en términos del impacto social que genera hacia el interior de estas organizaciones y sobre la comunidad en la que ellas operan.

En la diplomatura se observa que al vincular organizaciones territoriales con entidades universitarias y otros actores públicos locales se produce una sinergia entre aquellos agentes, instituciones y redes existentes en la comunidad que, en definitiva, propicia la consolidación del entramado social. La orientación que favorece procesos democráticos para la toma de decisiones en el territorio, propiciando la equidad distributiva, es transformadora y enriquecedora. Se trata de que el conocimiento esté disponible para satisfacer las demandas populares, lo que facilita la conformación de un espacio de formación donde se cruzan, se interpelan y se recrean la academia y los movimientos sociales. A partir del abordaje de las estrategias pedagógicas empleadas y de la recolección de testimonios de los actores involucrados, se comprueba que la interacción y el trabajo en el aula entre los docentes curriculares y tutores y los estudiantes contribuye a la resignificación de aprendizajes y enriquece al conjunto, dado que todos participan en la construcción del conocimiento desarrollando a su vez habilidades críticas y reflexivas. La generación sistemática de asociaciones entre los contenidos curriculares con eje en la educación social cooperativa y las particularidades del contexto, se materializa en acciones concretas que contribuyen a la construcción de las bases para una sociedad más justa y equitativa.

Bibliografía

Brid, G. (2013). Articulación institucional para la inclusión educativa: la experiencia de la Unsam en la Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria. En *7° Congreso Argentino de Administración Pública*. Mendoza, Argentina.

Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social, Secretaría de Economía Social, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. *Manual Operativo para Metodologías de Grupos Solidarios*. Tomado de: http://www.microcredito.org.ar/archivos/biblioteca/manuales/Manual_Grupos_Solidarios2011.pdf

Gorz, A. (1999). “Miserias del presente. Riqueza de lo posible”.

Haddad, V. & Stein, N. (23-26 de octubre de 2013). La institucionalización de la economía social en Argentina. En Presentación de la 4a Conferencia Internacional del Ciriec: La economía social en movimiento, en la encrucijada del cambio estructural y la regulación. Antwerp.

Herrera Albrieu, M. L. (2011). Estrategias institucionales para el desarrollo de la extensión universitaria. *ExtendER*, 1, Universidad Autónoma de Enterríos, 2011. INAES: Resolución 3026. Tomado de: <http://www.inaes.gob.ar/es/Entidades/3026.asp>

Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Ministerio de Educación de la Nación, universidades nacionales de Quilmes, San Martín, Moreno y Avellaneda (octubre 2012 - junio 2013). Primer Informe de Sistematización. Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria. Programa “Ingreso Social con Trabajo”.

Olivera, J. H. G. (mayo de 1995). Teoría económica y sistema cooperativo. (Conferencia dictada en 1973). *Realidad Económica*, 131.

Petit, L.; Baliño, G.; Iglesias, F. (2014). Tensiones y desafíos para la construcción de otra economía: reflexiones desde el Diploma de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria. *EXT. Revista de Extensión de la Universidad de Córdoba*, 5.

Sánchez Zurita, J. (noviembre de 2010). Nuestra palabra tiene crédito. (Documento síntesis del Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, p. 25).

Vázquez Blanco, J. M. & Frascina, S. (comps.). (2011). *Aportes de la economía política en el Bicentenario*. Argentina: Prometeo.

Desacumulação Solidária

Entropia e tecnologia, ética e autogestão: a síntese dos movimentos sociais para a economia solidária e a ecologia política¹

Antônio Cruz²

Lúcio Fernandes³

Resumo

As crises social e ambiental originadas do metabolismo socioeconômico do capitalismo tardio vem derivando um conjunto significativo de estudos teóricos e de iniciativas empíricas relacionadas a ambos os temas. Como parte deste processo e da busca de alternativas, a economia solidária e a economia ecológica (especialmente uma de suas vertentes: a ecologia po-

1. Agradecemos às contribuições teóricas da Profa. Flávia Chagas (Programa de Pós-graduação em Filosofia da Universidade Federal de Pelotas) à construção da perspectiva apresentada neste texto. Da mesma forma, agradecemos as experiências que nos foram proporcionadas ao longo de quinze anos nos núcleos de extensão em economia solidária das universidades Federal e Católica de Pelotas (Brasil), bem como aos trabalhadores associados dos empreendimentos solidários da região de abrangência dessas instituições, fontes fundamentais de nossos aprendizados. Por fim: nossa referência e agradecimento especial ao texto de Mara Rosas-Baños (2012), pelo qual nos sentimos convidados a contribuir com este tema que ela corajosamente propôs e que rigorosamente abordou.

2. Doutor em Economia Aplicada, professor do Centro de Integração do Mercosul e extensionista/pesquisador do Núcleo Interdisciplinar de Tecnologias Sociais e Economia Solidária, na Universidade Federal de Pelotas (Brasil).

3. Doutor em Development Policy and Management, professor do Programa de Pós-graduação em Sistemas de Produção Agrícola Familiar, da Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel e extensionista/pesquisador do Núcleo Interdisciplinar de Tecnologias Sociais e Economia Solidária, na Universidade Federal de Pelotas (Brasil).

lítica) vem caminhando em paralelo, com poucas referências recíprocas. Porém, já aparecem propostas de síntese para essas abordagens e há um número crescente de experiências microeconômicas nascidas de movimentos sociais organizados e firmemente enraizados, marcadas por uma práxis que articula formas não-capitalistas de produção e consumo e alternativas sociotecnológicas dedicadas à busca da sustentabilidade. O trabalho a seguir aborda (i) a trajetória histórica das práxis relacionadas a esses dois campos da prática e da teoria econômicas; (ii) as relações antitéticas que essas concepções desenvolvem em relação à lógica e à ética do sistema do capital; (iii) a forma pela qual essas duas práxis, na presente conjuntura, convergem para uma síntese que aponta para um sociometabolismo alternativo ao modelo atual; e por fim, (iv) os elementos que delineam essa nova construção.

Palavras-chave

economia solidária, ecologia política, tecnologias sociais, autogestão, ética da solidariedade

O problema de fundo é cultivar uma forma de organização humana que comece a mostrar aos pobres que funcionando em equipe, e juntos, é possível ser livres.

José Mujica, presidente do Uruguay,
em visita a um galpão de catadores/recicladores
[Porto Alegre, Brasil, setembro de 2014].

A maioria das pessoas do nosso tempo olha para o futuro com temor e com esperança ao mesmo tempo. Compreendem que, não havendo mudanças em relação à maneira como nossa sociedade está organizada, o planeta que vamos legar aos nossos filhos e netos pode ser pior que aquele que herdamos de nossos pais e avós. Ao mesmo tempo, nutrem uma profunda fé (em Deus, no destino ou na humanidade, tanto faz) que lhes diz que haverá pessoas suficientemente inteligentes e ativas para mudar o curso dos acontecimentos e construir um mundo melhor para os que virão depois de nós. A maior dúvida é se nós – a humanidade – seremos capazes de fazer a mudança na forma e no tempo necessários.

Dois processos históricos, quase invisíveis para a mídia global (e, portanto, para a ampla maioria das pessoas) parecem questionar a sociedade atual em seus fundamentos: são eles a economia solidária e a ecologia política.

A primeira constitui uma releitura de antigos valores e experiências não-capitalistas (de antes da emergência da sociedade do capital) e anticapitalistas (a partir do século XIX). Embora esses valores e experiências tenham sido menosprezados por parte significativa da esquerda socialista, eles constituem, desde sempre, a prova empírica de que ‘um outro mundo é possível’, para além do capital.

A segunda trata de algo amplamente visível em sua *aparência acrílica*: os resultados catastróficos da exacerbação da ‘economia de livre mercado’ sobre o meio ambiente. Mas é ‘invisível’ em sua *essência crítica*, que comporta dois elementos-chave: (i) a impossibilidade de reversão dessa situação dentro dos marcos da ordem do capital; (ii) o fato de que as consequências perversas deste processo não atingem a todos da mesma maneira, como se costuma dizer, mas ao contrário: elas atingem primeiro e de forma mais trágica aos mais pobres. E que assim como no primeiro caso, há experiências em curso que indicam os caminhos que se pode – e também aqueles que não se pode – seguir para a superação dessas contradições.

Duas variantes da ciência econômica nascidas das contradições do capital

Os economistas conservadores costumam (ou gostam de) esquecer que havia economia – produção, consumo, mercado etc. – muito antes do capitalismo, como nos mostra Karl Polanyi (2002), e que desde o advento desse sistema tem havido experiências alternativas para produzir, consumir e trocar, distintas daquelas que caracterizam o sociometabolismo do capital e que por sua vez podem ser assim resumidas: unidades autônomas que concorrem entre si por parcelas crescentes da renda e da riqueza socialmente produzidas, num processo de expansão ampliada e sistemática, pressupondo o uso ilimitado e subordinado dos recursos da natureza às necessidades culturalmente produzidas, valendo-se do trabalho humano mediado pelo emprego do conhecimento (tecnologia) (MARX, 1985; MÉSZÁROS, 2004).

Cabem aqui duas observações: (1º) esta arquitetura não surgiu do nada, ela resultou de um longo desenvolvimento histórico que durou séculos; (2º) para manter-se em pé ela necessita – como qualquer formação social – da anuência e da sustentação ativa (consciente ou inconsciente) daqueles que dela fazem parte e, portanto, de uma ética que fundamente os valores que presidem as relações sociais. A ética utilitarista, assentada sobre o indivi-

dualismo, o egoísmo e o hedonismo constitui a síntese dos valores típicos do ‘espírito do capitalismo’.

Entretanto, a prática social de negociações coletivas sobre o ‘preço do trabalho’ (sindicatos), da aquisição coletiva de serviços de saúde (sociedades mutuals) e da produção e consumo associados (cooperativas) fez surgir a vertente teórica da ‘*economia social*’. Este era o âmbito proposto por Charles Gide, militante do cristianismo social e do movimento cooperativo francês na segunda metade do século XIX, que definia a economia social como ‘*o estudo de todos os esforços tentados para elevar a condição do povo*’ (GIDE *apud* VUOTTO, 2003, p. 42).

Em contraposição, Leon Walras, sendo um dos principais autores da escola neoclássica, foi também um dos primeiros a utilizar o termo ‘*economia social*’, opondo-o, como ciência, ao ‘*sentimento socialista*’: ‘*eu teria a audácia de lhes dizer exatamente o que penso: a oposição entre ciência e socialismo é também, em um sentido, a oposição entre a ciência e a ignorância*’ (WALRAS, 2003, pp. 34-35). Ele define a economia social, também, em seu célebre ‘Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura’:

Entre o comunismo e o individualismo, qual dos dois tem razão? (...) *Jus est suum cuique tribuere*, a justiça consiste em dar a cada um o que lhe cabe; se alguma vez uma ciência tem tido por objeto dar a cada um o que lhe cabe; se alguma vez uma ciência, por consequência, tem tido a justiça por princípio, seguramente é a ciência da repartição da riqueza social, ou, como a chamaremos, a *Economia Social*. (WALRAS, 1986, p. 30).

De fato, em quase todo mundo, a economia social firmou-se como o estudo das atividades econômicas relacionadas à redução das desigualdades sociais, sem, contudo, estabelecer claramente a relação entre o problema e a sua origem, que era justamente o fundamento da economia política.

A emergência da *economia ecológica* é mais tardia (fim do século XX) e seguiu um caminho parcialmente diverso. A ecologia, ainda como subárea de conhecimento da biologia, consolidou-se na metade do século passado, dedicando-se ao estudo das interações entre os seres vivos e seu habitat e, ao longo das últimas décadas, desenvolveu-se sob a luz dos crescentes problemas criados pela intervenção indiscriminada do homem «na» e «contra» a natureza, a partir da lógica irracional de sua economia altamente destrutiva para o meio ambiente.

Como vertente teórica, a economia ecológica aparece de forma similar à economia política, isto é, como uma crítica teórica, e não como a economia social, que nasceu como abordagem teórica a respeito de um campo empírico delimitado.

A economia ecológica é um campo de estudos transdisciplinar, estabelecido em data recente, que observa a economia como um subsistema de um ecossistema físico global e finito. Os economistas ecológicos questionam a sustentabilidade da economia devido aos impactos ambientais e a suas demandas energéticas e materiais, e igualmente devido ao crescimento demográfico. (MARTÍNEZ-ALIER, 2007, p.45)

Entretanto, ambas – a economia social e a economia ecológica (em suas correntes conservadoras) – foram absorvidas pela perspectiva ideológica dominante de uma economia voltada para a justificação do sistema do capital, hoje em crise; ambas incapazes de perceber o caráter historicamente delimitado e contraditoriamente estruturado do capital como origem dos problemas sobre os quais se debruçam.

Como resultado, duas novas perspectivas – a *economia solidária* e a *ecologia política* – emergiram como vertentes teóricas nascidas dialeticamente dessas contradições da economia social e da economia ecológica. Seus autores foram capazes de captar e analisar os processos sociais que se constituíram nas últimas décadas como resultado da ação de grupos sociais, que para além de resistir e lutar, decidiram experimentar formas organizativas que pudessem superar os limites do capital.

Da economia social à economia solidária

Os pioneiros do cooperativismo do século XIX, intimamente vinculados aos sindicatos de trabalhadores e aos partidos políticos socialistas, já haviam experimentado outras alternativas. Assim, a chamada *economia solidária*, deste século XXI, pode ser vista como uma retomada radical das práticas e dos valores construídos por aquelas experiências, mas sob uma circunstância histórica bastante diferente. Enquanto o cooperativismo dos 1800 se constituiu a partir da crítica de um capitalismo nascente e de tipo concorrencial, a economia solidária dos 2000 emerge em todo mundo quando o sistema do capital apresenta dificuldades crescentes para sua reprodução ampliada. As crises sucessivas, de 1973 a 2008, têm constituído igualmente impulsos recorrentes à organização do trabalho (produção)

associado, em diferentes partes do mundo, com diferentes características e resultados. Este crescimento, especialmente verificável na América Latina, recupera valores comuns às sociedades originárias, ou mais comumente, inspira-se na crítica ao abandono dos valores solidários e autogestionários por parte de parcela significativa do ‘movimento cooperativo’, que assim como a maioria dos sindicatos de trabalhadores e dos partidos socialistas, aderiu à lógica e à ética do capital ao longo do século XX.

Muito embora as expressões ‘economia social’ e ‘economia solidária’ sejam utilizadas às vezes de forma indistinta (é comum a expressão ‘economia social e solidária’), a maioria das organizações autoidentificadas com a economia solidária reconhecem que seu funcionamento se opera sob forças de mercado, mas insistem em constituir estruturas internas anticapitalistas (identificadas com a autogestão) e buscam relacionar-se com o mercado a partir de uma perspectiva ética marcada pela solidariedade com os demais produtores e com os consumidores, manifestando – de forma consciente ou inconsciente – sua inconformidade com a lógica da heterogestão e da competição, típicas da ética utilitarista. É o que afirma, por exemplo, a ‘Carta de Princípios’ do Fórum Brasileiro de Economia Solidária:

A Economia Solidária ressurgiu hoje como resgate da luta histórica dos(as) trabalhadores(as), como defesa contra a exploração do trabalho humano e como alternativa ao modo capitalista de organizar as relações sociais dos seres humanos entre si e destes com a natureza. (...) Mas seu horizonte vai mais além. São práticas fundadas em relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano como sujeito e finalidade da atividade econômica, em vez da acumulação privada de riqueza em geral e de capital em particular. (FBES, 2003)

Esta dupla confrontação (prática e teórica) pode parecer, à primeira vista, idealizada e ilusória. Mas a análise dos textos da economia solidária e da prática cotidiana dos empreendimentos econômicos solidários (EES) tem em comum esses dois elementos já sublinhados: a autogestão como prática social (sem o quê nem ao menos se deve considerar uma organização como um EES) e uma ética marcada pela negação das premissas filosóficas do utilitarismo, com a adesão a princípios antagônicos, como a ‘dáviva’ ou a ‘equidade’, mas sempre permeados pela *solidariedade*, pela *democracia participativa* e pela *responsabilidade recíproca*.

Esses valores, não por acaso e ainda que lentamente, tem sido capazes de se disseminarem em sociedades hegemônicas pela ética utilitarista. A emergência da economia solidária na América Latina decorre do movimento de resistência ao predomínio dos princípios e das políticas neoliberais da década de 1990. Os EES, então, começaram a se multiplicar como resposta dos setores populares aos efeitos dessas políticas: ao desemprego e à precarização do trabalho urbano; à lógica excludente do agronegócio contra a agricultura familiar; à destruição das condições de vida de populações que dependiam de recursos naturais antes abundantes e agora escassos em função da destruição ambiental (pescadores, coletores das florestas etc.).

A lógica autogestionária e a ética solidária desses empreendimentos foram inspirados e liderados por trabalhadores e trabalhadoras que participaram das lutas organizadas dos movimentos sociais nas décadas anteriores e que traziam consigo valores como «democracia», «igualdade» e «participação», o que explica, inclusive, o apoio de praticamente todas as organizações vinculadas aos movimentos sociais dos anos 80 (sindicatos, movimentos religiosos, movimentos camponeses, de desempregados, organizações de direitos humanos etc.) às iniciativas de economia solidária.

As formas de expressão da ES são variadas: empreendimentos produtivos, de consumo, de crédito; cadeias solidárias, redes horizontais, feiras, fóruns; ações de apoio, políticas públicas, novas legislações; formas complexas de associativismo (como os bancos comunitários de desenvolvimento); articulações internacionais, como o movimento do comércio justo... Experiências caracterizadas pelos mesmos princípios da autogestão, da igualdade, da solidariedade e da cooperação.

Foi a emergência desse fenômeno que capturou o olhar de estudiosos latino-americanos – da sociologia, da economia e de muitos campos da pesquisa científica – para este «novo associativismo» que se constituía na contramão da hegemonia neoliberal e na crítica da «antiga economia social».

As análises teóricas também foram diversificadas: «um novo projeto civilizatório» (RAZETO, 1997), «um novo modo de produção» (SINGER,

2000), «um novo paradigma de organização econômica» (CORAGGIO, 2011⁴) etc. Mas há uma visão comum: de que a ES não é apenas diferente da que existe; ela é, em essência, antitética à lógica e à ética do sistema do capital.

Da economia ecológica à ecologia política

O transbordamento do tema da ecologia, do campo das ciências naturais para o campo das ciências sociais não é recente. Justus Von Liebig, o principal desenvolvedor dos fertilizantes minerais (NPK) na metade do século XIX, já havia escrito sobre os problemas econômicos e ambientais da produção e transporte de alimentos a longas distâncias (FOSTER, 2005, p. 217)

A partir da década de 1960, os alertas científicos em relação aos problemas climáticos e ambientais tornaram-se tão consistentes que já em 1972 o famoso Relatório Meadows⁵ indicava, a partir do uso de modelos matemáticos relacionados às curvas de crescimento econômico e de uso dos recursos naturais, que a ideia de expansão ilimitada da produção e da população eram insustentáveis no longo prazo, sob o ponto de vista ambiental, tanto no que se relaciona aos recursos disponíveis quanto à capacidade da biosfera de processar os resíduos emitidos.

O que o relatório demonstrava matematicamente já havia sido indicado teoricamente por outros autores, especialmente por Nicholas Georgescu-Roegen em seus artigos relacionados à relação entre entropia, ecologia e economia. Ele chamava a atenção sobre o fato de que a economia opera com recursos relacionados ao meio ambiente: capital e trabalho, que antes (ou além) de relações humanas historicamente determinadas, são também fatores naturais, necessariamente limitados pelo ecossistema que os comporta: a Terra. Ele afirmava, em um artigo de 1971:

4. Embora José Luís Coraggio tenha utilizado por muito tempo a expressão ‘economia social’, e que só mais recentemente tenha adotado os termos ‘economia social e solidária’, desde o início de seus escritos sua perspectiva coincide com a crítica anticapitalista e com a defesa da ética da solidariedade, que caracteriza o campo da economia solidária.

5. O Relatório Meadows, intitulado ‘Os limites do crescimento’, originou-se da pesquisa coordenada por Donella Meadows (pesquisadora do MIT, de Boston) e encomendada pelo chamado Clube de Roma, que reunia cientistas e empresários preocupados com os problemas do meio ambiente.

Pode ser que o desenvolvimento econômico fundado na abundância industrial seja uma benfeitoria para nós e para os que dele poderão se beneficiar num futuro próximo; mas não deixa de estar em oposição ao interesse da espécie humana no seu todo, pelo menos se o interesse dela for durar tanto quanto lhe permite o seu dote de baixa entropia⁶.(GEORGESCU-ROEGEN, 2008, p. 62).

Assim, ao contrário da teoria da economia solidária, que surgiu como campo de estudos acerca do fenômeno/processo do associativismo econômico autogestionário das últimas décadas, foi o campo de estudos da economia ecológica que suscitou a busca de alternativas que pudessem dar sustentabilidade, no longo prazo, a relações econômicas processadas no âmbito do ecossistema. É claro que imediatamente o campo dos economistas ecológicos, que não estão acima dos processos históricos, dividiu-se.

De um lado, estão aqueles que consideram o sistema do capital como sendo *funcional* às sociedades humanas e que argumentam que é possível, sim, com o desenvolvimento de tecnologias avançadas (reutilização de materiais, uso de energias e insumos renováveis etc.) e de políticas econômicas adequadas (tributação ‘verde’, restrições à globalização econômica etc.), alcançar uma situação de equilíbrio estável (‘estacionário’) entre bem estar social e econômico e preservação ambiental⁷. Esta corrente da economia ecológica é classificada por Barkin et al (2012) como ‘conservadora’ e abarca os grupos que outro autor – Martinez-Alier – identifica como sendo parte do ‘evangelho da ecoeficiência’ (de cunho economicista) e do ‘culto ao silvestre’ (de cunho ecologista ‘tradicional’). Trata-se de uma corrente que se aproxima da vertente da economia ambiental neoclássica, mas com uma visão da economia como um subsistema da biosfera e, portanto, com limites à sua expansão, que estariam sendo ultrapassados.

6. A entropia refere-se à medida e ao tipo de energia disponível num sistema termodinâmico. ‘A energia apresenta-se em dois estados qualitativamente diferentes: a energia utilizável ou livre, sobre a qual o homem pode exercer um domínio quase completo, e a energia inutilizável ou ligada, que o homem não pode, em absoluto, utilizar. (...) Quando se queima um pedaço de carvão, a sua energia química não sofre diminuição nem aumento. Mas a sua energia livre inicial dissipou-se sob a forma de calor, de fumo e de cinzas, que o homem já não pode utilizar.’ (idem, pp. 53-54). Portanto, a natureza nos brinda um estoque disponível, mas finito, de energia utilizável ou livre.

7. Ver Daly & Farley (2009).

Por fora desta corrente, há ainda, a chamada ‘economia verde’ – sustentada por quadros dos organismos multilaterais (PNUMA e Rio+20, por exemplo) –, que vem defendendo o ‘crescimento verde’, desacoplado da base material-natural da economia.

Do outro lado, estão aqueles que argumentam que a ideia de ‘equilíbrio estável e natural’ sob o sistema do capital é incompreensível quando se refere às relações entre economia e natureza, porque o capitalismo pressupõe sua legitimação a partir do crescimento econômico, isto é, de sua expansão ilimitada – isto é, do crescimento econômico – o que permitiria justificar as diferenças sociais em função da melhoria constante das condições de vida, dos mais ricos e dos mais pobres ao mesmo tempo. A tentativa de ‘congelar’ o sistema do capital para preservar o meio ambiente exigiria, portanto, não apenas a estagnação do crescimento, mas uma redistribuição da riqueza que permitisse aproximar a pegada ecológica dos distintos grupos sociais, o que seria um claro contrassenso, em se tratando de capitalismo.

Os críticos da ‘economia verde’ e do ‘equilíbrio estável’ tem uma abordagem metodológica plural – embora em grande medida unidos por uma perspectiva marxista – e são conhecidos como ‘ecologistas políticos’, por sublinhar que os danos ambientais comprometem não apenas as gerações futuras, como repetem incansavelmente todos os que se preocupam com a sustentabilidade, mas produzem tragédias coletivas já nos dias atuais e, sobretudo, conduzem a conflitos sociais e políticos graves, relacionados à propriedade, à posse e ao uso dos recursos naturais.

Barkin et al (2012), esta corrente antissistêmica, por outro lado, em duas visões: a ‘crítica’, cujo autor principal seria Martinez Allier (*op.cit.*), e a ‘radical’, onde se destacariam trabalhos como os de Enrique Leff (2004).

A síntese dos movimentos sociais para a economia solidária e a ecologia política

Como vimos, na base do desenvolvimento histórico da economia solidária (como processo socioeconômico) e dos conflitos estudados pela ecologia política, encontra-se a *‘ativação dos limites absolutos para a reprodução sociometabólica do capital’* (MÉSZÁROS, 2004).

Seja o desemprego estrutural e a precarização dos trabalhadores urbanos, seja a expulsão dos agricultores familiares do campo, seja a supressão das condições de reprodução de vida das populações extrativistas, a base obje-

tiva que desencadeia todos esses processos é a lógica da expansão ilimitada da produção sob o império da competição entre as unidades econômicas, mediada pelo emprego de tecnologias convencionais, poupadoras de trabalho e intensivas em recursos naturais, ao mesmo tempo. E esta lógica, por sua vez, é justificada pela ética utilitarista que, potencializada pelas ferramentas ideológicas da mídia e da propaganda, eleva o consumo à condição de fetiche quase religioso para parte significativa da população contemporânea, sem distinção em relação às classes sociais.

Como já foi dito, parte significativa dos empreendimentos de economia solidária (não todos, mas quase todos) nasce como reação à exclusão econômica do mercado capitalista e como reação à estrutura heteronômica dos empreendimentos capitalistas. Embora nem todos os EES tenham clareza quanto à necessidade do uso de tecnologias e processos sustentáveis, a maioria deles tem caminhado nessa direção. E também é perceptível que a maioria dos empreendimentos econômicos que nascem da luta das populações afetadas pela destruição ambiental assumem a forma de empreendimentos de economia solidária⁸.

A explicação para esse movimento de convergência é bastante simples e é, em boa medida, determinado pelas próprias contradições do mercado capitalista.

No caso da economia solidária, a maioria dos produtores organizados coletivamente simplesmente não dispõem do capital necessário para acessar as tecnologias mais avançadas de produção. Parte significativa desses empreendimentos está obrigada a lançar mão – ao menos para a realização de suas operações básicas de produção e distribuição – de tecnologias livremente apropriadas, que não estão sob o controle de oligopólios, ou até mesmo (em alguns casos) desenvolver tecnologias novas, de baixo custo, e portanto não-intensivas em recursos naturais, mas sim em trabalho. Ao mesmo tempo, seu mercado consumidor é bastante específico e exigente, formado em sua maioria por pessoas que rejeitam o consumismo orientado pela ética utilitarista, preferindo a solidariedade intersocial e intergeracional como princípios orientadores de suas práticas de consumo. Assim, os EES se obrigam, em parte por convicção ética, em parte por uma lógica

8. Note-se que nem a economia social (em sua versão ‘cooperativismo empresarial’), nem a economia ecológica (em suas versões ‘economia verde’ ou ‘equilíbrio estável’) compartilham dessa rebeldia contra a lógica e a ética do capital.

específica dos nichos de mercado em que se inserem, a produzir e distribuir ecologicamente.

Os exemplos são muitos e variados e exigiriam, cada um deles, uma explicação detalhada e não há espaço aqui, para tanto. Mas podemos citar:

1. A opção política do Movimento Sem Terra e das organizações da agricultura familiar, no Brasil, pela agroecologia, em função da inviabilidade econômica da reforma agrária e da pequena propriedade dentro do modelo do agronegócio, de uso combinado de maquinário pesado, sementes transgênicas, fertilizantes químicos e agrotóxicos;
2. A organização cooperativa de parte significativa daqueles que trabalham na coleta e seleção de resíduos sólidos recicláveis em praticamente todas as grandes e médias cidades da América Latina;
3. A prevalência da produção artesanal e semi-artesanal nos EES urbanos, bem como das comunidades rurais mais pobres, em praticamente todos os ramos de produtos finais – utensílios domésticos, roupas, materiais de higiene e limpeza, artefatos de decoração doméstica etc.;
4. A orientação dos grupos organizados de consumidores «responsáveis» ou «conscientes», por produtos produzidos de forma saudável, solidária e sustentável, como é o caso dos princípios estabelecidos pelo movimento do Comércio Justo (*Fairtrade*) e do *Slowfood*;
5. As formas ‘desmaterializadas’ de produção e consumo, que se viabilizam através de EES voltados para a cultura e a circulação de informações, como a produção de *softwares* livres e de produtos culturais de iniciativas locais (música, teatro, filmes etc.), inclusive com financiamento solidário (*crowdfunding*).

De maneira similar, quando as organizações sociais que articulam as respostas organizadas das populações atingidas por problemas ambientais decidem construir alternativas econômicas que permitam às comunidades sobreviver em seus locais de origem, tanto as condições de viabilidade econômica das iniciativas frente ao mercado, quanto o inaccessibilidade a tecnologias avançadas, empurram os produtores para a busca de formas coletivas de organização econômica, tanto mais quanto eles tenham experimentado os resultados da ação coletiva em sua luta pela defesa de seus modos de vida. Este pode ser o diferencial que o movimento ecológico dispõe

para firmar-se como opção de desenvolvimento social que aponta para a sustentabilidade. Não apenas a radical rejeição aos processos produtivos convencionais ou o apoio a uma sólida proposta tecnológica alternativa, mas é sua opção social igualmente radical que lhe confere a condição de protagonista de um modelo de desenvolvimento que atende as dimensões ambiental, econômica e social.

Outra vez, não faltam exemplos, como os EES vinculados às comunidades originárias e seus modos de vida (índigenas, quilombolas etc.); os pescadores artesanais em áreas degradadas; os coletores extrativistas (nos manguezais, nas florestas, nas montanhas...); os caçadores em áreas de natureza extrema etc.

Pois embora alguns possam ainda argumentar que estas questões ambientais são uma preocupação apenas para grupos mais abastados ou nações afluentes, estas questões estão muito presentes na luta pela vida de grupos empobrecidos que dependem da natureza para sua sobrevivência e, por isso, muito comumente mesclada ao ativismo dos movimentos sociais (MARTINEZ-ALIER, 2009).

Entropia e tecnologia, ética e autogestão

O desenvolvimento de tecnologias sustentáveis, de um lado, e a expansão do ‘consumo responsável’⁹, por outro lado, tem gerado uma tensão visível entre o ‘mercado ecológico-capitalista’ e a ética que informa essas duas tentativas de resposta ao problema do meio ambiente.

As chamadas ‘tecnologias verdes’, quando desenvolvidas sob a lógica do capital, geram ‘conhecimento proprietário’ (SHIVA, 2005), isto é, um tipo

9. Consumo responsável ‘é a a capacidade de cada pessoa ou instituição pública ou privada, escolher e/ou, produzir serviços e produtos que contribuam, de forma ética e de fato, para a melhoria de vida de cada um, da sociedade, e do ambiente’ (BADUÊ et al, 2005, p. 20). Ele dialoga com outros conceitos como ‘consumo ético’, ‘consumo consciente’ ou ‘consumo sustentável’, que possuem sentidos muito próximos. De qualquer forma, a noção expressa as transformações do comportamento de parcela significativa de consumidores que rejeita os parâmetros convencionais de escolha (quantidade, qualidade e preços), agregando à sua curva de preferência elementos como procedência, sustentabilidade do processo produtivo, valorização do trabalho e outras considerações de caráter sociopolítico.

de conhecimento que não pode ser disponibilizado livremente sob pena de que o investidor que deu suporte ao seu desenvolvimento não obtenha retorno (financeiro) de seu investimento¹⁰. Da mesma forma, o uso que as corporações (e inclusive algumas cooperativas...) tem feito do *marketing* relacionado a 'projetos de responsabilidade social' vem provocando indignação em parcelas mais conscientes dos consumidores.

Entretanto, o desenvolvimento das 'tecnologias sociais'¹¹, livremente apropriáveis, representam a possibilidade de desenvolvimento de conhecimento sob regimes colaborativos, o que vem acontecendo há vários anos através das facilidades garantidas pela internet, que permitem uma rápida disseminação de conhecimentos e de experiências. As técnicas de agroecologia, de produção e uso de fitoterápicos, a permacultura, as técnicas de reciclagem de resíduos, de bioconstrução, os *softwares* livres, os biodigestores domésticos, as formas diversas de reaproveitamento de recursos materiais e energéticos, as versões simplificadas e domésticas de produção de energia (eólica, solar, por biomassa etc.), as metodologias variadas de organização social (cadeias produtivas solidárias, redes de produção e de consumo, sistemas de trocas ou de financiamento coletivo) são apenas exemplos de tudo que o ativismo criativo e solidário vem produzindo nos últimos anos e que estão nitidamente confrontados com a essência da ética utilitarista que legitima a lógica do capital, porque (i) elas são produzidas coletivamente, sem apropriação particular dos conhecimentos que lhes correspondem; (ii) elas dão acesso a todos que delas possam se servir, inclusive para produzir, distribuir e consumir a partir de mecanismos que, se não estão fora do mercado e de sua lógica, estão claramente na contramão dos valores éticos que o informam.

A tecnologia social, construída coletivamente de forma autogerida por grupos sociais colaborativos, tem um profundo conteúdo ético solidário:

10. Mais grave, ainda: quando as corporações decidem patentear produtos e processos desenvolvidos pelo conhecimento tradicional ou popular, privando aos 'desenvolvedores' de seu uso, transmitido livremente, ao longo de séculos, através das gerações (SHIVA, 2005)

11. Produtos, processos e metodologias desenvolvidos na interação entre grupos sociais (com a participação, muitas vezes, de pessoal científico), através do diálogo entre os diferentes saberes (tradicional, empiricista, científico etc.), que produzem soluções efetivas para problemas sociais e econômicos e que são livremente apropriados e modificados (ver RTS, 2010; NOVAES, 2007).

A TS contrapõe-se ao modelo que valoriza a liberação de mão de obra, utiliza insumos externos em demasia, degrada o meio ambiente, não valoriza o potencial e a cultura locais e gera dependência, características da tecnologia convencional. (...) É um posicionamento político, na medida em que é um situar-se no mundo das pessoas e de seu espaço, sua organização, de forma independente, autônoma e autogestionária. (RTS, 2007, p. 14)

O desenvolvimento de tecnologia(s) a partir de princípios cooperativos e que se destinam a resolver, *de forma sustentável*, problemas sociais (incluindo as possibilidades produtivas dos EES), constitui uma dupla contraposição ao sistema do capital: (i) trata-se de um enfrentamento efetivo ao problema da entropia, nos termos propostos por Georgescu-Roegen, numa forma social potencialmente ampliável, por que livremente apropriável; (ii) confronta o princípio da separação entre concepção e produção, elemento central da estrutura de reprodução do capital (MÉSZÁROS, 2004).

Por fim, a autogestão – seja para administrar um empreendimento de economia solidária, uma instituição destinada ao serviço público ou um projeto de desenvolvimento de tecnologia social – produz, necessariamente, uma nova ética. Processos de autogestão não se sustentam sem a reunião de princípios comportamentais antitéticos à ética utilitarista, quais sejam: a cooperação, a transparência, a tolerância e o respeito à coletividade.

Como afirmou Luckács, ‘considerações éticas *inspiram no indivíduo a decisão de poder transformar sua própria necessária consciência histórico-filosófica em ação política correta, isto é, componente de uma vontade coletiva, e que pode também determinar aquela ação*’ (LUKÁCS *apud* MÉSZÁROS, 2004, p. 366).

Acumulação solidária e desacumulação econômica – o sentido da ‘desacumulação solidária’

Num artigo anterior intitulado ‘*A acumulação solidária*’, Cruz (2011) defendeu a ideia de que a sobrevivência e expansão dos EES dependem de sua capacidade de confrontar com êxito a concorrência das empresas capitalistas; que este processo: (i) se opera a partir de uma dupla acumulação – econômica e social; (ii) que esta acumulação, *que já está em curso*, por sua vez, pressupõe mudanças qualitativas na esfera da produção, da distribuição e do consumo; (iii) que são partes importantes desta nova dinâmica: o desenvolvimento das tecnologias sociais, a expansão do consumo responsável

(com importante papel para os processos educativos) e a luta política pelo direcionamento dos fundos públicos de financiamento econômico e de gastos governamentais.

Numa nota de rodapé daquele texto, Cruz afirmava:

É bem possível (e até provável) que uma formação social solidária hegemônica por um modo de produção solidário possa ser cenário de uma desacumulação solidária, capaz de recompor o equilíbrio entre humanidade e natureza. Mas isto é um tema para o futuro. (op. cit., p. 115)

É claro, porém, que esta afirmação estava parcialmente equivocada: poderia ser um tema para um desenvolvimento teórico futuro, mas é um tema socio-histórico para o presente. A acumulação solidária, da forma como se processa – delimitada pelas características da economia solidária, das tecnologias sociais e do consumo responsável – deriva uma relação dialética entre acumulação econômica e social da economia solidária, por um lado, e desacumulação da economia em geral, por outro.

Nelsa Nespolo, uma liderança importante do movimento da economia solidária no Brasil, lançou certa vez uma pergunta desconcertante a um auditório de professores e estudantes universitários: o que aconteceria com o PIB de um estado brasileiro qualquer (diríamos nós, também: de uma província argentina, ou de toda Costa Rica, por exemplo) que fosse declarado livre de agrotóxicos, sendo proibida a produção, comercialização e uso dessas substâncias dez anos após a promulgação da lei?

Bem, para garantir o abastecimento de alimentos seria necessário gerar anualmente um produto agrícola igual ao do período anterior à lei; isto exigiria a alocação de uma força de trabalho maior na zona rural, gerando milhares de postos de trabalho. E que resultado se poderia esperar? O agronegócio – tal qual nós o conhecemos – seria inviabilizado; a agricultura familiar floresceria; a qualidade dos alimentos melhoraria expressivamente; a qualidade do meio ambiente também; o desemprego urbano se reduziria; e o PIB... teria uma redução bastante sensível, já que fertilizantes químicos e agrotóxicos deixariam de ser produzidos (ou talvez importados), distribuídos e utilizados. Não seria isto um exemplo daquilo que Georgescu-Roegen chamava de «decremento»?

Ora, o desafio comum à economia solidária e à ecologia política – como teorias – é contribuir para o desenvolvimento das experiências concretas

que já podemos observar, ainda que de forma incipiente, em diversas regiões da América Latina, e que representam a construção de um novo e diferente sociometabolismo, antagônico à lógica e à ética do sistema do capital.

Esta síntese prática da economia solidária e dos conflitos ambientais, que é construída pelo movimento dos produtores associados e impulsionada pelas contradições econômicas, sociais e ambientais do capital, começa agora a gerar um processo de síntese teórica, da qual o já citado texto de Mara Rosas-Baños constitui uma tentativa pioneira.

Os fundamentos dessa síntese prática e teórica pressupõem e ao mesmo tempo conduzem a uma ética antiutilitarista, baseada na solidariedade da autogestão dos trabalhadores associados; do respeito à natureza, por conta dos constrangimentos da força excludente e destruidora do mercado, mas também pela crescente pressão da consciência ecológica, e do comprometimento de todos aqueles que participam desse processo para com as gerações futuras. Enfim: trata-se da construção de uma solidariedade coletiva que leva, por vários caminhos, a constituir-se em uma alternativa, politicamente viável, para vencer a “impossibilidade política” de uma economia sustentável (DALY, 2005).

Resta saber, como nos propõe a reflexão do início do texto, se nós – a humanidade – seremos capazes de fazer a mudança na forma e no tempo necessários. A hora é esta.

Referências

BADUÊ, Márcia et al. *Manual pedagógico entender para intervir – por uma educação para o consumo responsável e o comércio justo*. São Paulo, Instituto Kairós, 2005.

BARKIN, David; FUENTE CARRASCO, Mario E.; TAGLE ZAMORA, Daniel. La significación de una economía ecológica radical. In: *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, Vol. 19. México, REDIBEC, 2012. pp. 01-14. Disponível em: http://www.redibec.org/IVO/REV19_01.pdf Acessado em 10/08/2014.

CORAGGIO, José Luís. La economía social como vía para otro desarrollo social. In: *Economía social y solidaria, el trabajo antes que el capital*. Quito, FLACSO, 2011.

CRUZ, Antônio. A acumulação solidária – os desafios da economia associativa sob a mundialização do capital. In: *Revista Cooperativismo & Desenvolvimento*, No. 99. Bogotá, UCC/INDESCO, 2011.

DALY, Herman; FARLEY, Joshua. *Economia ecológica – princípios e aplicações*. Lisboa, Instituto Piaget, 2009.

FBES, Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Carta de princípios. In: *III Plenária Nacional de Economia Solidária*. Brasília, 2003. Disponível em http://www.fbes.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=63&Itemid=60. Acessado em 08/09/2014.

FOSTER, John Bellamy Foster. *A ecologia de Marx – materialismo e natureza*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2005.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *O decrescimento – entropia, ecologia, economia*. Lisboa, Instituto Piaget, 2008.

LEFF, Enrique. *Racionalidad ambiental – la reapropiación social de la naturaleza*. México, Siglo XXI, 2004.

MARTÍNEZ-ALIER, Joan. Martínez. *O ecologismo dos pobres*. São Paulo, Contexto, 2009.

MARX, Karl. *O capital – crítica da economia política*. São Paulo, Nova Cultural, 1985

MÉSZÁROS, István. *Para além do capital*. São Paulo, Boitempo, 2004.

NOVAES, Henrique T. *O fetiche da tecnologia – a experiência das fábricas recuperadas*. São Paulo, Expressão Popular, 2007.

POLANYI, Karl. *A grande transformação – as origens de nossa época*. Rio de Janeiro, Campus, 2002.

RAZETO, Luis. *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas, 1997.

ROSAS-BAÑOS, Mara. Economía ecológica y solidaria: rumbo a una propuesta teórica integrada que visualice las rutas hacia la transición. In: *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, v. 18. Disponível em http://www.redibec.org/IVO/rev18_06.pdf. Acessado em 05/09/2014.

RTS, Rede de Tecnologia Social et al. *Tecnologia social e desenvolvimento sustentável – contribuições da RTS para a formulação de uma política de Estado de ciência, tecnologia e inovação*. Brasília, RTS, 2010.

SHIVA, Vandana. Biodiversidade, direitos de propriedade intelectual e globalização. In: SANTOS, Boaventura de Sousa. *Semear outras soluções – os caminhos da biodiversidade e dos conhecimentos rivais*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2005.

SINGER, Paul. Economía solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de. *A economia solidária no Brasil – a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo, Contexto, 2000.

VUOTTO, Mirta. Charles Gide: una referencia singular para identificar la economía social y definir su identidad. In: *Economía social – precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires, Altamira, 2003.

WALRAS, León. Estudios de economía social, segunda lección – intervención de doctrinas filosóficas. In: VUOTTO, Mirta. *Economía social – precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires, Altamira, 2003.

VI. LA DÉCADA COOPERATIVA Y EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS PARA SUS LOGROS

Avances de la intercooperación en la región de Antioquia

Hernando Zabala Salazar¹

Resumen

Desde la perspectiva histórica, diversos estudios efectuados por el autor de esta ponencia han llegado a la conclusión de que en los últimos cincuenta años el cooperativismo colombiano no ha participado protagónicamente en el desenvolvimiento de la economía del país, a no ser por contadas experiencias de intervención en procesos de desarrollo local. La razón principal de este atraso del movimiento estriba en que no ha avanzado hacia la conformación de grandes circuitos de intercambio de operaciones y transacciones con unidades económicas propias del sector; esto es, no se han producido experiencias envolventes e integrales de intercooperación, al no entenderse que ella es la forma más eficaz para superar las limitaciones del propio sector y, al mismo tiempo, contribuir a la disminución de desigualdades e inequidades que se producen en una economía preponderantemente capitalista.

Con base en diferentes análisis acerca de las potencialidades del ejercicio de la intercooperación, en la región de Antioquia (Colombia) se ha producido un modo de romper las barreras estructurales que han impedido

1. Historiador y especialista en Economía Solidaria. Profesor en la Fundación Universitaria Luis Amigo. Correo electrónico: hernando.zabalasa@amigo.edu.co

que en Colombia exista efectivamente un sector cooperativo. Partiendo de la férrea integración de un amplio número de cooperativas y la puesta en marcha de metodologías de intervención propias, se han fomentado e implementado acuerdos transaccionales en este territorio, convencidos de que la intercooperación es la única vía para romper el círculo vicioso por el que ha transcurrido este movimiento social. Así el cooperativismo antioqueño se acoge al plan para una década cooperativa, demostrando que la sostenibilidad forma parte de la naturaleza intrínseca de las cooperativas y que ellas tienen la capacidad de contribuir positivamente en sus tres vertientes básicas: económica, social y medioambiental.

Esta ponencia se detiene en revisar las orientaciones teóricas de este proceso, algunos aspectos de la metodología puesta en marcha y la presentación de resultados alcanzados en cinco años de implementación.

1. Presentación

Las cooperativas son instrumentos experimentados exitosamente en muchas partes del mundo para dar solución a necesidades materiales y espirituales de los grupos aglutinados a su alrededor. En ellas se producen profundos procesos de participación comunitaria, a través de los cuales se constituyen en vehículos de ordenamiento de economía y la sociedad. Así pues, puede inferirse que si un determinado movimiento cooperativo, territorialmente implantado, logra intervenir decididamente en los dos propósitos enunciados, estará cumpliendo la función para la cual fue creado.

Y es que un cooperativismo bien fundamentado debe proponerse políticas de intervención en la sociedad y en la economía, comprometiéndose con el crecimiento, la productividad, la democratización de la propiedad, la redistribución del ingreso y la planificación, consultando la diversidad económica y regional así como el respeto por el medio ambiente, e implicándole propugnar por la formación de una voluntad política gubernamental que coadyuve a esta plena intervención.

Ello significa que para alcanzar un adecuado estado de desarrollo en un territorio dado, hay que encontrar alternativas capaces de enfrentar los retos del bienestar general; esto es, hay que encontrar un nuevo modelo económico que permita el bienestar de todos. Y, en lo más profundo de esta alternativa se encuentran las tesis fundamentadas en principios de cooperación.

Colombia exige transformaciones profundas: para romper las barreras de su atraso histórico, disminuir la inequidad social y el desequilibrio sectorial y territorial, contribuir al mejoramiento de los índices de calidad de vida de muchos coterráneos y alcanzar la esquiiva paz (forma de vida desconocida por cuatro o cinco generaciones de colombianos). Pareciera que en esta coyuntura de la segunda década del siglo XXI se abrieran las posibilidades, por lo menos para debatir la forma de alcanzar esos grandes propósitos y formularnos un horizonte de tiempo para hacerlos ciertos. En esta coyuntura histórica el cooperativismo puede ser artífice muy importante del desarrollo, por fin ser protagonista de la construcción de porvenires, generando condiciones para establecer una sociedad más justa y equitativa.

Para concretar esta aspiración del cooperativismo colombiano, lo primero que debe entenderse es que este es un movimiento autónomo e independiente que debe enfrentar con certeza las amenazas y oportunidades del entorno. Esto es, debe trazarse los propios rumbos: siendo una tarea urgente que no puede circunscribirse a simples actos de representación o defensa, ni a los consabidos pedidos de facilitar su intervención en los planes de desarrollo; ello implica tomar posición frente al tema del desarrollo, frente a la necesidad de destruir las inequidades y los desequilibrios, y frente a la construcción de la paz, precisando propuestas que puedan concertarse con las demás fuerzas sociales.

Esta visión de un cooperativismo próspero, dinámico, emprendedor, propositivo y autodependiente, es la que se viene produciendo en el departamento de Antioquia, al occidente de la República de Colombia, mediante el compromiso de muchos de sus líderes, fincando sus estrategias en la variable territorial, buscando producir resultados concretos relacionados con cambios en la calidad de vida de la gente; cambios que no se logran por el esfuerzo (grande en muchos casos) de una o unas cuantas unidades económicas, sino por la interacción e interdependencia entre múltiples unidades económicas territorialmente identificadas. Esto es, se ha producido el convencimiento de que el cooperativismo para ser factor de desarrollo real, debe eliminar los estados de aislamiento en el nivel transaccional y alcanzar niveles de intercooperación apropiados, dando consistencia estratégica al movimiento cooperativo de esta región latinoamericana.

Introducción a un debate conceptual

Hay que partir de considerar que la Alianza Cooperativa Internacional (Manchester, 1995) ratificó como principio universal el de la *integración*, definiéndolo con la siguiente declaración: “Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficientemente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales”.

El llamado a que se fortalezcan los lazos de unión y amistad entre todas las cooperativas con el propósito principal de servir mejor a sus miembros y cumplir con el papel socioeconómico que les corresponde, es bastante claro en esta declaración. Pero, lo cierto es que no habría movimiento cooperativo y un sector económico claramente diferenciado sin la práctica histórica de este principio.

Los movimientos cooperativos surgidos a mediados del siglo XIX han respondido a las exigencias de su tiempo y de sus entornos, nacionales o regionales, mediante dos expresiones básicas de integración: por un lado, las que presentan fines de contenido social y moral; por otro, las que se definen en el ámbito económico. No obstante, con el paso de los años, para superar la fragmentación cooperativa, se fue fraguando una nueva dinámica relacionada con la aspiración de conquista económica: la intercooperación. Así, la integración alcanzó una nueva dimensión y se convirtió en principio de operación. Principio que comprende tres momentos: creación de entidades de cobertura, formación de grupos cooperativos de carácter microrregional y establecimiento de un grupo empresarial sólido (Ormaechea, 1988, p. 12).

En la última parte de su famoso libro *La doctrina cooperativa*, Paul Lambert (1961) aseguraba que, no solo la vida económica y social sería transformada por la potencia del espíritu cooperativo, sino que también el propio hombre debía ser transformado. Desde entonces, ha sido recurrente en el movimiento cooperativo mundial que su mayor afán es conquistar la economía y la sociedad. Pero esta perspectiva tiene una condición adicional a la de asegurar la existencia de cooperativas de todo orden: *estas deben conectarse entre sí*.

De este modo, las cooperativas —para poder sobrevivir en un mundo que les es adverso y que pugna por subordinarlas, y para mantener vivo el ideal de conquista— necesitan de su federalización —en el sentido de unificar

esfuerzos a partir de reconocer sus semejanzas— y de adelantar procesos de concentración económica.

Las primeras experiencias de organización cooperativa en el mundo pretendieron crear redes intercooperativas con el objeto de vencer la fuerza de los intermediarios: ese fue el ideal de sus precursores y pioneros de sus primeras experiencias exitosas. La expansión y sobrevivencia de los diferentes componentes del movimiento se expresó inicialmente en un principio de unificación, el que adoptó diferentes modalidades:

... desde la más elemental de conciertos entre cooperativas, pasando por la concentración de cooperativas mediante absorción o fusión, o dando vida a cooperativas de segundo y ulterior grado, o a uniones o federaciones de cooperativas, con fines que tanto pueden ser económicos como morales, o estrictamente sociales y de representación, defensa y armonía.

Tan consustancial es a la filosofía cooperativa el federalismo, que tan pronto como en un determinado país las entidades cooperativas alcanzan cierta densidad numérica tienden a establecer entre ellas lazos y relaciones más o menos estrechas, según su actividad (agrícola, consumo, vivienda, trabajo, crédito, etc.), radio de acción (local, territorial, nacional o sus afinidades ideológicas o políticas), formando el *Movimiento Cooperativo* y constituyendo en el cuadro económico determinado el *Sector Cooperativo* (Del Arco, 1977, p. 57).

Es el hecho mismo de encontrarse conviviendo con sectores económicos que le compiten y que buscan subordinarle, el que motiva al movimiento cooperativo para adoptar la forma de concentraciones económicas, con el fin de sobrevivir. De lo contrario, las unidades económicas del cooperativismo solo serían mecanismos complementarios y de intermediación de las operaciones nacidas y controladas por otros sectores económicos. Para expandir la utopía cooperativista y perpetuarse, el movimiento debe ser uno, *debe actuar como un sistema*.

El desarrollo del principio de federalización creó conciencia sobre la necesidad de hacer ejercicios prácticos y normativos para hacerlo realidad. Esto dio a entender a los dirigentes de la primera mitad del siglo XX que las sociedades cooperativas podían y debían organizarse en federaciones, uniones u otras estructuras con el objetivo de reforzar la acción social,

económica y cultural. Y de este desenvolvimiento del principio de unificación nació la teoría clásica de concebir la federalización como integración, dividiéndola en dos manifestaciones: vertical y horizontal. Asimismo, desde el punto de vista jurídico se dio vía a la formación de organismos de segundo y tercer grado, de orden local o nacional: clasificación pensada fundamentalmente para unir a las cooperativas en un esquema vertical; es decir, para establecer una nueva organización empresarial que les sirviera para responder a necesidades o carencias comunes; esto es, que diera cobertura a sus debilidades o carencias individuales. Las actividades de estos organismos podían estar relacionadas con el financiamiento, mercado de la producción, adquisición de insumos, centralización de procesos logístico-administrativos, asistencia técnica, educación, entrenamiento de administradores, etcétera.

En el continente americano esta clasificación adquirió las denominaciones de integración institucional e integración económica. La primera se entendió como el agrupamiento para realizar actividades representativas, de intercambio experiencial, defensa, promoción, educación, asistencia técnica, capacitación y divulgación, entre otras; método que no compromete la realización de operaciones económicas comunes ni la centralización de las mismas, sino que se propone fomentarlas. La segunda, es una forma de agrupamiento para el intercambio; en la mayoría de los casos formado por organismos de segundo grado con objetivos específicos, aunque los acuerdos no necesariamente tiendan a institucionalizarse. Se establecen para realizar operaciones económicas y acciones sociales en común en forma permanente y se inician con integraciones sectoriales que avanzan hacia acuerdos múltiples con otras expresiones económicas.

El interés principal de las cooperativas —por lo menos hasta mediados del siglo XX— estuvo centrado en agruparse alrededor de organismos de integración para recibir servicios de estos (sobre todo aquellos que no podrían realizarse independientemente) o sustituir convenios con formas organizativas no cooperativas. También esta integración se motivaba en la necesidad de defensa y fortalecimiento, imposible de hacerse aisladamente.

Desde nuestro punto de vista las integraciones verticales (o institucionales), aunque son absolutamente necesarias al movimiento, tienen un marco de actuación reducido, sin consecuencias inmediatas en lo económico. Es apenas un primer eslabón de la primera etapa de intercooperación, siendo un paso previo para el advenimiento de formas superiores de intercooperación. Sin embargo, es preciso reconocerlo, han sido supremamente im-

portantes para la defensa del movimiento y para mantener la coordinación y cohesión política del mismo.

Las integraciones horizontales (o económicas) suelen ser el principal medio para el crecimiento del movimiento, para alcanzar protagonismo social y económico, para avanzar hacia su condición de sector económico. Son el segundo eslabón de la primera etapa de intercooperación. En los niveles locales este tipo de integración se encuentra mediatizada por la necesidad de asegurar la supervivencia de las cooperativas. Con ello es que se hace posible el ideal de cooperación de los consumidores de participar en las diferentes esferas del proceso económico (la famosa tesis de las tres etapas de Charles Gide), partiendo de la asociación primaria y, posteriormente, interviniendo la producción a través de las asociaciones industriales y agrícolas.

Sin embargo, los complejos problemáticos del devenir del cooperativismo (manifestados en predominancia de ciertas visiones parciales del mundo o el entusiasmo por formas de intervención en específicas actividades económicas o desviaciones surgidas de fenómenos políticos) hicieron que este plan fuese fragmentario. Esto es, la tendencia ha sido a la formación de integraciones sectoriales, sin avanzar en la perspectiva intersectorial. El cooperativismo mundial ha tenido en esta circunstancia la mayor debilidad económica; lo que significa, además, un notable desaprovechamiento de las potencialidades del actuar en cooperación.

Esa contradicción sistémica entre fragmentariedad e integralidad (Zabala, 1988, p. 102), dio origen a las tesis de la intercooperación, permitiéndose el avance y formación de poderosas experiencias en todo el mundo, especialmente en el continente europeo.

Mediante la intercooperación:

... cooperadores de ciudades y de aldeas se hacen cargo de los lazos que los ligan. Entre unos y otros se establece una comunidad de sentimientos que tiende a hacer prevalecer en sus relaciones las normas de una equitativa solidaridad, el respeto recíproco de sus condiciones de vida y trabajo (Fauquet, 1973, p. 56).

El cooperativismo, como fuerza económica y como propuesta social, ha construido teorías sobre muy variados tópicos, proceso que no ha estado exento de debates. Esta construcción teórica es inacabada y se va de-

purando en cada praxis social y económica concreta. En tal sentido, los conceptos de *integración* e *intercooperación* siguen siendo fórmulas teóricas en construcción, lo que los coloca en estado de relatividad.

En principio se trataba de una *federalización*, siguiendo antiguos postulados de los teóricos del siglo XIX (Owen, Fourier, Saint Simon y Proudhon), lo que significaba principalmente un ejercicio de *unidad* frente a la amenaza de propuestas sociales y económicas adversas. Unión para lograr una mayor fortaleza, fue la consigna predominante en los albores de este movimiento y sigue siendo la consigna en los movimientos regionales o nacionales incipientes.

Sin embargo, esa primera expresión teórica es limitada. Desde el punto de vista estrictamente etimológico, *unir* no es más que juntar dos o más cosas entre sí, haciendo de ellas un todo; también se trata de mezclar o trabar algunas cosas entre sí, incorporando unas a otras. Se puede entender como atar o juntar una cosa con otra, física o moralmente; o acercarse y encontrarse para formar un conjunto que concurre a un mismo objeto o fin. *Unir* es, pues, concordar o conformar las voluntades, ánimos o pareceres. De ahí que de ello resulte el concepto de *federalización*, pues se trata de confederarse o convenirse varios para el logro de algún intento, ayudándose mutuamente. En fin, *unir* es agregarse o juntarse uno a la compañía de otro. En consecuencia, la unificación no es más que una fase primaria del cooperativismo, pero, absolutamente necesaria para avanzar hacia estadios superiores.

Luego se fue descubriendo el concepto de *integración* y la doctrina cooperativa lo introdujo oficialmente en el Congreso de la ACI de 1966, con las argumentaciones de los profesores Bonow y Watkins (1987). Es un concepto superior al de la *federalización*, ya que se concibió como el mecanismo por el cual una cooperativa singular podía atender mejor las demandas de sus miembros, en el entendido de que debía hacer cooperación con otras cooperativas. Etimológicamente es también un concepto más avanzado: se trata de que las partes constituyan un todo o hacer que se complete el todo con partes que faltan; se trata de incorporarse al grupo para formar parte de él, manteniendo la identidad singular.

Al aplicar la teoría de los sistemas a los conceptos enunciados, es sorprendente el resultado. *Unir* —desde una simple visión etimológica— sería hacer desaparecer las partes para crear un todo, mientras que *integrar* sería hacer que un segmento haga parte del todo manteniendo su independen-

cia. Por tanto, en el *unir* la parte desaparece y es absorbida por el todo; en el *integrar* la parte se mantiene, pero se incorpora al todo. Así las cosas, el todo (el cooperativismo) no es un sujeto único, sino la convergencia de múltiples partes (las cooperativas) que se identifican con el todo pero pueden mantener su autonomía o comprenderse por sí solas. En conclusión, en la palabra *unir* se aprecia la tendencia a la formación de un solo sujeto aglutinador; es lo que pudiéramos llamar una conjunción orgánica; mientras que en *integrar* el todo solo se entiende por la presencia de las partes.

Esta claridad conceptual es supremamente importante a la hora de entender el fenómeno cooperativo. El movimiento cooperativo logra su máxima dimensión, no solo si alcanza la unificación de sus partes, sino, fundamentalmente, si sus partes (las cooperativas) se conectan entre sí. De ahí que *integración cooperativa* es unión de voluntades, intereses, esfuerzos y recursos para construir cooperativismo.

La palabra *interacción* puede explicar también este fenómeno de relacionamiento entre las partes. José del Carmen Moreno enseñaba que es una “forma universal de nexos entre cuerpos y fenómenos que se expresa en la influencia de unos sobre los otros o frente a los otros y en las modificaciones que sufren por esas mismas relaciones” (Moreno, 1990, p. 63).

Argumenta este recordado autor colombiano que histórica y biológicamente está probado que organismos iguales, con características genéticas semejantes, son sujetos de actitudes y procesos de integración. Esto significa que es un estado natural de los seres vivos y explica la tendencia humana a facilitar su acercamiento mediante la identificación de intereses comunes, económicos y sociales. Pero son los pensadores asociacionistas, cooperativistas y socialistas quienes superan esta concepción organicista del concepto para hacerlo más propio de la conciencia humana: al proponer la federación se establecen principios de soberanía y autonomía, ejercicio de derechos, cumplimiento de responsabilidades, arreglo de diferencias y búsqueda de la prosperidad común.

En consecuencia:

... la acción integracionista se concibe como un proceso federativo; como tal, es producto de la voluntad de quienes promueven tal proceso, tanto como personas naturales que como entes jurídicos dirigidos por personas agrupadas en asociaciones, federaciones, ligas, confederaciones, etc. [...] El

proceso federativo voluntario deja de ser la forma integracionista vegetativa o el producto de un mero enunciado moral para convertirse en un acto pensado, planificado y ejecutado a plena conciencia —dinámico— (Moreno, 1990, p. 63).

Para el cooperativismo la fórmula de Proudhon no es tan simple. En las formas asociativas, donde la cooperación es una vivencia social, dada una participación directa en las decisiones, en el trabajo y en los resultados del mismo, los procesos de integración tienen que ser auténticos y eficientes. En tal sentido, la integración tiene que ser una categoría superior de la cooperación; por ello, el concepto evolucionó hacia *intercooperación*. Al comprender cabalmente este concepto, el cooperativismo mundial dio un salto cualitativo de grandes proporciones, haciéndose visible en la historia económica contemporánea, dejando de ser una hermosa ilusión.

Este proceso cooperativo se materializa en formas federativas y cada forma federativa constituye una estructura social organizada, que obedece a determinadas pautas de comportamiento de sus elementos componentes y estas, a su vez, se materializan en acciones que inciden en los propósitos de la organización y en los resultados de su gestión. Por tal razón, los procesos de integración y las características de cohesión y dinamismo de las organizaciones federadas no pueden ser más que el reflejo de los intereses de las personas que los componen y dirigen, y de la categoría de cooperación (participación) que las ligue y cohesionen. En consecuencia, resulta evidente que no puede haber integración entre organismos diferentes y menos entre personas con intereses antagónicos.

En resumen, la palabra *integración*, en su connotación de *federación*, es limitada, por lo menos para el caso del cooperativismo. Por una razón muy sencilla: la cooperación implica, en todo caso, integración de fuerzas para producir algo superior. Es decir, para las prácticas cooperativas la integración es una acción connatural que no tiene por qué argumentarse. Eso justifica el hecho de avanzar en esta teorización, construyendo un concepto mucho más dinámico: *intercooperación*.

2. Bases experienciales en el cooperativismo de Antioquia

Las fórmulas de la integración y la intercooperación resumen la sabiduría del movimiento cooperativo, siendo adoptadas por todos los movimientos exitosos en el mundo, generalmente como respuesta audaz a coyunturas de crisis. Son ejemplos de ello las redes de integración en España, Francia,

Alemania, Israel, Suecia, Corea, Canadá, México, Brasil, Inglaterra, Japón. Dichas fórmulas se han utilizado en muchísimas oportunidades y lugares para ordenar los consumos internos, producir economías de escala, acceder a recursos tecnológicos, abrir mercados y mejorar la gestión. Los movimientos cooperativos que con inteligencia las han aceptado e incorporado creadoramente, cumplen con efectividad su papel histórico. Aún más, estas fórmulas han sido experimentadas principalmente para forjar un *espíritu de cuerpo*, porque no se concibe un conglomerado sin un instrumento aglutinador que ejerza funciones de representación y desarrollo.

En la región colombiana de Antioquia, durante veintisiete años, el movimiento cooperativo ha mantenido un centro: la Asociación Antioqueña de Cooperativas, hoy Confecoop Antioquia. Desde este escenario organizacional se ha dejado claro que mientras no se logren niveles de intercooperación apropiados, no se obtendrá una estructura consistente para que el movimiento sea protagonista del desarrollo, avanzándose hacia identificarnos con el lema de que la integración produce solidez y fuerza.

Hasta 1982 (período en el cual se constituyó la Confederación Colombiana de Cooperativas), los temas de la intercooperación parecían lejanos al movimiento cooperativo colombiano; solo se discutían, proponían y realizaban acciones para producir integraciones de primer nivel. En el Primer Congreso General del Cooperativismo Colombiano (1992) se avanzó en las formulaciones para establecer redes de intercooperación, iniciando con el sistema financiero para el cooperativismo, tema que se trató exhaustivamente en el Congreso de la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Uconal) en 1984, estableciéndose un derrotero para su implementación. Pero luego vendrían los años oscuros de la competencia entre hermanos, haciendo que los sueños previos se dejaran atrás. Durante toda esta etapa el cooperativismo antioqueño participó protagónicamente: desde formulaciones teóricas y utópicas, hasta iniciativas para lograr las concreciones. En este escenario se escucharon las voces autorizadas de académicos y pensadores del momento.

En la segunda mitad de la década de los ochenta se dio vía a la Asociación Antioqueña de Cooperativas, produciéndose en Colombia el primer *Acuerdo de Integración Regional*. Alrededor del mismo se forjó un conjunto de experiencias de intercooperación de primer nivel. Pero en 1996 tañeron las campanas de alerta ante la crisis inminente del cooperativismo colombiano. Y en Antioquia se quiso dar respuesta coherente al fenómeno en ciernes, convocándose al Congreso de Economía Solidaria de Antioquia

(a finales de ese año), el cual se reafirmó en la posición integracionista y reformuló los proyectos de intercooperación. Los dos años de la crisis (1997-1998) hicieron que la asociación cooperativa regional se concentrara en la eliminación de factores desestabilizadores para impedir un colapso del sector en la región: en esta coyuntura se produjo un modelo teórico para la integración del cooperativismo con actividad financiera en Antioquia. Transcurridos los primeros años del nuevo siglo se produjeron otras fórmulas de intercooperación en la región, centradas en la formación de proyectos que hicieran realidad las viejas aspiraciones y las orientaciones de los años noventa.

Pero estas preocupaciones no solo fueron el resultado de los afanes coyunturales. En el movimiento cooperativo antioqueño, desde antaño se habían dado expresiones teóricas importantes para entender la nueva dimensión de la federalización cooperativa. Primero fue Samuel Ruiz Luján, uno de los más esclarecidos dirigentes de mediados del siglo XX, legó al movimiento el argumento básico de que “el régimen cooperativo tiene una determinada mentalidad económica, una determinada organización social y una determinada técnica” (Ruiz, 1949, p. 50), siendo estos los elementos constitutivos de un sistema económico social; en su propuesta se puede leer una estructura requerida para hacer viable dicho régimen: organismos de representación, organismos auxiliares orientadores del proceso y un sistema financiero. Simultáneamente, en medio de los fenómenos políticos de entonces, otro pensador colombiano (Narses Salazar Cuartas, 1955) propone la tesis de que el sistema cooperativo debe intervenir en las más variadas áreas de la economía, priorizando la organización de los consumos, la producción agraria, la manufactura y las finanzas; aunque presenta una propuesta con fuerte intervención del Estado, acierta en la necesidad de planificar el desarrollo del cooperativismo utilizando el método de la intercooperación.

A pesar de que tempranamente —en los años cincuenta del siglo XX— estos dos dirigentes habían dispuesto las formulaciones teóricas para avanzar hacia la cooperación intersectorial, solo en los años sesenta se vuelca el interés sobre estas preocupaciones y aportes teóricos, primero como programa de gobierno y luego como objetivo de la dirigencia. En el primer caso, el Gobierno nacional se propuso promover la integración de los sectores populares organizados en empresas de economía popular e interés social, para conformar un Sector Cooperativo de la Economía, a través de estructuras económicas para la producción, la comercialización,

el financiamiento, los servicios y el bienestar. En el segundo caso, se identificaron las formas concretas de integración y los medios, mecanismos y modalidades para la integración cooperativa.

En medio de estos debates, por primera vez se abordaba el problema de las barreras a la integración y se analizaban las formas para superarlas. Además de la educación como medio principal para superar los obstáculos, se encontraron otras estrategias a tener en cuenta: la planeación, la coordinación interinstitucional, la actualización legislativa, la formación de métodos de gestión y la sistematización de los procesos. Finalmente, como conclusión del proceso, Samuel Ruiz Luján (1976), ya en los setenta, cierra el análisis, poniendo en consideración la tesis de una *tercera opción en la economía*, produciendo los primeros argumentos latinoamericanos en torno al tema del *tercer sector*.

Los años ochenta se inauguran con propuestas menos teóricas y en el Primer Congreso General Cooperativo Colombiano (1982) aparece un argumento de base: la necesidad de formar un sistema financiero para el sector, mediante el cual pudieran movilizarse los recursos de asociados, cooperativas y organismos de segundo grado. Esta propuesta resultaba la más inmediata y viable para las condiciones del cooperativismo colombiano, pero fue desvirtuada precisamente por la formación de obstáculos sociológicos y la presencia de fuertes intereses personalistas en la propia cúpula dirigencial. Como consecuencia, se formó un movimiento de resistencia y crítico que trató de enderezar el rumbo del cooperativismo a partir de la formulación de una estrategia ampliada de integración: a esta tendencia, finalmente se sumó la gran mayoría de los dirigentes de la región antioqueña.

Aunque los líderes del movimiento cooperativo de Antioquia no se habían sustraído de los debates y, en cierta medida, se colocaban como protagonistas, sus preocupaciones hasta los años ochenta estuvieron centradas en el fortalecimiento del movimiento nacional, desestimando las posibilidades del desarrollo del cooperativismo en la región. Pero al verificarse la imposibilidad de construir un movimiento de integración nacional sólido, en 1984 se verificó en Antioquia un espíritu positivo frente a la integración regional para abordar las problemáticas de representación, educación, financiamiento, comercialización, acceso tecnológico y previsión social. Como resultado de dicho proceso se produjo en 1987 el *Acuerdo de Integración Regional*, que se ha mantenido durante veintisiete años como elemento central de este movimiento. Sus bases son:

1. La integración cooperativa requiere de una actitud o disposición de ánimo de los cooperativistas, y de una práctica permanente de acciones y actividades conjuntas. La integración ha de ser la práctica de la cooperación en el seno del movimiento mismo.

2. La integración no tiene el propósito exclusivo de constitución de aparatos formales de representación, sino fundamentalmente de promoción del movimiento y de estimulación de proyectos y estructuras para el desarrollo. Debe contener un conjunto de fases sucesivas de trabajo participativo, programático y permanente, flexible a las mutaciones del tiempo, que requiere objetivos claros que respondan a las exigencias del contexto social. Debe ocupar un sitio preponderante dentro de los planes de acción de las organizaciones cooperativas, para atender eficientemente las necesidades de las bases y la comunidad.

3. La integración se hace objetiva en la medida del desarrollo de unos procesos particulares, que a su vez son sus elementos inseparables. Son procesos concurrentes que dinamizarán y reactivarán la acción cooperativa, la intensificarán y constituirán una imagen creativa. En un primer momento será imprescindible una estructura única que ordene y colectivice el actuar del cooperativismo en la consolidación de estos procesos, pero su desarrollo conducirá inevitablemente a la conformación de estructuras especializadas.

4. Aceptar la integración significa definir unos objetivos claros y unas metas precisas, realizables, que den respuestas a las necesidades y expectativas de la comunidad cooperativa, y que partan de un diagnóstico de las condiciones particulares internas y externas del medio en que se actúa.

Dichas bases políticas dieron origen a un Proyecto Programático (1988) en el cual se estableció como primer propósito promocionar y ejecutar programas de integración cooperativa en los siguientes niveles: educativo, investigativo, de fomento y de asesorías en información, divulgación, capacitación, administración y organización. En los años posteriores a 1987 se produjeron experiencias positivas de diverso tipo para hacer viables dichos propósitos, no quedándose solo en la propuesta o disquisición teórica. En los campos de la representación, la educación, la tecnología, finanzas, previsión social, comercialización y producción se conformaron muchos organismos de segundo grado e instituciones auxiliares, que contribuyeron a fortalecer el movimiento, pero que lamentablemente poco

perduraron por la presencia a finales del siglo de los factores críticos que desestabilizaron la propuesta de intercooperación en Antioquia.

Evaluativamente se puede decir que, a mediados de los años noventa, el cooperativismo antioqueño estaba atravesando exitosamente la primera fase de la intercooperación. Esta fase estuvo orientada principalmente por las determinaciones del Plan de Desarrollo que aprobó la Asociación Antioqueña de Cooperativas en 1992 sobre la base de un propósito general de:

convertir al cooperativismo antioqueño en una alternativa social y económica regional, capaz de satisfacer y elevar el nivel de vida de los asociados y sus familias, incorporándose como factor de desarrollo en las comunidades donde actúa y del cooperativismo nacional; teniendo como marco general los siguientes referentes teóricos: desarrollo integral humano; planeación participativa y permanente; la doctrina y filosofía cooperativa, autonomía e independencia del Estado, eficiencia empresarial y la integración e intercooperación de las cooperativas (Pérez, 1993).

Las estrategias que allí se previeron continúan siendo elementos esenciales para avanzar en el desarrollo del sector durante esta segunda década del siglo XXI. Ellas son:

Crear un conjunto integrado de sistemas, buscando la unidad de recursos a través de estructuras de integración de diferente índole.

— Integración para la representación y el desarrollo.

— Integración sectorial o por actividades.

— Integración territorial.

— Fomento, entendido como un proceso permanente que garantice el desarrollo de las cooperativas y el cooperativismo, implicando asistencia técnica, promoción y apoyo económico.

— El autocontrol, como estrategia dinamizadora.

— Educación.

En 1995, reconocido el sector en casi todas sus variables, se dejaron claramente establecidas las líneas de intervención para esos años, a saber:

- a) Orientar la conformación y vigorización de las cooperativas en cada una de las subregiones a partir de considerar la vocación económica propia de ellas.
- b) Crear o fortalecer organismos formales o informales de integración subregional o sectorial, con incidencia directa en el crecimiento y la vigorización de las cooperativas.
- c) Proponer pautas para determinar estrategias viables de ordenamiento del cooperativismo en el Área Metropolitana del Valle del Aburrá, con base en las poblaciones objeto y otorgando actuaciones a los subsectores más dinámicos.
- d) Identificar lineamientos generales que pudieran ser la base de la concertación entre los diferentes agentes del desarrollo.

Estas orientaciones condujeron a la formulación de los siguientes programas, los cuales tienen plena vigencia (Zabala, 1995):

— Ordenamiento del cooperativismo de ahorro y crédito en los municipios: fortaleciendo las cooperativas existentes, creando las necesarias en los municipios donde existieran condiciones para ello e impulsando la presencia de cooperativas consolidadas en los municipios de más bajo nivel económico.

— Desarrollo del cooperativismo agropecuario, mediante la creación y fortalecimiento de las cooperativas de comercialización que respondieran a las vocaciones económicas de cada subregión del departamento y la constitución de cooperativas agroindustriales que contribuyeran a la generación de empleo y un mayor valor agregado en las localidades.

— Creación de cooperativas multiactivas municipales que fueran eje de complejos económicos locales que abran la posibilidad de una distribución equitativa de la riqueza.

— Formación de una cultura de la cooperación, realizando acciones educativas de este tipo en las propias instituciones educativas de tipo formal, entrenando maestros para este propósito, incentivando las cooperativas escolares y realizando una amplia campaña publicitaria hacia las comunidades.

Así pues, las grandes estrategias previstas para culminar el siglo XX, fueron:

— Regionalización del desarrollo, para eliminar las debilidades generadas en los desequilibrios y aprovechar las oportunidades de la coyuntura.

— Ordenamiento del cooperativismo en el Área Metropolitana de Medellín, para establecer criterios de expansión o constitución sobre la base de directrices claramente definidas.

— Creación de entidades de cobertura, que respondieran a reales necesidades (en los órdenes regionales y subregionales), tales como las comunicaciones, la recreación, la seguridad social y la educación.

— Concertación entre los diferentes actores.

En 1998, en medio de la gran crisis del cooperativismo colombiano, los antioqueños aceptaron una propuesta teórica para la integración financiera, que expresó el deseo de ordenar esta actividad cooperativa y ponerla al servicio del sector: un cooperativismo integrado en todos sus niveles y subsistemas, coadyuvante de los procesos de desarrollo de la economía y las comunidades antioqueñas, puesto al servicio de las metas por alcanzar un alto bienestar de los pobladores, conectado mediante circuitos diversos de cooperación en los ámbitos local, microrregional y regional, con una poderosa red financiera movilizadora de un intenso valor agregado generado por el trabajo creador de los antioqueños organizados mediante estructuras de cooperación y solidaridad.

Esta propuesta de 1998 se mantiene hoy como posibilidad para crear una red financiera cooperativa que unifique y consolide los acumulados históricos (sociales y económicos) formados durante décadas en los ámbitos local y sectorial, territorialmente definida, autocontrolada, centralizadamente orientada, técnica y especializadamente operada, contribuyendo a crear satisfactores para cubrir las necesidades básicas de los ciudadanos antioqueños y movilizandolos recursos financieros de todas las expresiones organizativas de la economía solidaria de esta región.

Diez años después (2008), cuando este movimiento cooperativo regional superó en gran medida los problemas heredados de la crisis de finales del siglo XX, el principio de la intercooperación resurgió como el centro ordenador del porvenir, verificándose una reformulación de dicho proceso,

la reafirmación de la filosofía integracionista y la determinación de que la educación es pilar para el desarrollo del cooperativismo.

3. Bases políticas preliminares para el nuevo proceso de intercooperación

Tres aspectos debieron tomarse en cuenta en 2008 como criterios políticos que orientarían un proceso avanzado de integración e intercooperación: 1) el entendimiento de que el desarrollo, como concepto aceptado universalmente, está directamente entrelazado con los ideales del cooperativismo; 2) la afirmación de que la educación es la palanca primaria para generar conciencia de desarrollo; 3) la conciencia de que para avanzar en el desarrollo del cooperativismo hay que vencer obstáculos o barreras que se encuentran inmersos en las estructuras mentales de los dirigentes.

Desarrollo, integración e intercooperación

Es claro que una propuesta coherente de avance en materia de integración e intercooperación para el cooperativismo de la región antioqueña debía tomar en cuenta, necesariamente, el concepto de desarrollo. El cooperativismo y el desarrollo son categorías inseparables y siempre aparecerán ligadas, en mayor o menor grado, cuando se trate de avanzar a una fase superior del primero.

Desde el punto de vista de la doctrina cooperativa no hay desarrollo de las unidades individuales ni del conjunto sin que se produzcan procesos de integración e intercooperación. Las cooperativas deben enfrentar un ambiente que les es adverso y por ello deben reunir esfuerzos para alcanzar sus ideales. Sin embargo, el desarrollo del cooperativismo y de sus partes (las cooperativas) también se encuentra ligado al desarrollo en sentido general, entendido en sus cuatro dimensiones básicas: territorial, económico, humano y sostenible.

El desarrollo es un concepto complejo en sí, no solo en su contenido, sino también en lo polémico de su forma. La necesidad de medición del desarrollo ha llevado a serios equívocos en su concepción, situación que se hace evidente en la continua equiparación entre desarrollo y crecimiento. El modelo económico imperante, en su concepción doctrinaria, busca validarse socialmente apoyado precisamente en esta confusión.

Hoy es ampliamente aceptado el punto de vista de que desarrollo y necesidades humanas son componentes de una ecuación irreductible y que el desarrollo se refiere a las personas y no a los objetos. De ahí que el desarrollo solo pueda ser medido en términos de calidad de vida de los individuos y las colectividades, buscando una sociedad democrática, con ciudadanos libres y prósperos. Y esto es obvio, ya que ante la presencia de un crecimiento económico que no resuelva lo social, no redistribuya el ingreso y no fortalezca la democracia, no se podría hablar de *desarrollo*. Pero, es necesario advertir, sin crecimiento económico y mayor productividad tampoco es posible reducir los desequilibrios sociales y afianzar la democracia. En consecuencia, el desarrollo auténtico requiere de encontrar alternativas capaces de enfrentar los retos del bienestar general.

Hay básicamente dos condiciones para asumir conscientemente estas apuestas. Por un lado, debe entenderse que el cooperativismo es un movimiento autónomo e independiente, que ha de actuar de tal manera para enfrentar con certeza las amenazas y oportunidades del medio ambiente. En Colombia, durante décadas se ha andado a la zaga de las propuestas del Estado o de los gobiernos de turno, a la zaga de los lineamientos estratégicos que se trazan desde fuera del movimiento. Autonomía e independencia significa trazarse los propios rumbos: esta es una tarea del momento para el cooperativismo antioqueño. Por otro lado, el cooperativismo debe asumir posición frente a los retos del desarrollo territorial, precisando propuestas que puedan concertarse con las demás fuerzas sociales.

Sin embargo, para lograr ser protagónicos en la construcción de una sociedad más justa y equitativa hay que orientar el propio desarrollo del cooperativismo, potenciando actividades productivas cooperativizadas: la única manera de lograrlo es adelantando un proceso de intercooperación efectivo. Si el cooperativismo pretende insuflar unos valores y métodos de operación, con los cuales incidir en el desarrollo económico, social y territorial, tiene que hacer grandes esfuerzos por desarrollar su propia estructura ideológica, social y económica. Y desde nuestro punto de vista, este proceso implica primariamente conciencia de integración; y si hablamos de conciencia, hablamos de educación. Todos los análisis conducen a observar un grave problema en la estructura cooperativa colombiana: deficiencias educativas en todos los estamentos que lo componen, pero principalmente en el nivel de la dirigencia. Si no se hace educación ni hay compromiso con ella, no habrá conciencia del desarrollo ni de la intercooperación y campearán constantemente las posiciones individualistas y el aislamiento.

La educación

Desde los viejos pioneros de la utopía cooperativa colombiana, en los más diversos eventos de debate, en cantidad de documentos y en los proyectos programáticos, siempre se trata el tema de la educación como puntal fundamental para avanzar en el desarrollo de este movimiento. Y es que *la educación es la palanca de la integración*.

Hacia finales de los años ochenta un diagnóstico sobre la educación cooperativa en Colombia arrojó las siguientes conclusiones básicas:

- Proliferación de organismos, tanto del Estado como del movimiento, que impartían educación cooperativa, carentes de espacios de encuentro para planificar la actividad.
- Contenidos que solo enfatizaban en los aspectos históricos y legales, relegando a un segundo plano todo lo referente a la realidad concreta del cooperativismo y su entorno.
- Ausencia de lineamientos metodológicos que respondieran a las necesidades y características de la educación para adultos.
- La tarea investigativa que apoyara a la labor educativa era reducida y por eso tampoco se contaba con material didáctico apropiado para los grupos de educandos.

Hoy en día, en la práctica del cooperativismo se combinan los problemas anteriormente descritos con nuevos elementos. Pero, en todo caso, todos estamos de acuerdo en que es necesario avanzar en la construcción de una *cultura de la cooperación y la solidaridad*.

Desde esta visión, hay que entender la educación como un medio para propagar la acción cooperativista entre un mayor número de personas, para formar cooperadores conscientes y para capacitar líderes y administradores comprometidos con la gestión del desarrollo.

Ahora bien, respecto a la potenciación de procesos de integración e intercooperación tampoco se debe pensar mecanicistamente que estos solo se implementarán cuando cambien las estructuras mentales. Las acciones deben ser simultáneas. Pero, lo que se propone ahora, es por dónde empezar. En este sentido, el siguiente conjunto de tesis pueden servir de base para una acción inmediata:

Tesis 1: en correspondencia al modelo social y económico que se propugna desde el cooperativismo, se tiene comprometida su existencia, como movimiento y sistema, a las posibilidades de generar y expandir su doctrina básica y las prácticas socioeconómicas que de ella se desprenden.

Tesis 2: la educación es condición indispensable para el desarrollo institucional y, principalmente, del conjunto cooperativo. Por tal razón, los contenidos y métodos de la educación cooperativa deben estar orientados a generar procesos de aprendizaje relacionados con una gestión auténtica que fortalezca las estructuras singulares y genere desarrollo e integración del conjunto.

Tesis 3: la educación no solo es capacitación; es, principalmente, mecanismo de formación de cooperadores.

Tesis 4: la educación debe permitir que los dirigentes comprendan la realidad que les rodea, se enfrenten a los retos que les depara el porvenir y se hagan partícipes de las transformaciones necesarias, generando actitudes y prácticas que permitan la adopción de políticas de desarrollo democráticas e integrales.

En esta perspectiva, hoy en día se avanza hacia la conformación del Instituto de Educación Cooperativa de Antioquia, el cual seguramente iniciará operaciones en el año 2015.

El vencimiento de los obstáculos

En un importante trabajo teórico preparado por Francisco Luis Jiménez, denominado *La integración cooperativa* (1996, p. 151), se hizo un primer acercamiento al tema de los obstáculos que se le oponían al proceso de desarrollo del cooperativismo. Se señalaba allí que los más destacados eran la apatía, la ignorancia, el temor, el egoísmo, la pequeñez del mercado, la norma jurídica y las políticas gubernamentales discriminatorias. Como puede observarse, este inventario puede clasificarse en dos: obstáculos internos y obstáculos externos. Los primeros hacen relación a la persona humana, especialmente a los dirigentes; lo cual quiere decir que se centran principalmente en aspectos de orden sociológico y psicológico. Los segundos se refieren al entorno económico y político. Cada una de estas barreras se ha definido en los siguientes términos:

Apatía: se refiere principalmente a la indiferencia del dirigente frente a las posibilidades que brinda el actuar en cooperación, en su propia coope-

rativa o con las demás. Su estructura mental no le permite comprender la estrategia global ni la totalidad del movimiento, por lo que escasa o ninguna atención presta a los procesos de integración e intercooperación. Lo importante es el *statu quo*. La indiferencia obedece, principalmente, a la ignorancia o a falta de motivación; en algunos casos puede asumirse como una posición consciente de evitar perder poder.

Ignorancia: cualquier tipo de integración es de sentido común, mucho más en el cooperativismo, que es un movimiento que parte del esfuerzo mancomunado de las personas. Sin embargo, la falta de conocimiento, la poca argumentación teórica y práctica o la mínima sensibilización del tema, obstaculizan el desarrollo de la integración y la intercooperación. Asimismo, estos conceptos generalmente están restringidos a grupos privilegiados de la cooperativa o del movimiento, sin que se preste atención a informar a la base social sobre ellos.

Temor: indudablemente que una gran cantidad de dirigentes sienten temor al escuchar propuestas que implican desapegos y aceptan el dicho de que “es mejor ser cabeza de ratón que cola de león”. En realidad esta actitud es consecuencia de una débil formación del dirigente o del cooperador, según el caso. Pero este temor se refiere especialmente a la pérdida del *estatus* o del prestigio o del poder o de la capacidad de mando o de la autoridad que ha acumulado en la experiencia particular de la cooperativa.

Egoísmo: en no pocas oportunidades la resistencia a los procesos de integración e intercooperación provienen del individualismo, que es la antítesis de la cooperación. También acá se manifiesta el temor por la pérdida del *statu quo*.

Pequeñez del mercado: en algunas condiciones territoriales pareciera imposible la integración o la intercooperación en cuanto solo tienen presencia pequeñas cooperativas que copan el mercado local. Pero esto se encuentra completamente desvirtuado por las teorías económicas, ya que los satisfactores de las necesidades humanas son numerosos y la integración lo que puede es incentivar la formación de un mercado amplio a pesar de la estrechez de la población. El cooperativismo se ha mostrado históricamente como una fórmula de especialización del mercado que permite el acceso a satisfactores para la vida.

Las normas legales: las antiguas normas para el cooperativismo colombiano restringían la formación de asociaciones para la integración y la intercooperación, sobre todo en los órdenes regionales.

Políticas gubernamentales discriminatorias: el mayor enemigo de la integración y la intercooperación es el propio sistema capitalista y sus mentores ejercen influencia política para impedir que el cooperativismo avance en dicha dinámica. Pero también, la gran mayoría de funcionarios —de alto y bajo rango— que poco entienden de cooperativismo y menos de su papel importantísimo para el desarrollo.

Como puede observarse en la anterior relación, si siguiéramos la tesis de Jiménez los obstáculos se limitarían entonces a cuatro de orden interno y uno externo. Los primeros (apatía, ignorancia, temor y egoísmo) son definitivamente a los que habría que responder de manera urgente, por lo que la estrategia educativa se constituye en puntal fundamental para superarlos. El quinto obstáculo se refiere igualmente a la estructura mental de los funcionarios del Estado, la cual podría, en principio, ser transpuesta asimismo mediante una intensa campaña formativa.

4. Premisas e hitos del proceso de intercooperación en Antioquia

A partir de las anteriores líneas, el cooperativismo de Antioquia definió los hitos del proceso de intercooperación a seguir.

Premisa económica

Para avanzar hacia la formación de un cooperativismo con sinergias y en redes se requiere, en primer término, de una intensa interdependencia entre las diferentes ramas productivas, ya que no se concibe ubicado exclusivamente en parciales y fragmentarias actividades económicas; necesariamente un cooperativismo que se conciba avanzado debe intervenir la producción en todas sus fases e interconectar las diferentes unidades productoras, a tono con el ideal de los pioneros de Rochdale y las enseñanzas de Charles Gide.

La *intercooperación* se produce cuando se supera la fragmentación económica y se generan los circuitos de interrelación. Para lograrlo, se necesitan dos condiciones básicas: 1) una alta conciencia (ética, crítica y científica) de la dirigencia respecto de la necesidad de producir la intercooperación; y 2) la formación de los circuitos económicos locales, microrregionales y regionales. Mientras esas dos condiciones no se den, la integración del cooperativismo en Colombia se mantendrá en la fase primaria de verticalidad.

En el Mensaje a la Asamblea General de la Asociación Antioqueña de Cooperativas se dejó claramente expreso el pensamiento en tal sentido:

... no actuamos como un sistema ni como un movimiento, sino que somos, por decirlo sin eufemismos, *un montón*. En el escenario del montón somos islas, ruedas sueltas, golondrinas que pretenden hacer verano, “cada uno en su tienda” (como coloquialmente algunos se definen), pero en realidad estamos desconectados de un todo unificador, de una red de partes interactuantes, de la verdadera trama de la vida cooperativa (Consejo de Dirección y Dirección Ejecutiva, 2007).

Los principales factores que han interferido la construcción de procesos de intercooperación son tres: la insularidad, el sobredimensionamiento de las integraciones nacionales de carácter vertical y una dirigencia poco formada en el espíritu del desarrollo global del movimiento cooperativo. Pero el más nefasto de ellos, es el primero. La insularidad es el establecimiento de estructuras empresariales aisladas, algunas exitosas y muchas no, que están pensadas en torno a sí mismas y a su crecimiento microeconómico, con miras a sobrevivir y competir en un mundo que, contradictoriamente, es adverso a las unidades no integradas (unidades pensadas como golondrinas prepotentes pensando en hacer verano por sí solas). Ese síndrome de la “soledad” condujo a desechar la importancia de los procesos horizontales de integración cooperativa (como ocurrió a finales de los noventa) y a no producir la relación de negocios de complementación entre unidades empresariales de la misma naturaleza, superando las carencias con inútiles esfuerzos aislados o mediante la formación de estructuras verticales. La interdependencia entre sectores no ha sido común en la experiencia cooperativa colombiana (y antioqueña) y se han preferido, en el mejor de los casos, las integraciones verticales para responder a las debilidades individuales o al acceso de servicios comunes.

Por otro lado, la intercooperación, en la generalidad de las veces, se produce en los planos locales y regionales; la interdependencia entre sectores productivos y la interconexión empresarial en un plano que supere lo local y regional es un fenómeno poco conocido en el mundo, que resultaría ser una fase muy superior del desarrollo del cooperativismo. Las integraciones colombianas se propusieron un esfuerzo inverso: iniciaron en el nivel nacional y pretendieron influir en el plano local y regional; allí se encuentra unas de las razones fundamentales del fracaso.

Premisa política

Todos los programas políticos y planes de desarrollo territorial de los últimos tiempos en Antioquia dimensionan la asociatividad, la participación autogestionaria y la autodeterminación de las comunidades como la manera más expedita para disminuir la franja de la pobreza.

Ese papel que se le ha querido otorgar al cooperativismo (y la economía solidaria) desde las esferas gubernamentales se ha cumplido por este movimiento desde su surgimiento, ofreciendo servicios sociales y alternativas económicas que garantizan el logro de unas mejores condiciones de equidad. Las formas de organización económica basadas en principios de cooperación han sido y son garantes de solución de múltiples problemas, convirtiéndose en una real alternativa para contribuir al desarrollo de las personas y las comunidades.

En esta coyuntura, para cumplir el papel histórico que ha tenido el cooperativismo de ser coadyuvante en la formación de condiciones de equidad social y económica, es necesario que haya un compromiso con el desarrollo mismo del sector y con el del medio socioeconómico que lo rodea. Es la única manera de constituirse en un sector económico alternativo con impacto en la vida local y regional. La intervención del cooperativismo, en procura de contribuir a dinamizar la economía antioqueña y formar satisfactores para un mayor bienestar de sus habitantes, toma en cuenta las siguientes cinco estrategias claves:

1. Establecer redes de organizaciones económicas de cooperación que, según características de cada localidad, cumplan propósitos de potenciación de vocaciones económicas productivas y generación de mayores valores agregados.
2. Perfeccionar la intercooperación de primer nivel, mediante diferentes unidades de segundo grado, para superar las debilidades individuales y crear circuitos económicos que intervengan decididamente en el sistema económico.
3. Mantener una eficaz interrelación y espacios de concertación con otros actores de la sociedad civil y el Estado mismo, defendiendo nuestra autonomía y haciéndonos reconocer como interlocutores válidos.

4. Propiciar una base educativa con el objeto primario de interiorizar la doctrina y los métodos de la cooperación, pero fundamentalmente para crear conciencia entre la dirigencia sobre la ineludible necesidad de avanzar hacia la intercooperación para mantener vivo el ideal de la cooperación.
5. Constituir mecanismos que combinen una relación armoniosa entre el uso de los recursos naturales, las necesidades de la comunidad, la participación social y la institucionalidad.

Premisa territorial

Son muchas las experiencias cooperativas en Antioquia que intervienen exitosamente en diferentes lugares del territorio o en diversas áreas productivas de su sistema económico. Sin embargo, casi todas ellas se observan aisladas, sin conexiones, sin relacionamientos, haciendo todo tipo de esfuerzos humanos, económicos e infraestructurales para sobrevivir en un ambiente que pretende agotarles y sin entender que la sobrevivencia no depende de sí mismas, sino de la conjunción con las demás cooperativas.

El cooperativismo antioqueño, como movimiento, es de los más antiguos de América Latina, pero nunca ha podido dar el salto hacia la fase superior de la cooperación: la *intercooperación*.

Como se explicado en varios puntos de esta ponencia, el proceso de la intercooperación no se ha dado por la permanencia de factores, internos y externos, que han impedido su formación, pero, fundamentalmente, porque las operaciones económicas no se realizan con unidades económicas propias del sector o porque se carece de ellas dentro del propio sector y no se ha hecho nada por resolver tal situación.

Para romper el círculo vicioso del aislamiento se ha propuesto crear, en cada subregión y en cada municipio, centros dinamizadores de economía solidaria o redes locales que aglutinen a todas las organizaciones de su área de influencia; desde ellos se podrán diagnosticar las particulares situaciones y establecer mecanismos de información y asistencia al desarrollo. También se hará posible la colectivizarán de las experiencias, sus problemáticas y sus necesidades, contribuyendo a dinamizar el desarrollo local e integrándolo a otros procesos. Estos centros deben ser los promotores directos de circuitos económicos y redes de intercooperación, mediante las contribuciones que hagan las organizaciones más fortalecidas y el Estado.

En Antioquia esta premisa territorial de la intercooperación implica desarrollar la cooperación en el agro (recogiendo los métodos de la experiencia italiana), mediante la conjunción de diferentes expresiones de organización asociativa de base campesina. Esta es la única manera de crear y fortalecer distintos tipos de comercializadoras que respondan a las vocaciones económicas de cada micro o subregión, formando centros de acopio y constituyendo nuevas empresas agroindustriales.

Cooperativizar el territorio antioqueño supone, de manera estricta, la formación de circuitos económicos de base cooperativa en cada microrregión y en cada subregión. De modo que hacia el futuro debe ponerse énfasis en el crecimiento del cooperativismo de acuerdo con las condiciones y necesidades de cada territorio específico.

Premisa sectorial

Para lograr la contribución efectiva del cooperativismo al desarrollo de la economía regional, introduciéndose coherentemente en su visión de futuro (buscando orgullosamente que Antioquia sea *La mejor esquina de América*), se debe abordar un conjunto de programas de intervención sectorial, en torno de los cuales han de realizarse múltiples acuerdos. Entre ellos se consideran de crucial importancia los siguientes:

1. Organizar el cooperativismo con actividad financiera. Implicando: fortalecer las cooperativas existentes, generar procesos en red, impulsar la presencia en las poblaciones de más bajo nivel económico, integrarse a los circuitos locales y regionales, y establecer reglas de juego más claras con las agencias gubernamentales.
2. Impulsar procesos de intercooperación sectorial (entre las cooperativas de transportadores, de salud, de trabajo asociado, etc.) e intrasectorial, que contribuyan a realizar operaciones de escala y a potenciar la productividad.
3. Desarrollar la cultura de la cooperación, impulsando acciones en las instituciones educativas, formando maestros en esta dinámica, incentivando las cooperativas escolares y realizando campañas masivas entre las comunidades.

Simultáneamente, en esta nueva etapa (que se inauguró culminada la primera década de este siglo), los esfuerzos deberán ser superiores (y los

sacrificios aún mayores) para iniciar la segunda fase de la intercooperación: establecer los acuerdos locales y microrregionales, formar circuitos económicos con base en dichos acuerdos y producir redes subregionales, regionales y sectoriales. Este acercamiento a la segunda fase de la intercooperación precisa de requisitos previos como los de la concertación para el desarrollo, la consolidación de lo hasta hoy construido y el planeamiento de conjunto.

Algunas personas pudieran decir que la experiencia cooperativa antioqueña en algunos casos ha alcanzado elementos de formación de la tercera fase de la intercooperación, engañados por el copamiento parcial de espacios de la economía en niveles sectoriales. Se encuentran muy equivocados: esas experiencias no son más que procesos individualizados, realizados como esfuerzos de cooperativas aisladas o de grupos especializados de cooperativas. El copamiento real de espacios —entendido como la cooperativización del territorio— se alcanzará cuando, en conciencia y en la práctica, se hayan constituido los conglomerados y se hayan forjado visiones comunes y de conjunto en torno a la inserción en las esferas económicas.

Afortunadamente, desde 2009 la dirigencia del cooperativismo de la región de Antioquia hizo suya la consigna de que en el próximo lustro hay que edificar nuevos niveles de intercooperación que den fuerza al surgimiento de un importante sector económico alternativo basado en los principios de la cooperación.

5. A modo de conclusión: los logros de un lustro de intercooperación

Cinco o seis años hace que la dirigencia del cooperativismo antioqueño, unida alrededor de su organismo de integración regional, aceptó la estrategia de la intercooperación como base de desarrollo del movimiento en este territorio.

Los resultados que se pueden mostrar en el 2014 fueron el fruto de un proceso que comenzó a partir de la construcción de la *visión de desarrollo*: vernos en el 2016 con un cooperativismo fortalecido en redes y circuitos de intercooperación. Desde entonces se han construido metodologías de intervención, realizado estudios, y producidos nuevos proyectos económicos que permiten concluir que sí se ha avanzado en dicho propósito.

Para acercarnos a un primer registro evaluativo de este lustro, se debe partir de considerar por lo menos cuatro de las cinco estrategias claves definidas en el año 2008:

Primera estrategia: Las redes

En Antioquia se ha construido, implementado y experimentado el proyecto, que se enfocó en el desarrollo de metodologías diferentes para tres casos de aplicación, a saber:

1. Redes sectoriales e intersectoriales entre cooperativas de distinta clase.
2. Redes de asociados, para generar encadenamientos alrededor de las funciones de la economía entre asociados de una cooperativa en particular.
3. Redes de desarrollo local (o comunitarias), para la generación de proyectos asociativos en las comunidades barriales, municipios o microrregiones donde actúan las cooperativas.

Se han venido experimentando parcialmente estas metodologías, que harán realidad la añorada intercooperación y elevarán el movimiento hacia un estadio superior. Estas metodologías contienen talleres de sensibilización, estudios diagnósticos, investigación de campo, capacitación orientada a la generación de confianza y concreción de redes y proyectos económicos conjuntos. La metodología incorpora un mayor número de actividades y horas de trabajo enfocadas en la generación de confianza que la encontrada en otros modelos de asociatividad (y que resultan vitales para asegurar su efectividad), talleres de análisis sectoriales y de formación de equipos de proyectos de alto desempeño, matrices relacionales, aplicación de pruebas fundamentadas en neurocompetencias y énfasis en innovación y en gestión de proyectos. Con estos ejercicios la Asociación Cooperativa de Antioquia se ha ubicado como uno de los organismos de vanguardia entre los distintos gremios económicos de la región, siendo seleccionada por las autoridades locales y departamentales para participar en alianzas público-privadas que fortalezcan la asociatividad territorial.

En concreto ello ha dado como resultado la formación de cuatro redes sectoriales (dos de cooperativas de ahorro y crédito, una de cooperativas de actividad transportadora y otra más de cooperativas de trabajo asociado). En materia comunitaria se viene avanzando en la formación de redes

locales en los municipios de Donmatías y Granada, y en el corregimiento San Antonio de Prado, de Medellín.

Segunda estrategia: Formación de unidades económicas conjuntas

La formación de redes sectoriales e intersectoriales ha conducido a establecer acuerdos de economía de escala, que han llevado o están llevando a formar empresas cooperativas nuevas (o también consolidar cooperativas existentes) en diferentes áreas especializadas como los seguros, las comunicaciones, la seguridad de infraestructuras, la salud y el suministro de insumos de todo tipo

Tercera estrategia: Relación con otros actores de la sociedad civil y el Estado mismo

Las acciones de intercooperación de estos años han concitado esfuerzos de diferentes actores, especialmente mediante alianzas o acuerdos con los organismos gubernamentales. En este propósito han participado la administración municipal de Medellín, la Gobernación de Antioquia y la Unidad Administrativa Especial Organizaciones Solidarias. Asimismo, se han sumado importantes cooperativas para hacer de promotoras principales de los proyectos o para coadyuvar económicamente: se destaca la intervención del movimiento cooperativo alemán a través de la DRGV.

Cuarta estrategia: La educación

Se ha señalado en esta ponencia que la educación es puntal principal en esta experimentación. Por eso la metodología Redess se fundamenta en un amplio ejercicio de capacitación. Pero, adicionalmente, de este esfuerzo ha surgido la necesidad de constituir un instituto de educación cooperativa, orientado principalmente a la formación de los dirigentes, a la manera como se tiene en los movimientos cooperativos más avanzados.

Con estas acciones, al finalizar el año 2015 el cooperativismo antioqueño contará con cerca de cincuenta cooperativas y empresas de economía solidaria, articuladas económicamente y desarrollando con amplitud procesos de intercooperación económica y social, contribuyendo a que el 10 % de la población antioqueña (representada en esas cincuenta entidades) tenga una mayor esperanza de vida digna.

Bibliografía

- Arco Álvarez, J. L. del (1977). *Cooperativismo: una filosofía, una técnica*. Zaragoza: CNEC.
- Bonow, M. & Watkins, W. P. (1987). *Principios del cooperativismo*. Bogotá: Cinco.
- Fauquet, G. (1973). *El sector cooperativo*. Buenos Aires: Intercoop.
- Jiménez, F. L. (1996). *Fomento planificado, integración y desarrollo*. Medellín: Cinco.
- Lambert, P. (1961). *La doctrina cooperativa*. Buenos Aires: Intercoop.
- Moreno Avendaño, J. del C. (1990). *Cooperativismo años 80. Patología de una crisis*. Bogotá: Guía.
- Ormaechea U., J. M. (1988). *El cooperativismo de grupo ante el reto europeo*. Valencia: Grupo Empresarial Cooperativo de Valencia.
- Pérez Valencia, G. (1993). *El desarrollo cooperativo, una alternativa con futuro. Marco estratégico*. Medellín: Asacoop.
- Ruiz Luján, S. (1949). *Para construir un nuevo orden económico*. Bogotá: Nuevo Orden.
- Ruiz Luján, S. (1976). *Tercera opción*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Salazar Cuartas, N. (1955). *La cooperación en Colombia. Balance crítico y programa*. Bogotá: Meridiano.
- Zabala Salazar, H. (octubre de 1995). El estado de la integración cooperativa en Antioquia. En *XII Foro Regional Cooperativo*. Medellín: Asacoop.
- Zabala Salazar, H. (1998). *Las teorías de la solidaridad y el porvenir de la cooperación*. Medellín: Cinco.

Riqueza criada e as variáveis que a influenciam nas cooperativas agropecuárias brasileiras

Anelise Krauspenhar Pinto¹

Sigismundo Bialoskorski Neto²

Resumo

Esta pesquisa tem como objetivo identificar as variáveis que influenciam o riqueza criada das cooperativas agropecuárias brasileiras, de modo a analisar seus resultados e desempenho de forma diferente das demais empresas. Identificou-se a necessidade de procurar uma outra maneira que possa contribuir para a mensuração dos resultados das cooperativas, e aplicar a riqueza criada como uma maneira de avaliar o desempenho econômico e social da organização, que é apresentada na Demonstração do Valor Adicionado. Assim, a pesquisa busca identificar as variáveis que influenciam riqueza criada nas cooperativas agropecuárias brasileiras. O método estatístico utilizado foi a regressão de dados em painel, 2008-2012 aplicado a 34 cooperativas agrícolas, entre as 400 maiores empresas do agronegócio no Brasil. Os resultados evidenciam que existe uma relação entre a riqueza criada e variáveis de tamanho, lucratividade e de rede, que ajudam a explicar o valor gerado pelas cooperativas.

Palavras-chave: Riqueza Criada; Cooperativas Agropecuárias; Variáveis.

1. Doutoranda em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo (FEARP/USP). E-mail: akrauspenhar@fearp.usp.br

2. Professor Titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo (FEARP/USP). E-mail: sig@usp.br

1. Introdução

O Brasil apresentava, em 2006, aproximadamente 7,61% de seus estabelecimentos agropecuários associados em cooperativas. Esses estabelecimentos respondiam por 35% da renda da agricultura no mesmo período, ou seja, menos de 10% do total dos estabelecimentos representaram mais de um terço da renda do setor (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE, 2012). Esses números demonstram a importância das cooperativas as quais impulsionam a atividade agropecuária, agregando valor e renda ao produtor (BIALOSKORSKI NETO; PINTO, 2012).

As cooperativas buscam diferentes estratégias para se tornarem competitivas, como a integração vertical e horizontal, alianças estratégicas, (*holding* ou *joint adventure*) concentração ou enfoque (cooperativa central) e diversificação de negócios e produtos. Como mencionado por Gimenes e Gimenes (2006), a sobrevivência das cooperativas agropecuárias depende da sua competitividade (FERREIRA; BRAGA, 2004)

As principais cooperativas realizam atividades ligadas às operações de insumos, grãos, processamento e industrialização, sendo que algumas já exportam. Outras, com menor diversificação, atuam como distribuidoras, mas estão focadas em serviços, operação de crédito e atendimento. Essas cooperativas de produção estão concentradas no Sul e Sudeste do Brasil (CONSOLI; MARINO, 2013).

As cooperativas são consideradas organizações econômicas intermediárias sem fins lucrativos. As cooperativas surgem das necessidades dos produtores rurais associados e passam a ter como objetivo suprir seus interesses particulares. De modo que a função da cooperativa consiste na prestação de serviços aos associados, agregando valor e gerando riqueza à esses (BIALOSKORSKI NETO, 2012).

Fato que acontece de maneira diferente nas empresas de capital, cujo objetivo principal é o lucro, onde suas atividades são realizadas para a maximização desse. Dessa forma, avaliar os resultados e o desempenho de uma cooperativa agropecuária do mesmo modo que de uma empresa pode não ser o mais adequado (BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006).

Assim, houve a necessidade de buscar outra forma de analisar o desempenho das cooperativas agropecuárias. A riqueza criada é uma maneira de

avaliar o desempenho econômico e social de uma organização (TINOCO, 2006). Esta informação é evidenciada na Demonstração do Valor Adicionado, assim como a sua distribuição. Portanto, tem-se como objetivo identificar as variáveis que influenciam a riqueza criada das cooperativas agropecuárias do centro sul do Brasil de modo a identificar se a riqueza criada é uma informação que pode ser utilizada como um indicador do resultado nessas cooperativas.

Para tanto, foi utilizado o método estatístico de regressão de dados em painel em uma amostra composta por 34 cooperativas agropecuárias presentes no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame, durante os anos de 2008 a 2012.

O trabalho propõe a seguinte questão de pesquisa: Quais são as variáveis que influenciam a riqueza criada das cooperativas agropecuárias do centro sul do Brasil?

2. Avaliação de desempenho

Para Merchant (2006), a avaliação de desempenho pode ser dividida em três grupos, as medidas de mercado, medidas baseadas em dados contábeis e um misto das duas medidas. O autor menciona que os indicadores contábeis possuem “vantagens” sobre os demais, pois atendem a critérios de mensuração, possuem comparabilidade, são precisos e compreensíveis.

O fato é que a avaliação de desempenho “tradicional”, utilizada atualmente em uma empresa (sociedade de capital), leva principalmente em consideração o lucro. Sendo o lucro sua finalidade, as atividades são realizadas para a maximização deste, proporcionando maior riqueza aos proprietários/acionistas. De modo que o sucesso de uma organização é medido pelo lucro que esta pode obter no longo prazo (CANÇADO; SOUZA; CARVALHO, 2013).

A diferença entre cooperativas e empresas consiste no fato de que as cooperativas não possuem uma existência anônima e independente de seus associados, como ocorre nas empresas, mas deverão existir como organização econômica intermediária, de modo a prestar serviços aos seus associados, satisfazendo suas necessidades econômicas particulares (BIALOSKORSKI NETO, 2012).

Cooperativas possuem custos, como aluguel, energia elétrica, manutenção de equipamentos, entre outros. Tais custos são de responsabilidade dos

associados, que por meio de assembleia ou estatuto definem a cobrança de uma Taxa de Administração, a qual deverá ser paga por cada associado anualmente (CANÇADO; SOUZA; CARVALHO, 2013).

Dessa forma as sobras devem ser vistas como recursos não utilizados pela sociedade, que devem retornar aos associados, na proporção da utilização de cada um, dos serviços da cooperativa. Fato é que as sobras não são aumentos patrimoniais aos associados, são simplesmente a devolução de um recurso não utilizado (POLONIO, 2001).

Além das sobras, que podem passar a ser uma estratégia da cooperativa a partir da necessidade de seus associados, a cooperativa proporciona diversos serviços, agregando valor à eles. As cooperativas prestam serviços aos produtores rurais associados por meio de assistência técnica, orientação, compra de insumos/produtos, além da comercialização e agregação de valor à produção (BIALOSKORSKI NETO E PINTO, 2012).

Assim, a análise dos resultados e do seu real desempenho pode ser prejudicado quando da utilização de análises tradicionais. Dessa forma, identificou-se a necessidade de buscar outros meios, além da avaliação de desempenho “tradicional”, que possam ser mais adequados na mensuração do resultado das cooperativas agropecuárias brasileiras.

3. Riqueza criada

A riqueza criada nada mais é do que o valor adicionado pela empresa aos insumos, ou seja, o quanto de valor é agregado aos insumos adquiridos em um determinado período. O conceito de valor adicionado é utilizado na economia, principalmente na macroeconomia, para mensurar as atividades econômicas de uma nação por meio da apuração do Produto Nacional (DE LUCA, 1998; SANTOS, 2003). As empresas são as principais responsáveis pela produção econômica nacional, as quais produzem bens e serviços atendendo às necessidades de consumo (DE LUCA, 1998).

A Demonstração do Valor Adicionado (DVA) possui informações de natureza econômica, que complementam as informações do Balanço Social. A DVA “deve ser entendida como a forma mais competente criada pela Contabilidade para auxiliar na demonstração da capacidade de geração, bem como de distribuição de riqueza de uma entidade” (SANTOS, 2003, p. 35).

No Brasil, os estudos sobre a DVA surgiram na década de 1990 (DE LUCA, 1991; 1996; SANTOS, 1999) e sua obrigatoriedade para algumas empresas acontece a partir da aprovação da Lei 11.638 de 28 de dezembro de 2007.

O modelo da DVA a ser adotado pelas entidades pode ser encontrado no Pronunciamento Técnico 09 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). É o mesmo utilizado pelos pesquisadores da FIPECAFI na coleta dos dados necessários para a edição das Melhores e Maiores. O conceito do índice riqueza criada é trazido pela Revista Exame (2013) como o “índice que representa a contribuição da empresa para a formação do produto interno bruto (PIB) do país, já deduzida à depreciação”. A fórmula do índice riqueza criada é resultante do modelo da DVA (PT 09, CPC):

$$RC = \text{Receitas} - \text{insumos adquiridos de Terceiros} - \text{depreciação} - \text{Amortização} - \text{exaustão}$$

A riqueza criada pela entidade a que o trabalho se refere é o item 5- “Valor Adicionado Líquido produzido pela Entidade”, da DVA, no modelo evidenciado no PT 09 do CPC, que utiliza a nomenclatura Valor Adicionado Líquido produzido pela entidade. Que nada mais é que a Receita menos os insumos adquiridos de terceiros, menos a depreciação, amortização e exaustão.

4. Metodologia

A metodologia a ser utilizada é a de dados em painel, pois esse é um método que explora a dinâmica da mudança temporal e possui grande poder informativo. Apesar de ser uma técnica formulada e mais utilizada pela área da economia, essa regressão vem sendo utilizada para as áreas de finanças e contabilidade, devido à natureza dos dados disponíveis (DUARTE; LAMOUNIER; TAKAMATSU, 2007).

O *software* utilizado para aplicar os testes necessários e a regressão dos dados em painel será o *Regression, Econometrics and Time-series Library*, Gretl.

A regressão de dados em painel é um tipo de dado combinado, “nos quais a mesma unidade de corte transversal (uma família, uma empresa, um Estado) é acompanhada ao longo do tempo.” (GUJARATI, 2006, p. 513), o que fornece uma dimensão espacial e temporal à análise simultaneamente.

Os modelos de dados em painel possuem o controle da heterogeneidade individual, menor colinearidade entre as variáveis e maior número de liberdade, o que aumenta a eficiência na estimação dos modelos (MONTEBELLO; BACHA, 2013).

5. Amostra

A amostra se constitui por cooperativas agropecuárias que se mantiveram no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame, durante os anos de 2008 a 2012. Foram identificadas 44 cooperativas agropecuárias que se mantiveram esses 5 anos no *ranking*.

As cooperativas identificadas no *ranking* concentram-se na região centro-sul do país, Sul e Sudeste, onde estão localizadas as cooperativas no centro sul brasileiras. Cerca de 70% das cooperativas da amostra encontram-se localizadas na região Sul do país, enquanto 56% dessas estão no Estado do Paraná. As cooperativas que fazem parte do *ranking* estão concentradas (aproximadamente 87% delas) no setor de produção agropecuária, onde cerca de 60% dessas cooperativas atuam no segmento de algodão e grãos.

Observa-se que a região Sul, de acordo com a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), em 2012, possui 303 cooperativas agropecuárias. Dessas, encontram-se no *ranking* nos últimos 5 anos consecutivos, 30 cooperativas, ou seja, 10% das cooperativas agropecuárias da região Sul do país. Somente o estado do Paraná possui 81 cooperativas agropecuárias (OCB, 2012) e, fazem parte do *ranking* 17 dessas cooperativas, o que corresponde a aproximadamente 21% das cooperativas existentes no Estado, sendo esse o Estado mais representado no *ranking*.

Dentre as 44 cooperativas agropecuárias, foram excluídas da amostra as cooperativas centrais, as cooperativas que não possuíam a informação da riqueza criada na Revista Exame para os anos estudados e, também, aquelas cooperativas que não disponibilizaram o número de associados no final de cada exercício social para os anos de 2008 à 2012, informação esta não disponibilizada pela revista. Devido a importância de tal informação para a pesquisa, entrou-se em contato com cada cooperativa por e-mail e/ou por telefone, quando não encontrada no site.

Por fim, permaneceram na amostra apenas aquelas cooperativas agropecuárias singulares que possuíam a maioria das informações necessárias para a realização do estudo, totalizando 34 cooperativas agropecuárias do *ranking*.

A maioria das cooperativas agropecuárias da amostra foi criada na década de 60 e 70, sendo a Batavo a mais antiga, fundada em 1928, e a Integrada a mais nova, fundada em 1995.

Existe na amostra, 11 cooperativas agropecuárias com suas atividades principais focadas na industrialização, com valores significativos na venda de produtos industrializados em relação ao faturamento total da cooperativa. Todas são verticalizadas e possuem marcas próprias, a maioria utiliza a estratégia de diversificação concêntrica (mix de produtos), sendo a Copagríl e a Cotrisel dois exemplos de exceções, pois a primeira é especializada em cortes de frango in natura e a segunda especializada em arroz. São cooperativas verticalizadas que apresentam parte significativa de seu faturamento com a venda de produtos industrializados na amostra.

Há, também, na amostra, cooperativas agropecuárias com suas atividades focadas na venda de insumos, que é o caso da Coplacana, da Coopercitrus, e da Camda, todas do SAG de adubos e defensivos e localizadas no estado de São Paulo. Essas cooperativas utilizam a estratégia de diversificação conglomerada, não focam a industrialização e não exportam.

As demais cooperativas da amostra (20 cooperativas) atuam, além das atividades de venda de insumos, na compra e venda de commodities de seus associados, aproximadamente 50% desse grupo de cooperativas não exportam e, a maioria não utiliza a estratégia de diversificação concêntrica, somente a conglomerada. São cooperativas pertencentes à amostra que atuam na venda de insumos e na compra e venda de commodities.

Muitas dessas cooperativas industrializam alguns processos e algumas são verticalizadas, mas quando observada as vendas nessas cooperativas o volume mais representativo é o da venda de produtos agrícolas (grãos e sementes). Cooperativas agropecuárias como a Batavo, a Copercampos, a Agropan e a Auriverde não verticalizam todo processo de produção e quem finaliza o produto, no caso da cooperativa Batavo é a Batavo S.A. e no caso das demais é a Cooperativa Central Aurora, sendo essa uma forma de intercooperação encontrada por elas.

6. Índices utilizados

Devido ao fato do valor agregado ser uma informação social e econômica relevante atualmente, tanto internamente como, principalmente, externamente às organizações, foi calculado para todas as cooperativas agropecuárias da amostra o índice riqueza criada por associado. Visto que os associados são peça fundamental da existência das cooperativas agropecuárias, muitas vezes, donos, fornecedores e/ou clientes das mesmas.

O cálculo da riqueza criada por associado (RC_Assoc) é a relação entre o índice riqueza criada (RC) e a quantidade de associados (Qnt associados) em um determinado período, como segue:

$$RC_Assoc = RC / Qnt \text{ Associados}$$

Este índice evidencia a contribuição per capita dos associados da cooperativa agropecuária na riqueza por ela gerada. A interpretação é dada da mesma maneira como Dalmácio (2004) interpreta o grau de participação dos empregados.

Vale ressaltar que esse índice não evidencia a riqueza criada que é distribuída diretamente aos associados, mas indica, como já mencionado acima, o quanto do valor de riqueza gerada pela cooperativa é representada por cada produtor rural associado a ela.

Em relação ao desempenho econômico e financeiro foram selecionados, a partir de um levantamento bibliográfico, aqueles índices considerados relevantes para avaliar o desempenho das cooperativas agropecuárias de acordo com autores que publicaram a respeito do assunto. Tais índices foram retirados ou calculados a partir das informações contidas nas 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame.

Buscou-se a relação entre a RC_Assoc e tamanho, rentabilidade, alavancagem, Sistemas Agroindustriais (SAGs) e *network* (rede). Como *proxy* para tamanho, houve inicialmente a seleção das variáveis, volume de vendas (Vend_Liq), ativo total (Ativo_Total) e número de funcionários (Num_func). Para rentabilidade foi selecionado inicialmente as variáveis rentabilidade do patrimônio líquido (Ret_PL), rentabilidade do ativo (Ret_At) e a margem de vendas (Mg_V).

Como *proxy* para alavancagem foi selecionado o índice grau de endividamento (Grau_End), por ser um dos índices definidos por Carvalho (2008)

e definido por ele como sendo um dos índices indispensável para análise do desempenho de cooperativas agropecuárias.

Em relação aos SAGs, foram encontrados na amostra os seguintes: adubos e defensivos, algodão e grãos, atacado e comércio exterior, aves e suínos, café, leite e derivados e óleo, farinha e conservas. Levar em consideração tal informação é relevante, pois cada SAG possui características específicas e suas particularidades. Mas devido a pequena quantidade de cooperativas para cada SAG na amostra tornou-se inviável analisar, com o modelo estatístico proposto, a relação da riqueza criada pelos diferentes SAGs, sendo esta uma limitação do presente trabalho.

Como *proxy* para rede, foi inserida uma *dummy* (0 e 1), com o intuito de identificar se o fato das cooperativas fazerem parte de uma cooperativa central contribui para explicar a riqueza criada por elas.

Quando se trabalha com diversas variáveis explicativas é necessário observar se elas são correlacionadas. (GUJARATI, 2006; HAIR *et al.*, 2009). A matriz de correlação evidencia, por meio do coeficiente apresentado entre as variáveis, o grau de relacionamento entre elas. Newbold (1995) define uma escala entre os coeficientes de correlação e, as variáveis inicialmente selecionadas, foram analisadas, por meio da matriz de correlação. Caso os índices apresentem alto grau de correlação, ou seja, estejam superior a correlação positiva ou negativa moderada— correlação de 0,5-, deve-se ter o cuidado de não inseri-los ao mesmo tempo na regressão (NEWBOLD, 1995).

A correlação entre Ativo_Total e Vend_Liq (0,94) é positiva muito forte (NEWBOLD, 1995). Optou-se pela variável Vend_Liq por dois motivos: pelo fato de que o valor do Ativo pode não demonstrar o tamanho real da cooperativa quando da comparação entre cooperativas de diversos SAG's. E, também, devido a variável Vend_Liq ser o indicador utilizado pela Revista Exame para se definir o *ranking* das maiores e melhores empresas.

As 3 variáveis definidas como *proxy* para rentabilidade possuem alto grau de correlação entre si e são consideradas por Newbold (1995) como correlações positivas muito fortes. Optou-se pela Mg_V, por ser o índice que não foi descartado por Carvalho (2008) quando analisado os índices no centro sul que as cooperativas do estado de São Paulo devem possuir para monitorar o seu desempenho e, também, por Sabadin (2006) ao analisar os índices para uma avaliação de desempenho favorável para as cooperativas.

7. Análises e resultados

Com o objetivo de identificar a relação entre a riqueza criada e a rentabilidade, o tamanho, a alavancagem e a *network* das cooperativas agropecuárias no centro sul brasileiras utilizou-se a regressão de dados em painel, como já mencionado. O Teste de Hausman apresenta p-valor de aproximadamente 0,5, devido esse ser superior a 0,05, rejeita-se a hipótese nula de modo que o modelo de regressão mais adequado é o de efeitos aleatórios.

Tabela 1
Resultado da regressão de dados em painel,
modelo de efeitos aleatórios. Efeitos-aleatórios (GLS),
usando 140 observações,
Incluídas 34 unidades de corte transversal.
Comprimento da série temporal: mínimo 1, máximo 5
Variável dependente: l_RC_Assoc

	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor
Const	0,865833	3,47168	0,2494	0,80343
I_Mg_V	0,280589	0,0564606	4,9696	<0,00001***
l_Vend_Liq	0,483219	0,217785	2,2188	0,02818**
l_num_func	-0,336014	0,204743	-1,6411	0,10311
l_Grau_End	0,155194	0,126994	1,2221	0,22383
Rede	1,34185	0,443658	3,0245	0,00299***

Média var. dependente	9,260588.
D.P. var. dependente	1,303539
Soma resíd. quadrados	144,1566
E.P. da regressão	1,033357
Log da verossimilhança	-200,6994
Critério de Akaike	413,3989
Critério de Schwarz	431,0487
Critério Hannan-Quinn	420,5712

O símbolo de ** indica que a variável é significativa a 5%; *** a 1%. Todas as demais variáveis não apresentaram impacto estatístico significativo.

Fonte: Elaborada pela autora

Das cinco variáveis inseridas no modelo proposto para regressão, três possuem p-valor inferior a 0,05, o que demonstra que são significantes e contribuem para explicar a variável dependente, RC_Assoc. A primeira variável é a Mg_V, definida como *proxy* para mensurar a rentabilidade das cooperativas agropecuárias da amostra. Observa-se que a relação entre RC_Assoc e a variável de rentabilidade, Mg_V, é significativa a nível de 1%. A variável encontra-se relacionada positivamente com a RC_Assoc, evidenciando que a cada aumento de 10% na Mg_V a RC_Assoc aumenta 2,8%.

Dentre as variáveis inseridas no modelo para mensurar o tamanho das cooperativas agropecuárias estão a Vend_Liq e o num_func, sendo que somente a variável Vend_Liq possui relação significativa (a nível de 5%) com a variável dependente. De modo que para cada aumento de 10% no valor das Vend_liq, a RC_Assoc aumenta 4,8%.

A variável Grau_End, inserida como *proxy* para mensurar a alavancagem das cooperativas agropecuárias da amostra, também não possui relação significativa com a variável a ser explicada, RC_Assoc. Assim, a partir dos resultados da regressão, não é possível afirmar que existe relação entre a riqueza criada e alavancagem nas cooperativas agropecuárias tradicionais brasileiras presentes na amostra.

Também foi inserida no modelo uma variável *dummy*, denominada como Rede, evidenciando aquelas cooperativas agropecuárias que estão inseridas em uma cooperativa central. A variável Rede e a variável dependente, RC_Assoc, encontram-se relacionadas positivamente e significativamente a nível de 1%.

Dessa forma, os resultados evidenciam que a RC_Assoc é influenciada pela Mg_V, pelas Vend_Liq e pela Rede, ou seja, há uma relação entre a riqueza criada pelas cooperativas agropecuárias presentes na amostra e a rentabilidade e o tamanho dessas e o fato de elas participarem de uma cooperativa central.

Em relação à variável Rede, a partir dos resultados encontrados, pode-se afirmar simplesmente que as cooperativas inseridas nesta forma de intercooperação possuem maior riqueza criada do que aquelas que não se encontram organizadas dessa forma.

8. Conclusão e considerações finais

A presente pesquisa tem como objetivo identificar a relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil.

Foi utilizada, como *proxy* para riqueza criada nas cooperativas agropecuárias, a variável dependente riqueza criada por associado que evidencia o quanto do valor de riqueza gerada pela cooperativa está relacionado à cada produtor rural associado a ela.

Os índices de desempenho econômico-financeiro utilizados na pesquisa foram selecionados devido a sua relevância na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias por pesquisas anteriores. Assim, foi definida, como *proxy* para rentabilidade a variável margem de vendas, como *proxy* para tamanho a variável vendas líquidas e número de funcionários, como *proxy* para alavancagem a variável grau de endividamento e, ainda, foi inserida no modelo uma variável *dummy*, denominada como rede, evidenciando aquelas cooperativas agropecuárias que estão inseridas em uma cooperativa central.

As variáveis margem de vendas, vendas líquidas e a *dummy* rede contribuem para explicar a variável dependente, riqueza criada por associado. A relação entre a riqueza criada por associado e a variável de rentabilidade, margem de vendas, é significativa a nível de 1% e encontram-se relacionadas positivamente. Tal relação já era esperada, o índice apresenta a relação entre as sobras e as vendas de modo que quanto maior a margem de vendas, esperava-se que a cooperativa gerasse maior riqueza.

Os resultados dos coeficientes da regressão evidenciam a porcentagem de aumento ou diminuição da variável dependente, para cada 10% de variação das variáveis explicativas. Assim, observa-se que a cada aumento de 10% na margem de vendas, a riqueza criada por associado é explicada por um aumento de 2,8%.

Dentre as variáveis inseridas no modelo para mensurar o tamanho das cooperativas agropecuárias estão as vendas líquidas e o número de funcionários, sendo que somente a variável vendas líquidas possui relação significativa (a nível de 5%) com a variável dependente. Esperava-se que ambas as variáveis explicassem a variável dependente, pois quanto maior

o volume de vendas e o número de funcionários, maior o tamanho da cooperativa agropecuária e, conseqüentemente, maior seria a geração de riqueza pela cooperativa.

Mas como evidenciado nos resultados da regressão a variável número de funcionários não contribuiu para explicar a geração de riqueza nas cooperativas da amostra. Já a variável vendas líquidas contribuiu para explicar a riqueza gerada pelas cooperativas, sendo que a cada aumento de 10% no valor das vendas líquidas, a riqueza criada por associado aumenta 4,8%.

A variável grau de endividamento, inserida como *proxy* para mensurar a alavancagem das cooperativas agropecuárias da amostra, não possui relação significativa com a variável a ser explicada, riqueza criada por associado. Assim, a partir dos resultados da regressão, não é possível afirmar que existe relação entre a riqueza criada e a alavancagem nas cooperativas agropecuárias tradicionais brasileiras presentes na amostra.

Esperava-se que quanto mais alavancada as cooperativas se encontrassem, maior seria a geração de riqueza por elas, pois com uma maior quantia de capital de terceiros, maior a quantidade de recursos empregados e, maior seria a geração de riqueza pelas cooperativas.

A variável rede contribuiu para explicar a variável dependente, elas encontram-se relacionadas positivamente com significância a nível de 1%. A partir dos resultados encontrados, pode-se afirmar que as cooperativas inseridas nessa forma de intercooperação possuem maior riqueza criada do que aquelas que não se encontram organizadas assim.

Já era esperado que o fato das cooperativas participarem de uma cooperativa central contribuísse para a geração de riqueza delas. O que não se pode afirmar com os resultados encontrados é se a geração de riqueza é ocasionada nessas cooperativas por elas estarem em uma cooperativa central ou, de maneira contrária, as cooperativas singulares por se encontrarem bem organizadas, estruturadas e competitivas no mercado é que faz com que elas busquem formas de intercooperação.

A fim de comprovar os resultados encontrados, como sugestão de futuras pesquisas, a aplicação do modelo de regressão proposto em uma quantidade maior de cooperativas agropecuárias de modo que possa ser considerado os SAG's em que elas estão inseridas.

Referências

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. Estratégias e cooperativas agropecuárias: Um ensaio analítico. *In: BRAGA, M.J., REIS, B.S. (Orgs.). Agronegócio cooperativo: reestruturação e estratégias*. Viçosa: UFV, p. 77-97, 2002.

_____. *Economia e Gestão de Organizações Cooperativas*. 2a ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. PINTO, Anelise Krauspennhar. Evolução do Agronegócio e do Cooperativismo Agropecuário: uma análise comparativa de desempenho e impacto econômico. *In: Encontro Brasileiro de Pesquisadores em Cooperativismo*, 2, 2012, Porto Alegre. *Anais...* Porto Alegre, 2012.

_____. NAGANO, Marcelo Seido; MORAES, Marcelo Botelho da Costa. Utilização de redes neurais artificiais para avaliação sócio-econômica: uma aplicação em cooperativas. *Revista de Administração (USP)*, São Paulo, v. 41, n. 1, p. 59-68, 2006.

CARVALHO, Flávio Leonel. *Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil, 2008.

CANÇADO, Airton Cardoso; SOUZA, Maria de Fátima Arruda; CARVALHO, Jaqueline Elisa Furtado Barreto; IWAMOTO, Helga Midori. Desfazendo um mal entendido: Discutindo a diferença entre lucros e sobras. *Administração Pública e Gestão Social*. Viçosa, vo. 5, n. 1, p. 56-69, 2013.

CONSOLI, Matheus Alberto; MARINO, Matheus Kfourri. *Distribuidores e Cooperativas: análises e impressões (parte 2)*. 2013. Disponível em: <http://www.agrodistribuidor.com.br/up_arqs/pub_20130408152754_08deabril.pdf> Acesso em: 20/07/2013.

DALMÁCIO, Flávia Zóboli. Indicadores para Análise da Demonstração do Valor Adicionado. *Revista Brasileira de Contabilidade*, Brasília, DF, v. 1, n.1, p. 89-97, 2004.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. *Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB*. São Paulo: Atlas, 1998.

DUARTE, Patrícia Cristina; LAMOUNIER, Wagner Moura; TAKAMATSU, Renata Turola. Modelos econométricos para dados em painel: Aspectos teóricos e exemplos de aplicação à pesquisa em Contabilidade e Finanças. *In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, 4, 2007, São Paulo. *Anais*. Fea-USP, 2007.

EXAME. Anuário Melhores e Maiores. São Paulo: Abril, edição especial. Acesso em: 15/04/2013. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/>

FERREIRA, Marco Aurélio Marques; BRAGA, Marcelo José. Diversificação e Competitividade nas Cooperativas Agropecuárias. *Revista de Administração Contemporânea*. [online], vol.8, n.4, p. 33-55, 2004.

GIMENES, Régio Márcio Toesca; GIMENES, Fátima Maria Pegorini. Um ensaio sobre o desempenho econômico de cooperativas agropecuárias a partir do *economic value added*. *Enfoque Reflexão Contábil*. Vol. 25, n. 2, p. 26-40, 2006.

GUJARATI, Damodar N. *Econometria Básica*. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. *Censo Agropecuário 2006*. [online] Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em: 15/05/2012.

Lei Nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Brasília, DF: Planalto. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20072010/2007/lei/111638.htm

MERCHANT, K. A. Measuring General Managers' performances: Market, accounting and combination-of-measures systems. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, v. 19, n. 6, p. 893-917, 2006.

MONTEBELLO, Adriana Estela Sanjuan; BACHA, Carlos José Caetano. Impactos da reestruturação do setor de celulose e papel no Brasil sobre o desempenho de suas indústrias. *Revista Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 43, n.1, p. 109-137, 2013.

NEWBOLD, Paul. *Statistics for Business & Economics*. 5. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1995.

VII. RETOS DE LA GESTIÓN SOCIOEMPRESARIAL COOPERATIVA

Gobernanza interna y el papel de las cooperativas en la sociedad rural en Centroamérica

*René Mendoza V., E. Fernández,
K. Kuhnekath, J. Bastiaensen, A. J. García¹*

Gracias a Picketty (2014), la desigualdad volvió a ser tema en nuestros días. Sin embargo, mercados, tecnologías, capacidades y relaciones sociales se forman y deciden en las organizaciones e instituciones, las cuales son “máquinas sociales” de la desigualdad. Este artículo es sobre una parte de esas “máquinas”, las cooperativas y la cadena de organizaciones a las cuales están vinculadas.

Hay 800 millones de cooperativistas en el mundo (Alianza Cooperativa Internacional); en América Latina hay entre 30 000 y 50 000 cooperativas conformadas por 17 a 23 millones de miembros (Coque, 2002, basado en Buendía, 2001); en América Central hay 8282 cooperativas, de las cuales 3410 (41 %) están legalmente registradas en Nicaragua, con 188.000 miembros (Mendoza, 2012). En América Latina la producción de alimentos y la mitigación del cambio climático dependen en gran medida de los pequeños productores; en ambos casos, las cooperativas son fundamentales. Sin em-

1. Este texto se basa en el trabajo de un equipo compuesto por Mendoza, Fernández y García sobre cooperativas, apoyado por la Fundación Vientos de Paz (ver: <http://peacewinds.org/research/>). Este texto se benefició del apoyo del Instituto de Estudios de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes —IOB-UA—(Bélgica), donde Mendoza tuvo seis semanas para revisar bibliografía. J. Bastiaensen es profesor en IOB-UA y K. Kuhnekath es investigador asociado de la Universidad Centroamericana (UCA) en Nicaragua. Contacto: rmvidaurre@gmail.com

bargo, las fuerzas del mercado y su influencia en los Estados en lugar de fortalecer al movimiento cooperativo lo van afectando de manera negativa.

Apostando a la importancia del cooperativismo, nos preguntamos *cómo las familias miembros gobiernan sus cooperativas*. Históricamente, y en el contexto actual del neoliberalismo, los miembros han gobernado sus cooperativas, sea como parte de las cadenas económicas o políticas, de sus familias extendidas y redes de sus comunidades, desde dentro de las cooperativas. Las cooperativas están luchando en tanto espacios glociales —cada organización, y sus economías, son espacios locales y a la vez expresan fuerzas globales expresadas en redes, políticas e ideas— (Hart, 2006). En este trabajo discernimos cómo las cooperativas están atrapadas en la “ley de hierro de la oligarquía” propuesta por Michels, cómo evitan y superan esta “ley”, y bajo qué circunstancias hacen lo uno o lo otro. Ayudados por Polanyi, nos preguntamos la forma como las cooperativas expresan tolerancia hacia el “movimiento” (el neoliberalismo y sus diferentes variantes), qué sensibilidades tienen los procesos de “contramovimiento”, ponderamos cómo desarrollar “investigación transformadora” y reflexionamos una pregunta normativa, la de cómo las familias miembros deben gobernar sus cooperativas.

Es un texto basado en revisión bibliográfica y en experiencia práctica en la cual los autores están involucrados, creyendo que la teoría y la práctica están conectadas y que la ciencia social contribuye a la transformación social.

1. Acerca de la pregunta de investigación

¿Cómo las familias miembros gobiernan sus cooperativas? La pregunta asume que los miembros gobiernan sus cooperativas, pero, ¿cómo sabemos que gobiernan? La mayoría de los estudios actuales refieren a empresas cooperativas para aprovechar las ventajas de los mercados, las ventajas que tienen “para lograr mayores economías de escala, adoptar nuevas tecnologías, obtener información sobre el mercado, o ampliar el alcance de las operaciones de otra manera no alcanzable por una sola empresa” (Henehan *et al.*, 2011).² En esta línea, Hueth y Reynolds (2011) consideran que, en lugar de los tradicionales “procesos de representación de abajo hacia arriba”,

2. Estos autores, vinculados con la perspectiva de cooperativas “dirigidas por el mercado”, escriben con base en un “panel de líderes cooperativos, especialistas del USDA Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y expertos académicos”.

la clave para las cooperativas es un consejo de administración con conocimiento de negocios y capacidad de comunicar a sus miembros el impacto de las cooperativas en el mercado a favor de las personas³; y junto al Consejo, un “equipo bien calificado de asesores organizacionales, legales y de contabilidad puede ser beneficioso para el éxito del desarrollo cooperativo” (Henehan *et al.*, 2011). La pregunta es para los investigadores y también para los miembros de las cooperativas: ¿Cómo gobiernan tu organización? Los líderes y gerentes de cooperativas de varios países coinciden en que las cooperativas se rigen por sus leyes, el voto y por las asambleas⁴, pero al final consideran que las cooperativas se rigen por su junta de dirección (“... regir todos los destinos de la cooperativa”, ver pie de página 4). De aquí, las cooperativas se basan en un procedimiento formal, a través del cual el consejo de administración conduce a una cooperativa, en particular teniendo comprensión de negocios.

Si las cooperativas como organizaciones económicas son parte de las cadenas de valor, donde la gobernanza se entiende entre las empresas (trans) nacionales conexas, con base en sus reglas de “coordinación a través de mecanismos de gobierno” y “configuración y/o aplicación de parámetros a lo largo de la cadena” (Humphrey & Schmitz, 2002, p. 9), las cooperativas se mueven en las organizaciones impulsadas por el mercado, como cualquier empresa. En este marco, el papel de “gobernanza” de las familias miembros es llevar a cabo lo que les correspondería: entregar a sus cooperativas más o menos productos de acuerdo a lo exigido y pagar, o pagar menos, por los servicios que las cooperativas en las cadenas les prestan. De aquí, el mercado, a través de las (cadenas de) empresas mueve normas, productos, servicios y relaciones sociales, y da forma a la manera en la que

3. El poder del mercado que los agricultores enfrentan como individuos proporciona una fuerte motivación para la acción colectiva. Actuando juntos, los agricultores pueden mejorar el rendimiento de su participación en el mercado y generar redistribución de los excedentes económicos de los sectores de abastecimiento de insumos y de intermediación con el sector agrícola (Hueth & Reynolds, 2011).

4. Anascoop, una cooperativa de ahorro y crédito en Puerto Rico define que sus miembros, a través del voto, rigen la cooperativa (“Los socios son los dueños de la cooperativa... la gobiernan por medio de su voto en la asamblea... Ellos eligen una Junta de Directores... Dicha junta es la responsable de regir todos los destinos de la cooperativa”). Mondragón, cooperativa de España, revela que un miembro “gobierna por delegación del congreso cooperativo”.

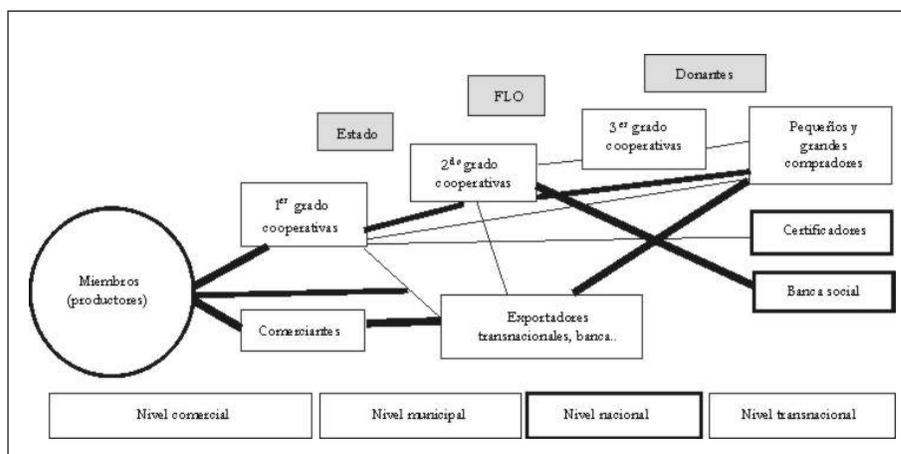
las cooperativas se organizan internamente y en relación con otros (por ejemplo, presiona a los miembros a especializarse en un rubro, desanima a que una cooperativa se vincule con otra en sus comunidades...).

Nuestra pregunta de investigación permite ubicarla en un contexto político. Si ellos eligen a sus presidentes, estos son parte de una “cadena de gobernantes”, al mismo tiempo los miembros aún tienen “función de gobierno”, por ejemplo, pueden entregar (vender) menos café y ofrecer el resto a otros compradores. Cuando vemos las raíces del movimiento cooperativo, la elección es una acción política que no elimina el papel de gobierno de los miembros; cuando las cooperativas responden a los principios adaptados de Rochdale (adhesión voluntaria y abierta, gestión democrática, participación económica, autonomía e independencia, educación, cooperación entre cooperativas, compromiso con la comunidad), se rigen por todos los miembros. Sin embargo, cuando esos principios se expresan en leyes y son supervisados por los Estados, al menos en Centroamérica, los Estados tienden a controlar a las cooperativas de acuerdo con sus intereses políticos; por lo tanto, los miembros aparentemente tienen menos –mientras los Estados tiene más– “papel de gobierno” en las cooperativas. Como hipótesis, diríamos, cuando las cooperativas responden menos a sus principios adaptados de Rochdale, y son más dependientes del mercado y de los Estados, más atrapadas están en la “ley de hierro de la oligarquía”.

Las cooperativas de Centroamérica son “arenas políticas”: “lugar de confrontación concreta entre los actores sociales que interactúan en temas comunes” (Bierschenk y Olivier de Sardan, 1998, p. 240), donde se expresan intereses, reglas e ideas de diversos actores translocales (ver Figura 1). Esos conflictos significan que hay diferentes caminos, y que los miembros son también actores. Al parecer, ese ha sido el caso histórico de las cooperativas agrarias; su aparición se debe al Estado, a los donantes y a la Iglesia católica, y en general como expresión de resistencia de las familias contra el despojo dirigido por intermediarios y usureros⁵. Para los miembros, esa lucha ha significado diversificación de productos, mercados y estrategias de redes, así como la manera en la que valoran sus cooperativas de acuerdo a coyunturas específicas.

5. Tal es el caso también de los agricultores estadounidenses, valorado por Taylor (1953), donde para el sector agrícola la historia es sobre precios y poder de mercados y crédito durante tres siglos.

Figura 1. Cooperativas como organizaciones



Para efectos de este trabajo, entendemos la gobernanza en las cooperativas con una visión amplia y múltiple. Las cooperativas como organizaciones son “arenas políticas” globales en las que las fuerzas de la sociedad, el mercado y el Estado participan en varias cadenas de actores, y donde hay conflicto y coincidencia de intereses, ideas y normas, así como competitividad y cooperación. Hay dos ejes que se cruzan en esto: recursos que llegan de arriba-abajo expresados en normas, precios, costos o donaciones; y conocimiento que viene de abajo-arriba. Los pequeños productores luchan en ese marco vía votos, entrega de productos, reducción de costos, pago de servicios, negociación, aprendizaje...

Este artículo es una base para que entre 2014 y 2016 estudiemos 25 cooperativas como organizaciones, en sus aspectos internos y como parte de la cadena transnacional de actores, buscando cómo en el contexto del neoliberalismo expresan tolerancia hacia el “movimiento” (mercado e imposición del Estado) y sensibilidades a los procesos de “contramovimiento”. Las preguntas específicas de investigación son: ¿Cuáles han sido los mecanismos estructurales para controlar las cooperativas y hacerlas instrumentos de las élites, o para consolidar organismos autónomos y responsables? ¿Bajo qué circunstancias han surgido y evolucionado y como pueden ser transformadas?

2. Cooperativas como organizaciones

Una docena de personas se unen y forman una cooperativa, así aparece “lo colectivo” y “lo social”. Una cooperativa es una organización legal, en la que hay acuerdos con metas, normas y miembros. Luego aparece la importancia de los mecanismos de control, porque hay recursos que administrar, así como reclamos por su redistribución. Y esa organización es parte de una cadena de organizaciones, sea con otras cooperativas que conforman un segundo y tercer grado de organización, sea con organizaciones del mercado (p. ej., del comercio justo, empresa Ritter de cacao, Eskimo y Parmalat en leche), o con instituciones del Estado y organizaciones a nivel comunitario (véase la figura 1).

Generalmente se da por sentado a las cooperativas. En América Latina el enfoque de la economía social (véase Guerra, 2012), surgido desde la década de 1980, refleja la aparición de organizaciones (bancos éticos, organizaciones de comercio justo, pequeñas redes de agricultores, talleres autogestionados, comunidad de base religiosa y comunidades pobres en periferias urbanas) en reacción a la crisis institucional generada por las políticas neoliberales. En la década de 1990 surgieron economías solidarias, las nuevas cooperativas y asociaciones con grupos populares y solidarios, y colectivos informales (clubes de trueque, fondos de rotación, bancos comunales, red de cooperativas y colectivos familiares), que se incorporaron a las cooperativas tradicionales, mutualidades y asociaciones, constituyendo el movimiento de economía solidaria. Reflejando esto, el enfoque de la economía social reconceptualiza la empresa y la economía como “formas de organizaciones económicas —producción, comercialización, finanzas y consumo— que tienen como base el trabajo asociado, la autogestión, la apropiación colectiva de los medios de producción, la cooperación y la solidaridad”⁶. Las cooperativas, en este marco, son vistas como parte de una familia más grande de las organizaciones y, en cierta medida, la reconceptualización de la empresa y la economía está cerca de los principios de Rochdale. Sin embargo, a partir de nuestra comprensión de las cooperativas en América Central, ese enfoque de cooperativa es la de un tipo ideal; se asume en la economía social que las cooperativas tienen relaciones sociales armónicas internamente, que los conflictos se dan solo con relación

6. Cita de la conferencia dada por el doctor Valmor Schiochet, en el Seminario Internacional sobre Cooperativismo (La Habana, 2 de noviembre de 2012).

al sector privado y público y en consecuencia no se estudian las situaciones internas de las organizaciones.

Por lo tanto, queremos estudiar las cooperativas como son y observar el proceso por el cual ellas cambian o pueden cambiar. A continuación resumimos a Michels (1962; primera publicación 1911) en torno a su teoría de “la ley de hierro de la oligarquía”. Luego presentamos a Lipzet *et al.* (1956), quienes sin negar la teoría de Michels revelan que hay otra ruta a “la ley”⁷. En ambos casos vamos a ver la parte interna de la organización y posteriormente la contextualizamos en un marco organizativo más amplio.

El camino de la oligarquía y la forma de evitarlo

Cuando una persona no puede resolver un problema individualmente, le queda el recurso de lograrlo a través de una organización. Las cooperativas han surgido para resolver lo relacionado con el comercio y la concentración del crédito, para aprender sobre tecnología agropecuaria y crecer como líderes, para defender su tierra y su perspectiva sobre temas ambientales. La organización es un medio para llevar a cabo acciones colectivas. En teoría, la organización es la que emancipa a la gente y ayuda a los pequeños agricultores a que sean viables en términos económicos, sociales y ambientales. Sin embargo, las cooperativas, de acuerdo con nuestras observaciones preliminares, se han vuelto más políticamente centralizadas y económicamente concentradas en pocas manos, por lo que podrían estar afectando a los pequeños agricultores y quizás, lentamente, a despojarlos de sus organizaciones, aunque los pequeños productores, como actores, seguramente están resistiendo en diferentes formas.

Estamos frente a eventos con “consecuencias inesperadas” (Merton). El sistema de valores de las cooperativas (principios adaptados de Rochdale) ilustra que los resultados prácticos de ese proceso político y económico no son necesariamente idénticos con los principios de Rochdale. Las mismas

7. Una fue escrita hace un siglo y la otra hace medio siglo. Con esto no asumimos que no hay teorías actuales para estudiar a las organizaciones, pero, hasta ahora no conocemos estudios sobre los aspectos internos de estas. Algunos autores son útiles, como el enfoque orientado a los actores, de Long; Lewis *et al.* (2003) proponen un marco de tres nociones (la práctica, el poder y el significado) identificando subculturas dentro de (y entre) las organizaciones, y Wade (1997), estudió durante nueve meses la base de métodos antropológicos del Departamento de Medio Ambiente del Banco Mundial.

relaciones sociales que posibilitan la producción del sistema de valores de dichos principios hacen nacer y observar “leyes propias” que pueden cambiar el “sentido intencional” del sistema de valores subyacentes en los individuos participantes en un nuevo “sentido”. O sea, las condiciones que dan origen a un sistema de valores colectivos no son en todos los casos idénticos con sus condiciones de realización. Para la realización de las ideas cooperativistas sobre el orden de sus relaciones sociales no basta con que estas ideas de valores entren en la identidad de la cooperativa como grupo social, tendrían que existir condiciones estructurales aptas, cuyas “leyes” no obstaculicen, sino que posibiliten la transformación de un estado dado en un estado preferido. El papel de las condiciones estructurales en la realización de valores colectivos ha sido discutido en el contexto del problema de democracia, y ahora en el sistema de valores de cooperativas. Las normas democráticas exigen que las decisiones sobre metas colectivas y acciones no sean hechas por medio de aplicaciones impuestas, sino mediante consensos que permitan la posibilidad de que todos los participantes puedan influir.

Es difícil y problemático realizar este postulado democrático si la magnitud del grupo o los problemas que tienen que ser resueltos exigen una delegación de tareas y una organización de decisiones a través de una división del trabajo. En este caso la posibilidad de la democracia depende del hecho de que las funciones políticas diferentes (diferenciación horizontal) no se conviertan en el punto de partida de una diferenciación vertical con una división de poderes diferentes y desiguales. El sociólogo alemán-italiano R. Michels (1876-1936) pertenece a ese grupo que cree que la democracia es un programa ilusorio que atenta y rechaza fundamentales leyes sociales. Michels pertenecía al inicio de su vida profesional al sindicalismo anárquico y más tarde se acercó al fascismo de Mussolini. Él descubrió, en el contexto de sus investigaciones sobre la estructura de la organización del movimiento alemán de trabajadores, un mecanismo estructural al que llamó “ley férrea de la oligarquía”. Este principio significa que cada intento de lograr metas e intereses colectivos lleva a la distribución desigual del poder entre los participantes. Según Michels, se trata de un mecanismo estructural cuyo efecto es completamente independiente de las ideas del sistema de valores del grupo social afectado.

Michels (1962, p. 365) aseveró que “es la organización [la] que da origen al dominio de los elegidos sobre los electores, de los mandatarios sobre los mandantes... Quien dice organización, dice oligarquía”. Este resultado se debió a la modernización de las organizaciones, que requieren un lideraz-

go competente, autoridad centralizada y división de tareas dentro de una burocracia. En ese escenario, los líderes aumentan su poder en proporción del crecimiento de la organización; a mayor organización, menor democracia; más extendida y ramificada la organización, menor control de los miembros; entre más desarrollada es una organización, más compleja es la administración, más especializada son sus obligaciones y mayor es la diferenciación de funciones. Afirmó que la democracia representativa, en lugar de gobierno élite, no era posible, que era solo una fachada para legitimar la regla oligárquica. Una cita que resume su teoría es:

La sociedad no puede existir sin una clase “dominante” o “política”, y la clase dominante, mientras sus elementos están sujetos a renovación parcial frecuente, constituye, sin embargo, el único factor de eficacia suficientemente duradero en la historia del desarrollo humano. De acuerdo con este punto de vista, el gobierno..., el Estado, no puede ser otro que la organización de una minoría. Es el objetivo de esta minoría imponer al resto de la sociedad un “ordenamiento jurídico”... La mayoría es, pues, permanentemente incapaz de autogobernarse. Incluso cuando el descontento de las masas culmina en un exitoso intento de privar a la burguesía del poder... siempre y necesariamente brota de las masas una nueva minoría organizada que se eleva al rango de una clase gobernante. Así, la mayoría de los seres humanos, en una condición de tutela eterna, están predestinados a la trágica necesidad de someterse al dominio de una pequeña minoría... (Michels, 1962, pp. 353-354).

Entonces, la oligarquía se constituye siguiendo lo que la organización requiere, la docilidad de sus miembros, la conversión de los líderes en señores abandonando sus ideales, y el aparato burocrático de las organizaciones haciéndose más y más jerárquico.

No sorprende que la tesis de Michels, que de forma simple y grandiosa declara que la democracia es imposible, hasta la fecha siga provocando debates. El libro de Lipset, Coleman y Trow (1956) es una referencia importante para nuestro estudio sobre cooperativas. Ellos difieren de otras contribuciones sobre el problema formulado por Michels. Por su parte, Lipset *et al.* no discuten la “ley férrea de la oligarquía” de Michels a nivel de especulaciones teóricas generales, pero tratan de reducir y limitar, con el apoyo de análisis empírico, la reivindicación de validez de la “ley férrea” de Michels a condiciones estructurales específicas para definir ex negativo las premisas sociales de la democracia. Lipset *et al.*, mediante la

observación y el estudio de caso, comprobaron que el proceso político se estaba desviando de lo planteado por Michels. ¿Cómo era posible evadir la autoridad y validez de la “ley férrea”, caracterizada por diferenciación de estatus, formación de poder y cambio de intereses? ¿Cómo se impide en una organización la formación de un cartel de funcionarios con control monopólico sobre capacidades políticas y organizativas? Los autores encuentran que es el eje central de un sistema de organización de valores lo que impide la formación de un cartel de funcionarios, que el factor clave es la competencia por el liderazgo anclada en los estatutos del sindicato y en el trabajo diario de la organización.

Lipset *et al.* explican que la excepcionalidad para construir la democracia se debió a la coherencia entre la conducta individual, la calidad del medio ambiente local, los liderazgos y la identificación con la industria; a través de estos factores, una idea subyacente es la base social de la vida política como central. En primer lugar, el sindicato fue fundado por un grupo local que valoró su autonomía, ubicado en un lugar con fuertes antecedentes de organizaciones locales, reforzada por la industria de la imprenta que operaba en los mercados locales y regionales. En segundo lugar, la situación económica de los miembros era bastante homogénea, todos pertenecían en general a la clase media, con una relativa igualdad de ingresos, estado y habilidades de comunicación, lo que los motivó a vivir los procesos de toma de decisiones democráticas. En tercer lugar, mantuvieron la competencia entre dos grupos opuestos en las elecciones, lo cual impidió que los líderes cayeran en corrupción, y la existencia de esa competencia les permitió hacer un contrapeso a los líderes a fin de evitar las prácticas oligárquicas. Y en cuarto lugar, la identificación de los miembros con la industria, que se relacionó con una economía local fortalecida por la industria operante en el mercado local y regional sin mucha competencia.

Ampliando y especificando el estudio sobre las cooperativas

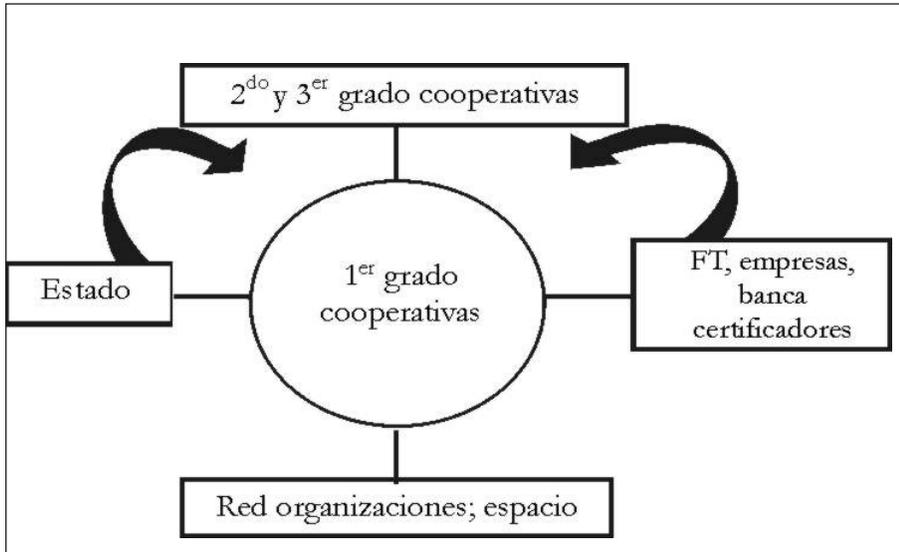
Lipset *et al.* incluyen el contexto (local) que faltaba en el estudio de Michels. Ambos estudios se basan en investigación empírica; Michels escribe basado en su participación en las organizaciones, mientras que Lipset encuentra en la unión un camino divergente de la teoría de Michels, primero como parte de sus trabajos universitarios y luego aplicando una encuesta. No obstante, Michels y Lipset *et al.* se basan en organizaciones urbanas y trabajadores industriales, mientras que nuestra preocupación es con familias agricultoras. Ellos se centran en el mundo interno de las organizacio-

nes, lo que también es de nuestro interés, sobre todo en las cooperativas de primer grado, pero contextualizadas en un panorama más amplio. Luego, estas cooperativas, en la mayoría de los casos, pertenecen a un segundo grado de cooperativas, una interrelación que tiene que ver con nuestro estudio. Después, la mayoría de las cooperativas de segundo grado son parte de las cooperativas de tercer grado. Y un patrón común entre los tres grados de cooperativas es que cada grado “superior” trata de concentrar las principales funciones y recursos del nivel “inferior” de las cooperativas, a la vez que añadir nuevas funciones; en la cooperativa de segundo grado se concentran las principales inversiones (p. ej., industria de procesamiento), recursos y servicios (comercio, crédito, asistencia técnica).

Desde aquí, nuestra unidad de análisis son las cooperativas de primer grado. Las vemos como arenas locales, donde diferentes organizaciones (cooperativas, empresas de comercio justo, Estado, organizaciones) y redes locales tienen que ver. A modo de hipótesis, si las cooperativas de primer grado cambian (mejoran), todo el movimiento cooperativo puede ser mejorado y las relaciones con los diferentes actores, incluyendo a los mercados, pueden cambiar. Inspirados en Michels y Lipset et al., consideramos que las cooperativas tienden a caer en “la ley de la oligarquía” y a la vez sus miembros desarrollan cooperativas como medio para su propia viabilidad. Es un proceso en el que los recursos clave (precios, calidad del producto, crédito, conocimiento, significado) se disputan, mediados por reglas diversas y múltiples, con intervención de numerosos actores comprometidos con sus intereses, estrategias e ideas. Todo esto, especialmente en los últimos treinta años (ver Figura 2).

El contexto que influye en la organización cooperativa

¿Qué significa contexto (glocal)? Marx refiere acerca de las circunstancias en que las personas hacen su historia. Consideramos parte de esas circunstancias, en Centroamérica se refiere a las zonas rurales en las que no hay más espacio para la agricultura extensiva (aumentar la producción con más área), basada en el antiguo conocimiento de roza-y-quema. Covey (2012, p. xiii) afirma que “estamos en medio de uno de los más profundos cambios en la historia de la humanidad, donde el trabajo principal de la humanidad está pasando de la era industrial de ‘control’ a la del trabajador del conocimiento”. Desde este ángulo, las zonas rurales de Centroamérica van pasando de la agricultura extensiva hacia una economía más diversificada, en la cual el conocimiento es lo más importante.

Figura 2. Primer marco para estudiar cooperativas

Ilustremos este momento con palabras de un productor, palabras que son compartidas también en otras partes de Centroamérica:

Desde los últimos diez años la agricultura se ha venido complicando. Nosotros plantábamos, desyerbábamos y cosechábamos; cuando las cosas iban mal, usábamos nuevas áreas; pero ahora las plantas son débiles, hay más insectos y enfermedades, más comerciantes de insumos, las lluvias varían más, no hay más áreas... (Miembro de la Cooperativa José Alfredo Zeledón, Nicaragua, marzo de 2013).

Este pequeño agricultor se refiere a la situación agraria, el mantener el nivel de producción de las décadas anteriores; el cambio es aún más profundo al añadir los precios, costos de los insumos, términos de intercambio, productividad, calidad de los productos... Nuestra hipótesis es la de que, si bien el contexto rural está cambiando, las estructuras de organización que colaboran a favor de los pequeños agricultores se mantienen como tales, mientras las grandes organizaciones que afectan a los pequeños agricultores avanzan rápidamente, como el circuito de negocios de las empresas (mercado, finanzas, investigación y enfoques de desarrollo como “pago por servicios ambientales” y “pago por resultados”), reorganización de cadenas de valor y aprovechamiento de organizaciones locales estancadas.

Esto significa que la vieja relación patrón-cliente prevalece en la región, lo que influye en la forma como se organizan las cooperativas; y desde el lado de cooperativas y organizaciones que trabajan con las cooperativas, el enfoque de “líder-seguidor” persiste. Marquet (2012) sostiene que el enfoque líder-seguidor asume que el mundo se divide entre una minoría de líderes y la gran masa de seguidores. Este enfoque se ha desarrollado en una gran época, en la que el progreso dependía del trabajo físico y la habilidad de los líderes era necesaria para movilizar a las masas con trabajo físico. Esta también ha sido la situación durante siglos en Centroamérica: vínculo profundo en las relaciones patrón-cliente, enfoque líder-seguidor, agricultura extensiva (y economía extractiva).

El contexto actual, sin embargo, depende más del trabajo cognitivo. En Nicaragua el final de la frontera agrícola y de la agricultura extensiva, que requiere más trabajo físico, está a la vuelta de la esquina, porque la frontera agrícola ha alcanzado ahora el océano y aumentan los desafíos por el cambio climático y la inestabilidad de los mercados agrícolas. La urgencia es para una agricultura que hace uso intensivo de la tierra, de un mayor valor agregado a los productos y recursos naturales, y la mejora en la vida de las personas. Todo esto significa que vivimos un mundo más complejo en el que los actores necesitan más conocimiento. Así pues, el contexto agrario va cambiando, mientras que la estructura organizativa de los pequeños agricultores y organizaciones que trabajan con ellos aparentemente persisten fijas. De ahí, en consecuencia, la urgente necesidad de su transformación.

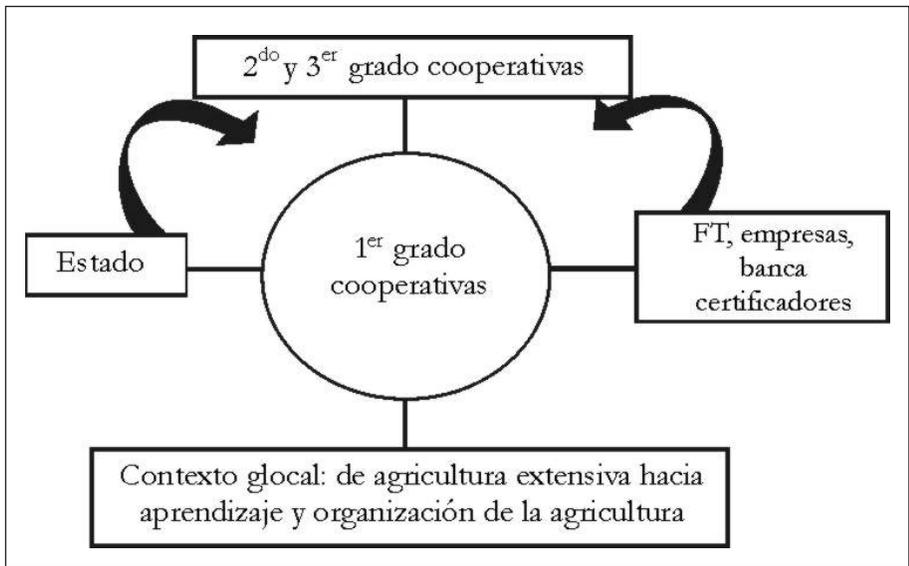
Covey (2012) argumenta que el presente corresponde “al trabajador del conocimiento”. Con el fin de responder a ese contexto, Marquet (2012)⁸ introduce el enfoque líder-líder, donde todos pueden ser líderes y utilizar sus habilidades de liderazgo en cada aspecto de la vida; lo que es posible, según él, vía tres elementos: autoridad (toma de decisiones e interacción para la solución de problemas en cada área de la organización, sin pasar por los procedimientos verticales); competencia (conocimientos específi-

8. Marquet ha desarrollado este enfoque al experimentarlo en un submarino nuclear. Unos pueden argumentar que un submarino no tiene que ver con la agricultura y las cooperativas; prefiero pensar que si en un submarino nuclear, con verticalidad militar y aislados en el mar, fue posible tener éxito con ese enfoque líder-líder, tendría que ser menos difícil hacerlo en cooperativas y organizaciones que trabajan con ellos. Para una ampliación de este enfoque al contexto de Nicaragua, ver Mendoza (2014, próximo a publicarse).

cos, pensamiento deliberado antes de las acciones y aprendizaje en lugar de ser capacitados) y claridad (conocer el propósito de la organización y los criterios para la toma de decisiones). Esta perspectiva podría ser coherente con los principios cooperativos de Rochdale en el sentido de que incluye la formación (educación), la cooperación (transformación de la organización), la toma de decisiones participativa, la transparencia...

El contexto glocal en el que se mueven las cooperativas está cambiando, de un mundo basado en el trabajo físico, hacia un mundo en el que el principal desafío es el aprendizaje y la organización de la agricultura para producir más en la misma zona, con mayor calidad, y ambiental, económica y socialmente sostenible. Este reto presiona hacia la transformación de las organizaciones, el superar las relaciones patrón-cliente y enfoque líder-seguidor. Por lo tanto, proponemos dos hipótesis: 1) entre más tarde la transformación de las organizaciones, mayor despojo se dará; 2) las cooperativas de primer grado son claves porque el conocimiento de sus territorios se ha convertido en eje fundamental entre el flujo de recursos (“servicios”), que viene de arriba-abajo, y el flujo de conocimiento, que va de abajo-arriba para el control y orientación de los recursos (“servicios”). La Figura 3 resume nuestro marco renovado.

Figura 3. Segundo marco para estudiar cooperativas



3. Fuerzas del mercado

Empezamos este aparte cuestionando nuestra pregunta de investigación: ¿cómo los miembros gobiernan sus cooperativas? Revisamos los estudios de Michels y Lipset *et al.* para leer las cooperativas como organizaciones en ruta de la oligarquía (a veces llamada relaciones “patrón-cliente” o enfoque “líder-seguidor”) y como un espacio en el que los miembros transforman sus organizaciones. Al enfocar nuestra unidad de análisis en cooperativas de primer grado, lo ubicamos en su contexto amplio, incluyendo otros grados de cooperativas, organizaciones de comercio justo y el Estado (aunque sin mayor discusión). Por último, mencionamos el reto de aprender y organizar la agricultura en la situación agraria actual de Centroamérica, lo que requiere la transformación de las cooperativas y las organizaciones vinculadas a ellos. Pero no hemos discutido el factor más importante de nuestro tiempo: los mercados, que influyen sobremanera en las cooperativas. Esta sección se dedica a ello.

El “movimiento” mercado-neoliberal

Las cooperativas agrarias han surgido como reacción a la organización despótica y oligárquica de las élites que despojan a la población de su tierra, capital, trabajo y mercados de productos. Sin embargo, observamos que las cooperativas, en el tiempo, tienden a convertirse en lo contrario de sus propósitos, en algo oligárquico y antidemocrático, reducido a lo económico. ¿Cuál es la fuerza magnética que los jala a ser lo contrario de sus propósitos y sus principios cooperativos? Stiglitz (2001, p. vii), en el prólogo del libro de Polanyi, asevera:

... Polanyi, quien describe la gran transformación de la civilización europea del mundo preindustrial a la era de la industrialización, y los cambios en ideas, ideologías y políticas sociales y económicas que la acompañan. Debido a que la transformación de la civilización europea es análogo a la transformación que enfrentan los países en desarrollo en todo el mundo hoy en día, a menudo parece como si Polanyi está hablando directamente a la actualidad.

¿Qué quiere decir Stiglitz? Polanyi (2001, publicado por primera vez en 1944) describió la situación de Europa antes de la Segunda Guerra Mundial. Él entendió la sociedad en transición a la economía de mercado. En la sociedad no capitalista o “sociedad de los mercados”, las personas organi-

zan sus economías bajo la lógica de reciprocidad y redistribución, los mercados tienen funciones limitadas con un comercio mediado por grandes distancias. En la sociedad capitalista, o “sociedad de mercado”, la gente tendía a comercializar de manera extendida y maximizar sus utilidades, y en consecuencia el orden social se erosionaba. Los factores de producción como la tierra, el trabajo y el capital no se definieron más por criterios de tradición, reciprocidad o de redistribución, sino por los mercados pero como “mercancía ficticia”. Sociedad subordinando al mercado, y como mercado autorregulado, separando a la sociedad en esferas económicas y políticas. Esta imagen de Europa antes de la Segunda Guerra Mundial es lo que Stiglitz dice que se parece a la actualidad de los países en desarrollo.

Polanyi sugiere que la radicalización liberal a través de la “sociedad de mercado” condujo hacia el fascismo como una forma autoritaria-corporativista de restablecer el control de la sociedad sobre el mercado erosionador de las relaciones sociales. Las lecciones fueron aprendidas y Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, creó sus Estados de bienestar con un papel fundamental de estos; en términos generales, sobre la base de las ideas de Keynes experimentaron lo que se llama “liberalismo incrustado”: una relación entre la economía y el sistema social en el que la economía está incrustada en la sociedad (Ruggie, 1997, 1982). Sin embargo, ese sistema fue disputado con el mayor predominio del pensamiento neoliberal desde la crisis del petróleo de 1973 y la crisis de la deuda de los países latinoamericanos en la década de 1970, y en consecuencia, la prevalencia de las políticas neoliberales desde 1980.

Probablemente la fuente más inspiradora del neoliberalismo, al menos para nuestro tema, es F. A. Hayek, de la Escuela de Economía de Austria, quien profundiza en las viejas ideas liberales de la economía de mercado y el menor papel del Estado para mantener el Estado de derecho (Hayek, 1944), y propuso el sistema de precios libres para compartir y sincronizar el conocimiento personal y local, lo que permitiría a los miembros de la sociedad estimular propósitos diferentes y complicados a través del principio de “autoorganización espontánea”. Hayek (1944) argumentó que hay que dejar al mercado hacer todo, que la función del Estado es proteger el mercado, que el sistema de precios libres era, como el idioma, el resultado de la acción humana, pero no diseñado por los humanos. La “autoorganización” aparece equivalente al “orden espontáneo”, entendido como redes libres y no creado ni controlado por nadie, mientras que las organizaciones son redes supuestamente jerárquicas, creadas y controladas por los humanos.

No es preocupación principal de Hayek si el Estado es o no democrático, porque aunque a largo plazo él estaba en contra de las dictaduras, como fase transicional, prefería “dictaduras liberales a gobiernos democráticos no liberales” (Farrant, McPhail y Berger, 2012, p. 513), al referirse a la dictadura de Pinochet en Chile. Existe el temor de que la gente pueda entrar por medio del Estado (por ejemplo, vía elecciones), por el riesgo de interrupción del bien común que es el mercado (Boudon, 1981). No se trata de si la mayoría debe prevalecer, sino de la eficiencia y la optimización automática de los intereses de todos a través del mercado. Hayek (1979, 1982) sostiene que el poder debe estar en manos de una élite que proteja al mercado de cualquier tipo de intervención, de ahí que los grados de democratización deben reducirse. Más economía significa menos democracia, algo contradictorio en Hayek, pues ello coincide en buena medida con la ley de Michels, lo que en teoría es rechazado por Hayek.

De esta manera, bajo la influencia de Hayek y otros el neoliberalismo, como proyecto político de ampliación de espacios para el mercado libre mediante un Estado reducido, pero muchas veces fuerte, ha sido la agenda desde 1980. Los países en desarrollo tuvieron que aceptar el Consenso de Washington (privatización, Gobiernos fuera de la economía, políticas de liberalización), los Estados de bienestar europeos comenzaron a verse afectados, y los mercados comenzaron a dirigir a la sociedad (Ruggie, 1997), precisamente lo que Polanyi observó en Europa antes de la Segunda Guerra Mundial. Notemos que el mercado aparece como supuestamente libre, pero responde a intereses ocultos de grandes conglomerados económicos. Polanyi se refirió en su tiempo a ello con la expresión de “siempre incrustado” (*always embedded*), pues el mercado libre no existe, es un mercado construido deliberadamente para promover determinados intereses; no es el mercado libre teórico de Hayek, sin control político, lo que está en juego no es un conflicto entre “el mercado” y “la sociedad”, sino entre un proyecto específico de “mercados particulares” y sociedades que se deben adaptar a ellos y otro proyecto político donde la adaptación mutua mercado-sociedad es diferente. Es el caso de Europa pos- Segunda Guerra Mundial, el control de la sociedad sobre el mercado no impidió que sea una economía capitalista (mitigada, pero capitalista).

En este proceso, volviendo a lo de Hayek, subrayamos la creciente centralización del Estado moderno, que se ha vuelto más distante de la sociedad y de los sistemas políticos y económicos. Se dice, por ejemplo, en el caso de Europa, que la Comisión Europea es cada vez más poderosa, que el

Parlamento Europeo es menos fuerte, y que crece la subordinación de los Estados al Banco Central Europeo. Del mismo modo, en los países “socialistas” (China desde Xiaoping con la “economía de mercado socialista” y políticamente centralizado, o Cuba en los últimos cinco años), pareciera que el temor a las masas es algo “globalizado”, igual que la creencia de más economía y menos democracia.

¿Qué tiene que ver todo esto con las cooperativas? Comenzamos esta sección describiendo cómo las cooperativas han evolucionado hacia organizaciones no democráticas y economicistas. Además de lo visto en secciones previas, ahora nos topamos con otra parte de las fuerzas magnéticas, los mercados. En correspondencia, los países en desarrollo se ven en transición hacia la “sociedad de mercado”, autoorganización guiada por el mercado, “mercancía ficticia”, centralización (Estado controlado por una minoría), protección del mercado, exclusión de las masas. Desde este ángulo, se puede entender el por qué los donantes y Estados persiguen convertir a las cooperativas en empresas, organizaciones privadas con “mercancía ficticia” viendo a las cooperativas como “recolectoras de productos” y a sus miembros como solo “productores”; la centralización de las decisiones y de la información, ausencia de espacios para procesos democráticos; concentración de la riqueza en las cooperativas de segundo grado controladas por una minoría; prevalencia de gerentes de cooperativas en las decisiones sobre cooperativas y en puesto de líderes en organizaciones cooperativas internacionales... Literalmente, bajo esta mirada, las cooperativas son útiles para contribuir en los procesos de transición hacia “sociedades de mercado”.

Procesos de “contramovimiento”

La perspectiva de la sección anterior es pesimista. ¿Son las cooperativas meros instrumentos (“movimiento”) del mercado neoliberal? Si vinculamos esta situación con la agricultura extensiva, la situación se ve más difícil. Sin embargo, también observamos resistencia por parte de los miembros de las cooperativas. Hay cooperativas que desde su fundación han construido su autonomía mediante el aumento de su capital con base en recursos económicos de sus miembros, con el fin de administrar su propio crédito; cooperativas que desafían a sus líderes y gerentes perpetuos, cooperativas que combinan perspectivas entre sus fincas y la sostenibilidad ambiental, cooperativas que exportan directamente y no a través de las cooperativas de segundo grado, mujeres organizadas en cooperativas.

También hay algunas lecciones que combinan mercado y transformación organizacional; por ejemplo, se observa que no hay más cooperativas de granos básicos o en ganadería, las cooperativas están en productos diferenciados, o sea, a mayor diferenciación de productos más necesaria parecen ser las cooperativas; en consecuencia, hay cooperativas de café orgánico, leche-productos, ajonjolí, cacao... En segundo lugar, la gran mayoría de los miembros entregan parte de su producto a sus cooperativas, pero nunca el 100%, no importa lo bonito que se mire el premio del comercio justo y los proyectos, acción que desde el enfoque de la “sociedad de mercado” es vista como “desviación” (“deslealtad”); los pequeños agricultores, sin importar la presión de la especialización, siguen diversificando sus productos, redes y mercados. En tercer lugar, también hay algunas (aunque muy pocas) organizaciones internacionales que comprenden estos procesos y trabajan en correspondencia.

Polanyi (2001) vio que la sociedad reaccionó al “movimiento” (“sociedad de mercado”), las personas buscan su propia protección y resisten (“doble movimiento”). Nuestro propósito es estudiar cómo están las cooperativas, cómo pueden ser transformadas y cómo ese proceso es fundamental para la democratización de las “sociedades con mercados”. Para esto, citamos lo que dijo Marx en 1852, en *El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*:

Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su antojo; ellos no lo hacen en circunstancias autoseleccionadas, sino en circunstancias ya existentes, dadas y transmitidas desde el pasado. La tradición de todas las generaciones muertas oprime como una pesadilla el cerebro de los vivos. Y así como ellos parecen estar ocupados con ellos mismos y revolucionar las cosas, la creación de algo que no existía antes, precisamente en tales épocas de crisis revolucionaria que ansiosamente evocan los espíritus del pasado a su servicio, los préstamos de los nombres, lemas de batalla y el vestuario con el fin de presentar este nuevo escenario de la historia mundial en el encubrimiento de larga tradición y lenguaje prestado.

El “contramovimiento” es un proceso que se realiza dentro de situaciones de “movimiento”. Las circunstancias no están bajo nuestro control, no las escogemos, pero sin duda el tema clave es la relación entre los actores y las circunstancias (estructuras). Así, debemos estudiar cómo se construye ese “movimiento” y “contramovimiento” en las cooperativas. Sobre esta base, ver Figura 4 y Cuadro 1.

Observaciones finales

Las cooperativas en Centroamérica son fundamentales para la economía y la democracia, para la mitigación del cambio climático y la producción de alimentos, y sobre todo para que las familias rurales puedan mejorar sus vidas. Sin embargo, al mismo tiempo que hay grandes oportunidades, también las cooperativas están en riesgo de ser cooptadas políticamente y subsumidas económicamente. De ahí la importancia de entender el “movimiento” para poder entender los procesos de “contramovimiento”.

Este artículo resume el marco conceptual para estudiar cooperativas en Centroamérica, buscando combinar investigación tradicional y algo de novedad. Hemos iniciado el estudio de 25 cooperativas, acompañado sus experimentaciones de innovación y sistematizado sus procesos, conjuntamente con las cooperativas. Este proceso trata la transformación de las cooperativas, teniendo cuidado del papel limitado que desde las ciencias sociales podemos tener. Esto lo estamos trabajando con una red de investigadores que incluye a los líderes de las cooperativas, o sea, a todos sus miembros, así como a investigadores de varias universidades. Un propósito implícito es el de construir puentes entre la Universidad y las cooperativas de pequeños productores, para de esta manera contribuir también a la democratización de la investigación.

Referencias

- Bierschenk, T. & Olivier de Sardan, J. P. (1998). *Les Pouvoirs au Village: Le Bénin Rural entre Démocratisation et Décentralisation*. París: Karthala.
- Boudon, R. (1981). *The Logic of Social Action: An Introduction to Sociological Analysis*. Routledge & Kegan Paul.
- Buendía, I. (2001). Las cooperativas en América Latina. Estado de la cuestión. En Pérez, J. M. (ed.), *Economía social e Iberoamérica: la construcción de un espacio común* (pp. 67-86). Valencia: Ciriec.
- Coque, J. (2002). Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 43, 145-172. Recuperado de http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/08_Coque_43.pdf (consultado en septiembre 8 de 2014).
- Covey, S. (2012). Foreword. En Marquet, L. D. *Turn The Ship Around! How to Create Leadership at Every Level*. Texas: Greenleaf Book Group Press.

Farrant, A.; Mcpahil, E. & Berger, S. (julio de 2012). Preventing the “Abuses” of Democracy: Hayek, the “Military Usurper” and Transitional Dictatorship in Chile? *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 71, No. 3. Recuperado de <http://coreyrobin.files.wordpress.com/2012/07/hayekchile.pdf>

Guerra, P. (2012). Las legislaciones sobre economía social y solidaria. Casos latinoamericanos y europeos. *Documento de Trabajo*, No. 4. Montevideo: Facultad de Derecho de la Universidad de la República.

Hart, G. (2006). Denaturalizing Dispossession: Critical Ethnography in the Age of Resurgent Imperialism. *Antipode*, 38(5), 977-1004

Hayek, F. A. (1944). *The Road to Serfdom*. Inglaterra: Routledge Press.

Hayek, F. A. (1979). *Social Justice, Socialism and Democracy*. Australia: The Centre for Independent Studies.

Hayek, F.A. (1982). *Law, Legislation, and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

Henehan, B. M.; Hardesty, Sh.; Shultz, M. & Wells, J. (2011). New Cooperative Development Issues. En *Choices, The magazine of Food, Farm and Resource Issues*. A publication of AAEA Agricultural & Applied Economics Association. Recuperado de <http://www.choicesmagazine.org/choices-magazine/theme-articles/critical-issues-for-agricultural-cooperatives/new-cooperative-development-issues>. Consultado en agosto 27 de 2014.

Hueth, B. & Reynolds, A. (2011). A Life-Cycle Perspective on Governing Cooperative Enterprises in Agriculture. En *Choices, The magazine of Food, Farm and Resource Issues*. A publication of AAEA Agricultural & Applied Economics Association.

Humphrey, J. & Schmitz, H. (2002). Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains. *Paper Heft 61*. Reino Unido: IDS-Sussex University

Lewis, D.; Bebbington, S.; Batterbury, A.; Shah, E.; Olson, B.; Siddiqi, M. S. & Duvall, S. (2003). Practice, power, and meaning: frameworks for studying organisational culture in multi-agency rural development projects. *Journal of International Development*, 15, 5, 541-557.

Lipset, M.; Trow, M. & Coleman, J. (1956). *Union Democracy: The Internal Politics of the International Typographical Union*. Estados Unidos: New York Free Press.

Marquet, L. D. (2012). *Turn The Ship Around! How to Create Leadership at Every Level*. Estados Unidos: Greenleaf Book Group Press.

Mendoza, R. (2012). Nicaragua - 33 Aniversario de la Revolución: café con aroma de cooperativas. *Envío*, 364. Managua: UCA. Recuperado de <http://www.envio.org.ni/articulo/4548>

Mendoza, R. (en prensa). Collective and Shared Leadership: Antidote for a society dependent on bosses and patrons. *Encuentro*.

Michels, R. (1962). *Political Parties. A Sociological Study of the Oligarchical tendencies of Modern Democracy*. Nueva York: The Crowell-Collier Publishing Company. (Primera publicación en 1911).

Picketty, Th. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Estados Unidos: Harvard University Press. (Primera publicación en 2013).

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, 2.^a edición. New York: Farrar & Rinehart. Boston: Beacon Press.

Ruggie, J. G. (1997). Globalization and the Embedded Liberalism Compromise. The End of an Era. *MPIfG Working Paper*, 1.

Ruggie, J. G. (1982). International Regimes Transactions and Change. Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organizations*, 36, 379- 399.

Stiglitz, J. (2001). Foreword. En Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, 2.^a edición: Boston: Beacon Press.

Taylor, C. (1953). *The farmers' movement: 1620-1920*. Nueva York: American Book Company.

Wade, R. (1997). *Greening the Bank: The Struggle over the Environment, 1970-1995. The World Bank, Its First Half Century*, vol. 2, edición de Devesh Kapur.

El balance socioeconómico y la dimensión de las organizaciones de economía social y solidaria

Juan Fernando Álvarez¹

Resumen

Una de las decisiones más influyentes de las organizaciones de economía social y solidaria (ESS) es la relativa a su dimensión. Esto determina en buena medida su ciclo de vida, la cuantía de beneficios que perciben los asociados y las orientaciones frente a las relaciones con los mercados.

A partir de una revisión sobre el tema, se encontró que:

Es necesario gestionar el crecimiento tal como se gestionan otras variables.

El tamaño óptimo de una organización de la economía social y solidaria es aquella que garantice las escalas suficientes para satisfacer las necesidades de sus grupos de interés, preservar su identidad constitutiva y cumplir los planes que de la estructura empresarial se derivan.

El balance socioeconómico brinda la información necesaria para optimizar las anteriores relaciones.

Palabras clave

Economías de escala, naturaleza organizacional, mercados, dimensión organizacional, autonomía, tamaño, ciclo de vida.

1. Doctorando en Ciencias Sociales. Coordinador de Proyectos de Investigación del Centro de Investigación y Educación Cooperativas —CIEC—. Profesor de la cátedra de Economía del Tercer Sector, de la Universidad Católica de Colombia. Correo electrónico: jfalvarez@ucatolica.edu.co

Introducción

En la literatura de las organizaciones de la economía social y solidaria² se postula la necesidad que tienen estas de preservar la coherencia entre su dimensión, la relación de esta con su identidad organizacional y el ciclo de vida de la empresa. De manera que el tratamiento de estos temas es materia de gestión.

Algunas publicaciones clásicas en la materia, como la realizada por Shumacher (2001) y Max-Neef (2007), identifican cómo algunas organizaciones deciden limitar su crecimiento por motivos que escapan a la racionalidad maximizadora de la empresa de capital y ello guarda consonancia con trabajos como los de Benjamín Ward (1962), donde se plantea que la función objetivo de las entidades solidarias apunta a maximizar beneficios netos per cápita y no totales de la firma, como tradicionalmente se postula para las empresas de capital.

Se identifican razones doctrinales, económicas y estratégicas para que las organizaciones solidarias busquen estabilizar su producción en niveles en los cuales se obtiene el beneficio social buscado, pese a que en términos

2. Se entienden, en estas notas, por organizaciones de la economía social y solidaria, a entidades formalmente constituidas que cumplan con los lineamientos de la economía social dispuestos por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec, 2012) y enfatizen en sus valores constitutivos y en sus prácticas gerenciales por producir y distribuir bienes preferentes bajo los principios de solidaridad en los mercados, inclusión de acciones de redistribución y de reciprocidad, constituyendo formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias donde los recursos combinan aspectos de capital social, económico y humanos tratados por, para y desde las personas organizadas en colectivos. La definición establecida por el Ciriec para la economía social establece que: “[se trata de un] ... conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian” (2012, p. 20).

económicos sería posible ganar mayores economías de escala que optimicen sus beneficios financieros.

Lo anterior no está exento de controversia, pues muchas entidades solidarias apuntan como medida de éxito la obtención de cuotas crecientes de mercado cónsono con la medición tradicional de los agentes reguladores y de hecho es un sitio común de gremios como la Alianza Cooperativa Internacional medir el éxito de las organizaciones cooperativas por su creciente expansión en cuotas de mercados.

Casos como el de la Cooperativa La Fageda en España, las Ferias de Consumo Popular de Cecosola en Venezuela, la Cooperativa de Lecheros de Guatavita en Colombia y de la Cooperativa de Vivienda y Consumo Quilmes en Argentina retan a la teoría clásica de la gestión del crecimiento en escenarios de crecientes economías de escala, en tanto muestran una profunda preocupación por el desarrollo como punto de llegada mucho más distante que el simple crecimiento financiero de las iniciativas, y de forma latente se expresa la precaución ante posibles disminuciones en los beneficios netos per cápita, la pérdida del control administrativo ante la entrada de nuevos asociados que no aguarde los principios fundacionales y el previsible aumento de la heterogeneidad de necesidades que vayan en desmedro de los objetivos del colectivo inicial.

¿Los anteriores casos generan señales para repensar las decisiones sobre crecimiento en las organizaciones solidarias?, ¿a partir de qué herramientas se pueden tomar decisiones en esta veta?

En las siguientes notas buscaremos esbozar este tema a partir de la revisión de la literatura y la inclusión en el análisis de algunos hallazgos según los cuales el balance social brinda información útil para gestionar la dimensión de las organizaciones de la economía social y solidaria. Dicho análisis es fruto de la reflexión documentada surgida a partir de los artículos “Cuando el tamaño importa: una breve revisión a los problemas de una dimensión inadecuada” (2012) y “Balance social y valoración de los recursos liberados en cooperativas” (2014).

1. Dimensión, desnaturalización y mercado

Alicia Kaplan (2001) advirtió que en el marco de la globalización muchas organizaciones solidarias terminan perdiendo su naturaleza sin siquiera advertirlo. La fuerte competencia, los procesos de concentración empresarial y la necesidad de acceder a costosas innovaciones tecnológicas y otras

fuentes de financiación terminan generando dificultades para operar en consonancia con su naturaleza y sus prácticas terminan asimilando las de empresas de capital.

Cuando la empresa crece busca consolidar, a partir de la orientación tecnocrática de funcionarios con formación en empresas capitalistas, estrategias de mercado que maximicen su presencia y garanticen una posición privilegiada dentro de este. Los espacios de participación se van debilitando por sucesivas delegaciones, de las decisiones arbitrarias bajo el derrotero de seguir las causas solidarias se pasa a decisiones acordadas para maximizar beneficios y el poder de los gerentes comienza a hacerse incuestionable (Serrano, 2007 & Lasserre, 2008).

El crecimiento empresarial termina soslayando las transferencias sociales y su naturaleza termina diluyéndose por las consecuentes adaptaciones a prácticas que impone el mercado, generando en definitiva una pérdida de la diferencia cooperativa.

Se olvida que el mercado per se no es capitalista y que puede domesticarse solidariamente a partir de innovadoras prácticas de intercambio, valoración y distribución que combina el accionar estratégico con el voluntario, las transferencias de no mercado (como el trueque), con la creación de mercados propios y otras prácticas que van más allá de la tradicional forma de distribuir por medio de precios más bajos que los de la competencia, como las de precios similares con atributos diferenciales, precios mayores que financian causas de interés o incluso creación de sistemas de compensación monetarias propias como las monedas sociales.

La búsqueda de recursos para maximizar el crecimiento de la empresa genera nuevas figuras para la consecución de recursos, entre las cuales la del inversionista externo termina desempeñando un papel preponderante en la toma de decisiones, poniendo en riesgo la autonomía cooperativa, que tiende a debilitarse en la medida en que no haya sincronización del crecimiento con el cumplimiento de los objetivos de la entidad³.

3. El profesor Prévost (1996) plantea que el desarrollo empresarial implica aumento del bienestar y cambio en la estructura económica y social, lo que requiere necesariamente el involucramiento de la comunidad y la sociedad en su procura. El crecimiento, considera el autor, es simplemente una noción referida al aumento de las actividades de producción de bienes y servicios.

Si bien el mercado tiene una función importante en la orientación sobre crecimiento, no debe determinar la estrategia a largo plazo, la cual involucra intereses mucho más complejos que la simple maximización empresarial.

Para Guerra (2012) gestionar el crecimiento en las organizaciones de la economía social y solidaria requiere de fundamentos, identidades y lugares que configuran formas propias de hacer y vivir la economía.

Melián, Campos y Sanchis (2011) plantean que el grado de concentración del crédito cooperativo ha aumentado debido a fusiones entre cajas rurales, produciendo una disminución en el poder de negociación de sus clientes (las cooperativas agrarias). De manera que *mientras las cajas rurales más pequeñas mantienen su política de apoyo a las cooperativas agrarias y a sus socios, las cajas de mayor tamaño se están alejando del cooperativismo agrario al cobrar mayores comisiones a sus socios y al dedicarse a financiar a otros sectores distintos al agrario.*

Asimismo el estudio muestra que, bajo el argumento de afrontar la racionalización de las cooperativas en busca de unidades más sólidas y rentables, se han eliminado, absorbido o comprado las entidades más pequeñas, siendo que las últimas son técnicamente más rentables⁴. La conclusión general, luego de un análisis estadístico de la información, es que no siempre el tamaño está directamente relacionado con la rentabilidad y la eficiencia, coincidiendo con otros estudios similares⁵. Pero además precisa que los planes de expansión de las organizaciones de mayor tamaño obedecen más a criterios dirigidos a captar clientes no asociados que a criterios de fidelización de los actuales (Melián, Campos y Sanchis, 2011).

4. Para estudiar la concentración por los procesos de fusión o compra de cooperativas los autores utilizaron el método ratio de concentración discreta, por medio del cual se logra representar el volumen acumulado de la variable de dimensión por parte de las n-primeras empresas, mediante el estudio de las variables activos totales, depósitos, oficinas y empleados para el período 1995-2007. Para analizar las repercusiones del aumento de tamaño sobre la rentabilidad y eficiencia de las cooperativas de crédito se utilizaron diagramas de dispersión a partir de ratios de rentabilidad y de eficiencia en función del tamaño (Melián, Campos y Sanchis, 2011).

5. Para los investigadores de Ekai Center (2012) los procesos de fusión que facilitan una posición dominante en el mercado y teóricamente generan mayor rentabilidad para una empresa pueden suponer un retroceso competitivo en tanto perjudican, no solo a los competidores, sino a los proveedores, los clientes y, sobre todo, al sector correspondiente.

Por su parte los profesores Marco y Moya (2000) encuentran, luego de evaluar estadísticamente un grupo de cooperativas financieras, que es necesario alcanzar un umbral bastante alto de dimensiones financieras para generar economías de escala⁶ a las que las cooperativas difícilmente pueden llegar y en el intento no lograrán disminuir sus costos medios a medida que aumentan de tamaño⁷.

Por ello se plantea que el objetivo de las cooperativas debería ser preferentemente la reducción de la ineficiencia más que la disminución de costos mediante el aumento del tamaño. Esto coincide con las apreciaciones de algunos autores que ven en las ineficiencias-X, o en los problemas de gobernanza, la mayor fuente de riesgo organizacional.

Con todo lo anterior debe resaltarse que no es el mercado el culpable de la orientación capitalista de las organizaciones de la economía social y solidaria, sino sus erróneas decisiones internas causadas por ausencia de gobernabilidad, la gerentocracia, la débil participación y los elevados costos de agencia (entre los intereses de los trabajadores tecnócratas y la resistencia por preservar el interés de los asociados). En ello coinciden decenas de autores latinoamericanos al reiterar que a partir de problemas de gobernanza en las cooperativas se termina tomando decisiones que desnaturalizan la entidad (Vuotto, 2012).

En algunas latitudes perder la autonomía redundaría en el desmonte progresivo de beneficios de las políticas públicas a las entidades por el papel que desempeñan. Así por ejemplo, la ley italiana discrimina entre cooperativas orientadas a terceros (capitalistas) y cooperativas de preponderancia mutua, cargando a las primeras las obligaciones de cualquier empresa de capital y aplicando a las segundas (por su naturaleza) políticas de no sujeción frente a algunos temas (como el de impuestos).

En todo caso, antes de tomar la decisión de crecer, es útil preguntarse para qué, con qué intención y hacia quién debe dirigirse el producto del crecimiento. Queda claro que existen modos muy diversos de gestionar el crecimiento de una empresa en el interior de una economía de mercado,

6. Principal argumento esgrimido por los consultores a la hora de sugerir la bancarización cooperativa.

7. La entidad sufriría así el efecto ricardiano del impacto del crecimiento sobre el mejoramiento de la productividad.

dada la existencia de diferentes formas de hacer economía y de gestionar la propiedad y las decisiones dentro de la misma (Bernardi, 2006).

Hay casos en los cuales si las organizaciones de la economía social y solidaria logran gestionar dicho crecimiento, basadas en su especificidad⁸, afianzarán la ventaja inicial que reportan por su naturaleza y por ende mejorarán sus condiciones para competir en los mercados dados los nexos de proximidad con las comunidades, sus miembros y sus necesidades. Tomar en cuenta la naturaleza, a la hora de tomar decisiones sobre el crecimiento, garantiza un sendero compartido para propiciar, participar y decidir el desarrollo organizacional.

3. Breve esbozo de algunos casos

La Cooperativa La Fageda en España, es una empresa que sirve de medio para la inclusión laboral de grupos poblacionales con enfermedades mentales. Esta empresa produce yogurt y se precia de ser una de las más importantes por la calidad de sus productos, generar responsabilidad social y actuar empresarialmente con alma.

A pesar del posicionamiento de marca y los crecientes ingresos que obtiene, la empresa ha tomado como decisión no crecer en su producción en un escenario donde la internacionalización parece inducir, al menos bajo la mirada de los consultores económicos, a una creciente especialización y ampliación de los mercados para poder sobrevivir. La razón: La Fageda es una empresa que sirve de medio para la inclusión laboral y de no garantizarse que un posible aumento genera cuando menos las mismas condiciones de calidad de vida en la cual se encuentran los trabajadores que en ella se asocian, no crea pérdida de la esencia constitutiva y sentido primigenio, el crecimiento no tiene sentido (Corporate Excellence, 2011). Esto reta las tradicionales concepciones empresariales.

Cecososola es un organismo de integración cooperativa venezolano, con una experiencia cercana a los cincuenta años de existencia. Gestiona una red comunitaria de producción y distribución de alimentos que se consti-

8. La especificidad cooperativa se entiende en este escrito, tal como lo define el profesor Bastidas (2010, p. 195): conjunto de rasgos propios o atributos que las cooperativas poseen, y que permite tipificarlas de manera similar en cualquier región del planeta.

tuye a nivel regional en el mayor sistema no gubernamental de ventas de alimentos al detal (Morales, 2008). Pero también expande sus actividades al ámbito de los servicios crediticios, médicos y capacitación.

A pesar de ser reconocida como una de las experiencias de innovación social más importantes de Latinoamérica su crecimiento no se realiza a partir de la especialización en un área específica de ventaja comercial, sino que expande su actividad bajo el criterio de satisfacer en primera medida al ser humano y por ello apelan a la multiactividad y a la cooperativización creciente de actividades que les hacen capaces de propiciar uno de los sistemas autogestionarios más importantes del continente americano basado en la educación.

Organismos estatales le han ofrecido créditos a tasas de interés casi nulas y ellos manifiestan que no los requieren, más bien invitan a sus funcionarios a discutir participativamente en asambleas semanales con la comunidad cómo propiciar un consumo responsable y el mejoramiento de la calidad de vida. Sus avances son notorios y sin duda han crecido en el tiempo, pero a tasas coherentes con la búsqueda de escalas que satisfacen al consumidor final y a la planeación del productor en un entorno caracterizado por elevadas tasas de inflación, especulación y búsqueda de retornos inmediatos como consecuencia económica.

La Cooperativa de Lecheros de Guatavita en Colombia se sitúa en un territorio veredal de pocas familias donde la vocación productiva es la lechera. En esta organización se combina el empoderamiento político, económico, social, cultural y ambiental en un contexto en el que todos sus pobladores, desde los más ancianos hasta los niños, actúan para procurar una producción lechera de alta calidad y un tratamiento ejemplar a los animales. Su incidencia en el mejoramiento de la calidad de vida le ha hecho mejorar su índice de desarrollo humano y por ello es referente en la zona de desarrollo local. Tras esta experiencia su crecimiento se basa en generar cada vez mayores cuotas de calidad con una modesta producción que dista de los intensivos usos agropecuarios de otros países. No les interesa el crecimiento de la producción, sino su calidad, y en ese proceso han logrado generar un desarrollo local que se traduce en mejores índices de capacitación, salud, vivienda y responsabilidad cívica. No han cedido a la tentación de ampliar a otros territorios porque están conscientes de que mejorar su espacio vital es la consigna más importante⁹.

9. Para mayor referencia ver Álvarez, J. (2008)

La Cooperativa de Vivienda y Consumo Quilmes en Argentina inició labores a finales de los años ochenta del siglo pasado con el fin de construir viviendas populares con base en la autogestión. Con el tiempo desarrollan actividades conexas de producción y consumo en el área de panadería, talleres metalúrgicos, elaboración de prendas de vestir, guardería, elaboración de hormigones, fábrica de lozas, comedores populares, siembras, dotación y administración de biblioteca, construcción de escenarios deportivos, cosechas y explotación ganadera para el consumo de sus miembros.

Más allá del crecimiento de su actividad constructora, la cooperativa se enfatizó en generar condiciones para el empoderamiento comunitario, la creación de una unidad barrial cohesionada y el desarrollo simbólico de su territorio. Su experiencia, al igual que las demás reseñadas, retan a la teoría clásica de la gestión del crecimiento en escenarios de crecientes economías de escala, en tanto muestran cómo los asociados propician el crecimiento solo para generar desarrollo local, aspectos que generan una ampliación de miradas a elementos más allá de lo financiero.

4. Dimensión y territorio

Según Ramírez (2001) la proximidad es el concepto que define con mayor claridad la tendencia según la cual productores y consumidores están cada vez más cerca.

Los consumidores cuentan cada vez con más información para acercarse a quienes consideran producen los bienes con los atributos que ellos esperan, en el lugar donde cohabitan y bajo la identidad propia de su enraizamiento cultural. Así, el territorio gana un espacio preponderante como expresión genuina de especificidad organizacional¹⁰ y es de esperar que las decisiones de mercado incluyan cada vez con más ahínco la creación de mercados propios con un carácter autogestionario.

La imbricación de territorio, identidad, comunidad y mercado configuran *lugares* de especificidad cooperativa. Nos referimos a los *lugares* apelando a la conceptualización que realizó Marc Augé (2000) como aquellos espacios donde es posible leer la identidad, la relación y la historia de sus organizaciones; por tanto, es posible que una organización de la economía social y

10. Para un tratamiento amplio del tema se sugiere ver Bastidas (2010).

solidaria sin especificidad pueda ser definida como un no lugar que puede crecer pero no desarrollarse.

De manera que la gestión de la dimensión organizacional no es ajena a la inclusión de decisiones basadas en la especificidad organizacional.

Si esta tendencia de los mercados encuentra asiento en el lugar donde la organización de la economía social y solidaria realiza sus transacciones, los lazos de proximidad con sus asociados les permitirá profundizar en su desarrollo y su tamaño no será obstáculo para ello. Incluso podrá crecer en mercados cada vez más pequeños. Claro está que necesariamente deberá actuar en red y ofrecer los bienes y servicios a la escala de posibilidades de sus miembros.

Si se trata de organizaciones de producción, la dimensión empresarial de ellas estará directamente relacionada con la dimensión empresarial de la explotación de sus asociados (Confederación de Cooperativas Agrarias de España. *Dimensión empresarial del cooperativismo*. IV Congreso de Cooperativismo Agrario, Salamanca, 2002); si se trata de organizaciones de consumo la dimensión empresarial de las mismas tendrá que tener en cuenta la capacidad y expectativas de consumo de sus asociados, lo que requerirá la realización de múltiples ejercicios colaborativos con otras entidades y multiactividad cooperativa, antes que la expansión universal de pocos servicios.

En uno u otro caso, consumo o producción, de lo que se trata es de crecer con una mayor vinculación entre los asociados y su empresa mediante la cooperativización progresiva de actividades, la ejecución de estrategias flexibles que disipen el riesgo a la centralización y estandarización de la gran empresa por la calidez del servicio personalizado e intensivo de una organización democrática que moviliza en la acción.

El planteamiento realizado encuentra eco en el nuevo *paradigma industrial* señalado por Bernardi (2006), según el cual se pasa de producciones en serie estandarizadas a producciones no estandarizadas que dejan a la organización la tarea de adaptarse continuamente a mercados cambiantes e inciertos. Se trata de organizaciones que no buscan la concentración, sino el aprovechamiento de las redes, la flexibilidad, el conocimiento y la coordinación compartida de decisiones sin reglas jerárquicas y no basadas únicamente en mecanismos de precio para determinar las economías de escala.

Basado en lo anterior, el autor termina preguntándose si es posible prever límites que garanticen la participación para perseguir mejor las finalidades mutualistas de la organización de la economía social y solidaria. El territorio desempeña una función preponderante en la reafirmación de la oportunidad para actuar en los mercados y en la definición de los límites naturales de la acción social. Sin embargo, queda la inquietud acerca de cuán social debe ser la organización.

Estos elementos son tratados por Fairbairn (2002) en un provocador artículo en el que, al intentar responderse a la pregunta ¿es necesario que una organización persiga fines sociales para ser parte de la economía social?, termina encontrando que uno de los imaginarios más carentes de contenido para la gestión de estas organizaciones es el creer que la dimensión empresarial y la asociativa son mutuamente excluyentes¹¹. Por lo tanto, la dimensión adecuada no es un variable de determinación exógena, sino al contrario, endógena. Los tomadores de decisión tendrían una responsabilidad más que jurídica, profesional, y en definitiva una gestión abocada exclusivamente a lo económico mostraría visos de posible incompetencia.

Afirma el autor que las organizaciones de la economía social y solidaria son instituciones flexibles, cambiantes y dispuestas a adaptarse a diferentes situaciones, logrando armonizar los diversos intereses y capitales en un espacio de construcción colectiva que retiene y potencia la circulación de la riqueza económica y social en los espacios en los cuales tiene incidencia.

5. La dimensión y la acumulación solidaria

En un estudio sobre el crecimiento de Bancosol¹² en Bolivia (González, Schreiner, Meyer, Rodríguez & Navajas, 2006) se da cuenta de un aspecto

11. Sin embargo, muchos directivos en cooperativas siguen una tendencia u otra (Vara, 1985). La experiencia y la evidencia dan cuenta de ello. Por ejemplo, existe toda una línea de estudios que buscan conocer cómo contribuye el resultado financiero en el desempeño social de la empresa y viceversa. En estos estudios suele utilizarse la metodología de Preston y O'Bannon, la cual consiste en realizar un análisis causal multivariante de estas variables a través de la técnica de datos de panel, fundamentalmente por los problemas de disponibilidad de data en el sector cooperativo. Estudios como el de Martínez, Cabeza y Marbella (2009 y 2010) profundizan en esta veta.

12. Cabe destacar que el estudio se realizó desde el enfoque de las microfinanzas. Quien escribe estas líneas procuró tomar elementos que considera valiosos para hacer un símil con la experiencia cooperativa

fundamental en el análisis de la dimensión adecuada: en el tiempo ¿cuánto del crecimiento organizacional se debe a la eficiencia de los administradores y cuánto a la capitalización de los activos sociales adquiridos previamente?

Los autores analizan el crecimiento de la institución financiera y encuentran que se soporta en los activos tangibles e intangibles acumulados en el tiempo por una institución informal previa denominada Prodem. Más allá del análisis de los costos y beneficios de la formalización, en nuestro caso interesa destacar que Bancosol creció a ritmos exorbitantes, reduciendo costos operativos promedio pero con reducción en la eficiencia de las transacciones¹³. Esta situación es más común de lo que se piensa y es denominada en el artículo en mención *límites ricardianos*¹⁴.

La importancia de este caso es que devela una posibilidad poco contemplada cuando de dimensiones se trata: el crecimiento no siempre es sinónimo de eficiencia, de economías de expansión, de mejora de la reputación, de ampliación de las transferencias y beneficios a los asociados, y menos aún es garantía de que los problemas inherentes a la democracia y a los conflictos de interés se vean resueltos.

Si se preguntase cuáles son los argumentos que justifican el crecimiento (González, Schreiner, Meyer, Rodríguez & Navajas, 2006) en las cooperativas, los consultados responderán probablemente que:

— Es el mecanismo más idóneo para incrementar el alcance de la institución.

13. Esta aparente contradicción se estableció porque el banco otorgó en su fase de crecimiento un monto mayor de créditos medios, lo que redujo sus costos operativos medios, pero ello no logró amortiguar el aumento de la ineficiencia en las transacciones (por ejemplo, el costo de mantener un cliente en la cartera por un año se incrementó de US\$ 149 en 1992 a US\$ 242 en 1994 y para el mismo período el costo por préstamo desembolsado se incrementó de US\$ 49 a US\$ 93) (González, Schreiner, Meyer, Rodríguez & Navajas, 2006).

14. Cuando los autores del artículo mencionan los límites ricardianos se refieren al caso de instituciones que sufren descensos de productividad como impacto del crecimiento. En su crecimiento realizan inversiones y nuevas contrataciones de personal que generan disminución de la productividad total. No debe confundirse con lo que se conoce en la literatura económica como Ricardian equivalence proposition

- Mejorar la sustentabilidad por la expansión de servicios y satisfactores.
- Garantizar la reducción de los costos operativos promedio (lo que incrementará los márgenes de beneficios).

Pero este crecimiento está sujeto a restricciones y mayores índices de riesgo debido a que la ampliación de la membresía en la organización puede incrementar la composición de los bienes y servicios demandados, los costos de atención y vigilancia, y conllevará el generar estructuras administrativas cada vez más jerárquicas, menos democráticas y alejadas en definitiva de los asociados.

Volviendo al caso Bancosol, la pregunta que subyace es ¿cómo logra una organización crecer y sostenerse en el tiempo con una eficiencia menor? La respuesta está al inicio del caso: debido al aprovechamiento de los activos tangibles e intangibles acumulados en el tiempo por la institución informal que le sirvió de trampolín.

Décadas de acción popular y generación de confianza suelen anteceder la situación actual de muchas organizaciones. Un artículo del profesor Antonio Cruz (2011) aborda el tema desde el concepto de acumulación solidaria,¹⁵ que comprende la relación equilibrada (tal como lo describe Fairbairn) de emprendimientos en los que la producción, consumo, distribución y financiación permiten la acumulación económica y la generación de capital social en un proceso de experimentación y aprendizaje colectivo.

En estas experiencias de acumulación, los colectivos ligados a las organizaciones de la economía social y solidaria logran un proceso de acumulación por medio de la retención de distintos eslabones de la circulación del capital: la producción, distribución, consumo y acumulación/financiación (Cruz, 2011 & Singer, 2011). Y en muchas ocasiones estos procesos terminan siendo transferidos al sector capitalista por medio de la desnaturalización de estas organizaciones y el emprendimiento de proyectos que simplemente se constituyen a partir de la valoración de los activos que históricamente se gestaron a partir de proyectos autogestionarios.

15. Según el autor (Cruz, 2011), la acumulación comprende un proceso de estabilización en el tiempo de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación.

Por ello cabe preguntarse si los resultados repentinos de la gestión empresarial cabe atribuírselos todos al tren directivo o si, por el contrario, son fruto de una acumulación histórica puesta en subasta por prácticas de desnaturalización organizacional. Ello puede generar criterios reflexivos para pensar en cuál es la dimensión más adecuada para una cooperativa.

Birchall y Ketilson (2009) describen cómo hasta hace un par de décadas las organizaciones cooperativas tendían a desnaturalizarse bajo el argumento de que eran un modelo anticuado que no podría proveer incentivos para atraer los mejores gerentes y no podría hacer crecer suficiente capital para competir en los mercados globales. Por ello, cooperativas como Bradford y Bingley y Northern Rock en el Reino Unido fueron transformadas en sociedades de capital pero luego se fueron a la bancarrota, su manejo fue desacreditado y sus acciones se fueron abajo. Hoy, al igual que en los años treinta de la década pasada, muchas compañías aseguradoras se mutualizaron con el propósito de ganar la confianza de sus clientes.

6. Criterios para la óptima dimensión organizacional de la economía social y solidaria¹⁶

Vistos algunos tópicos sobre la dimensión y su determinación atendiendo a consideraciones de mercado, territorio y acumulación solidaria, pasaremos una rápida mirada sobre los criterios que determinan la dimensión óptima de una organización de la economía social y solidaria.

Aquella organización que mantenga una dimensión de miembros inferior a la óptima, tendrá, entre otros, problemas de escala que repercuten en las cuantías de recursos disponibles para inversiones (Houtart, 2002), posicionamiento en los mercados, calidad de los servicios, cobertura y tiempos de prestación¹⁷.

Por su parte, aquella organización que mantenga desproporción en el número de sus miembros, tenderá a generar dotaciones por asociado cada

16. Este apartado resume algunos criterios planteados de forma más amplia en Álvarez (2011).

17. También les impide hacer frente a la competencia en los mercados en un contexto caracterizado por la apertura, la ampliación tecnológica y la concentración de empresas de capital.

vez menores y dependencia cada vez mayor de las decisiones externas en cuanto a precios, atributos y orientaciones estratégicas¹⁸.

Tomando en cuenta que el tamaño está en función de las características del producto y el mercado al que se dirigen (Vargas, 2004) y conociendo que los asociados determinan sus transacciones, precios y decisiones frente a las cuantías, atributos de calidad y oportunidad de acceso a los bienes y servicios, es posible colegir que:

*La dimensión óptima de las cooperativas es aquella que garantice la escala suficiente para satisfacer las necesidades de su público objetivo*¹⁹.

Una de las formas para identificar las economías o deseconomías de escala es realizar un estudio económico al equilibrio de la organización. La organización comienza a ser óptima cuando alcanza una dimensión que le permite aprovechar la especialización de sus trabajadores y las ventajas de la cooperativización o puesta en común de una actividad determinada. El crecimiento llega a un óptimo donde ya no es posible disminuir el costo total medio por cada nuevo asociado (rendimientos constantes de escala) y si la organización insiste en crecer tendrá que afrontar unos costos cada vez más crecientes de coordinación (deseconomías de escala) (Mankiw, 2002).

Si la empresa decide seguir creciendo la reducción de bienestar no tienden a percibirla sus directivos y trabajadores (quienes previsiblemente obtendrán más ingresos vía bonos de productividad o ventas), sino sus asociados, quienes verán cómo su organización crece, se fortalece, desarrolla nuevos negocios, pero cada vez los beneficios que obtienen de ella son menores.

18. Muchos directivos caen en la trampa de exigir a sus gerentes crecimientos financieros creyendo que en esto radica su éxito. La tendencia a largo plazo es la pérdida de la democracia, jerarquización autoritaria y la pérdida de la diferencia constitutiva de su organización. Quizá lo más crítico de esta situación es que en ocasiones las decisiones que abogan por crecimientos desmedidos vienen fomentados por los organismos de promoción y supervisión del Estado, quienes a falta de criterios orientadores sobre el óptimo de las organizaciones, terminan midiendo el óptimo únicamente basados en criterios financieros utilizados en el universo de organizaciones de capital. La alternativa a tal despropósito regulatorio sería valorar los resultados de bienestar social, lo que implica identificar y valorar los beneficios y costos sociales que no se contabilizan en las empresas de capital (Ballesteros, 1983).

19. Esto es, el grado de satisfacción y cobertura lograda por la organización en su relacionamiento con los asociados.

Con respecto a la dimensión óptima de nuevos proyectos, la teoría económica genera a través de la correlación de variables como demanda actual y futura, disponibilidad de insumos, localización y plan estratégico de la organización, criterios técnicos para decidir sobre el particular (Sapag & Sapag, 2005). Toda decisión debe contemplar la adecuación a las necesidades de los asociados, más que a las demandas de no asociados.

Por otra parte, la literatura da cuenta de la tendencia inversa entre dimensión y participación. A mayor número de miembros, se tiende a perder espacios para la participación democrática y esto lleva a privilegiar la orientación decisoria por parte de tecnócratas, quienes buscarán satisfacer más los intereses personales que los colectivos²⁰.

Considerando lo anterior, el siguiente criterio genera elementos para contemplar el efecto de agencia reseñado:

En la dimensión organizacional óptima debe conciliarse la eficiencia económica y operativa con la preservación de la identidad organizacional (Kaplan y Drimer, 1981).

En la literatura existe una opinión bastante extendida en el sentido de justificar un tamaño que garantice mayor participación y una vida societaria más rica y profunda²¹. No se trata de abogar por el enanismo empresarial ni por el imaginario del gigante, sino propiciar condiciones de incidencia en las cooperativas como fin de la gestión de su dimensión.

20. Incurriendo en la teoría de agencia. Esta da cuenta de la diferencia de intereses entre los agentes tomadores de decisión en las organizaciones. Los tecnócratas actúan orientados por satisfacer sus propios intereses, que no son los mismos de sus asociados-propietarios. Los primeros buscarán maximizar su beneficio individual en un contexto de crecimiento organizacional; los segundos buscarán beneficios que se destinen a satisfacer sus necesidades. Para el profesor Klaus Fischer (2002), unos costos elevados de agencia pueden contribuir a la insolvencia de una organización. En el sitio http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:Vgvstr_8678J:scholar.google.com/+%22Tipos+morfol%C3%B3gicos+de+organizaci%C3%B3n+cooperativa+agropecuaria%22&hl=es&as_sdt=0,5 podrá encontrar una lectura que profundiza sobre la teoría de agencia en las cooperativas agrarias.

21. Existe una amplia bibliografía en la literatura. Quizá las más citadas sean los libros de Polanyi (1992), Schumacher (2001), Max-Neef (2007) y el clásico del biólogo Humberto Maturana (2008). En el ámbito técnico destaco los trabajos de los profesores Melián, Campos y Sanchis (2011), Bialoskorski (2001), Lattuada y Renold (2006) y Rojas, Díaz y Pires (2006).

Otro criterio que gana aceptación es el que aboga por que *en la dimensión organizacional óptima se valoren tanto las economías de escala como las de cobertura* (Pyke, 1995), lo que implicará necesariamente una estructura organizacional democrática, flexible y eficiente, pero, sobre todo, enraizada en su territorio.

Cuando las organizaciones de la economía social y solidaria actúan en red generan eficiencia colectiva (Pike, 1995), entendida como el beneficio de escalas generadas por la asociación de organizaciones que comparten el conocimiento, aprendizajes, puesta en común de recursos, demandas, ofertas y la correspondiente innovación que se adelantan en las organizaciones²². Por otra parte, si la organización es flexible ganará economías de cobertura, entendiendo como tal los beneficios que obtienen las cooperativas capaces, por su tamaño, de responder a cambios de producción y nuevas demandas de los asociados.

Cuando las ventajas de escala y cobertura repercuten en los territorios las cooperativas tienden a constituirse en reguladores del mercado y los precios, sirviendo de agentes democratizadores de la propiedad.

Hay otro tipo de consideraciones que determinan la dimensión óptima de una cooperativa, como por ejemplo el tipo de organización (sea de consumo o producción), la antigüedad, ingresos, desigualdad,²³ actividad que se realiza y se pone en común, preservación de la estructura democrática. Parte de estos temas se resumen en Álvarez (2011).

No siendo el objetivo del presente artículo ahondar en una guía para la toma de decisiones, sino dar elementos argumentales para consolidar temas de investigación, reflexión y pensamiento, se espera que esta materia adquiera progresivamente más importancia en el estudio de las organizaciones solidarias.

22. Ello implica especialización y externalización para atender a un amplio mercado común mediante el uso compartido de tecnologías, maquinarias, sitios, consultoría, contabilidad, asesorías jurídicas, investigación de mercado, etcétera.

23. La constatación en organizaciones de la economía social y solidaria de problemas de identidad y la admisión de brechas salariales mayores a las presentes en las empresas de capital dan un primer indicio de problemas de dimensión

7. El balance socioeconómico como herramienta de gestión del crecimiento²⁴

Una de las herramientas que potencialmente pueden orientar las decisiones sobre crecimiento de las entidades solidarias es el balance social, pues en él se puede identificar cómo repercuten los esfuerzos financieros a favor del mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar de sus grupos de interés²⁵. Por ello, en rigor, podríamos entender que el balance social es en la práctica un balance socioeconómico.

Este no es una memoria eventual de actividades sociales tal como se presenta en la mayoría de organizaciones solidarias que reportan este tipo de información, sino que se constituya en un balance periódico y comparado de variables estandarizadas.²⁶

El mayor problema en esa veta es que al no existir un plan único de cuentas de lo social²⁷, al evidenciarse la realización de múltiples y diferenciadas actividades que hacen prácticamente imposible la estandarización entre

24. Este apartado resume algunos criterios planteados de forma más amplia en Álvarez (2011).

25. La integración del balance económico y el balance social como reporte del accionar de las organizaciones de economía social y solidaria tiene como referente argumental las discusiones adelantadas en Colombia por líderes del sector cooperativo como el profesor Darío Castillo, actual presidente ejecutivo de la Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop) e investigadores en la materia como el profesor Ricardo Dávila y Hernando Zabala, con quienes se ha postulado la necesidad de que el balance financiero responda a identificar el destino de sus cuantías en el reporte social de beneficios y beneficiarios del actuar empresarial.

26. Que por su disposición en imágenes parecieran desprovistas de todo contenido diferente a la lúdica por la lúdica.

27. En una breve indagación acerca de las razones del por qué las principales cincuenta cooperativas colombianas identificadas por Confecoop a 2011 (<http://www.confecoop.coop/index.php/estudios-y-estadisticas/estadisticas/40-estadistica/estadistica/96-esca-lafon-cooperativo-incluye-2009>) no presentan balances sociales comparables, verificables por terceros y que cumplan los criterios de naturaleza, función objetivo y responsabilidad descritas realizadas durante el año 2012, por medio de una indagación a partir de entrevistas abiertas a gerentes escogidos de forma deliberada, se encontró que: no se conoce su utilidad, no se sabe cómo calcularlo, no se tienen medidas para calcularlo en su entidad o no interesa estratégicamente reportarlo.

entidades, y al existir el principio de la voluntariedad en su presentación, las entidades solidarias optan por prestar menor atención a este tipo de herramientas.

Para hacer del balance socioeconómico solidario una herramienta confiable de suministro de información para toma de decisiones como la gestión del crecimiento organizacional, debe constituirse un reporte del accionar para satisfacer las siguientes áreas:

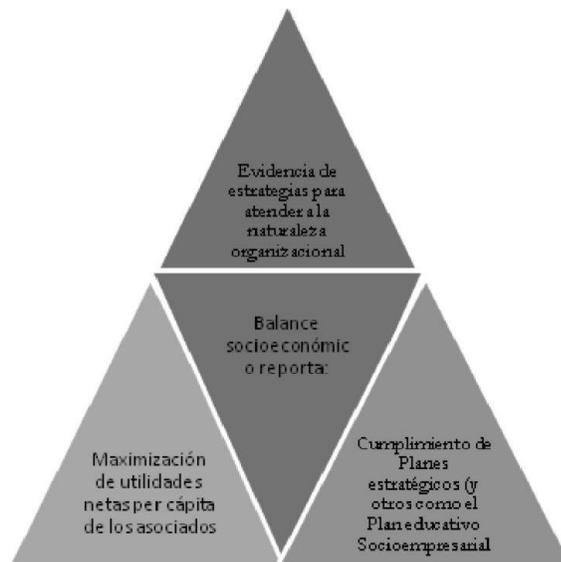
Naturaleza: evidencias de estrategias para el cumplimiento de su naturaleza organizacional.

Función objetivo: satisfacción del bienestar de sus asociados calculado a partir de la maximización de las utilidades netas per cápita de los asociados (valor agregado solidario).

Responsabilidad administrativa interna: cumplimiento de sus planes estratégicos (y en ellos inmersa su declaración de responsabilidad social).

Lo anterior se representa en la Imagen 1.

Imagen 1. Áreas de reporte del balance socioeconómico



Como característica, el balance socioeconómico debe incluir el reporte:

- De forma periódica.
- Debe ser de fácil comprobación por terceros independientes.
- Debe expresar algún grado de comparabilidad con metodologías internacionales coincidentes con la búsqueda de una responsabilidad de las empresas con sus dimensiones sociales, económicas y ambientales (*triple bottom line*), tales como:
 - El Global Reporting Initiative.
 - El Balance Social Cooperativo de la Alianza Cooperativa Internacional.
 - La ISO 26000.

De la comparación resultante entre el ideal solidario y las prácticas empresariales, la identificación del valor agregado solidario y el grado de cumplimiento de los planes trazados para la planeación de desarrollo interno organizacional, se derivan las estrategias que toda empresa solidaria debe plantear para gestionar su accionar y orientación en los mercados. Lo anterior de forma concatenada a la habitual estructura del concepto organizacional.

Esto puede resumirse en la Imagen 2, en la cual se traza como punto de partida la filosofía empresarial hasta sus objetivos como punto de partida para la acción y cómo a partir de estos se articulan planes, programas y proyectos que derivan en reportes de balance social que alimentan las estrategias de la organización en un mecanismo circular de autodeterminación.

8. Apuntes finales

Determinar la dimensión óptima de una organización de la economía social y solidaria es un reto al cual se enfrentan las direcciones de las entidades.

A pesar de la existencia de documentación que plantea dos puntos de vista sobre cuál debe ser el óptimo de la organización en su gestión del crecimiento, los hechos dan cuenta de que las decisiones estratégicas sobre esta veta se dejan, en la mayoría de organizaciones, al criterio tecnocrático

Imagen 2. Integración del balance socioeconómico en la estructura organizacional



Fuente: adaptación de Gil (2002).

de consultores que desde la mirada de la maximización de las utilidades netas totales plantean que *para repartir la torta primero deben hacerle crecer*. Esta postura no es en rigor la más adecuada a la luz de la invisibilización en la toma de decisiones que se hace de la naturaleza organizacional, sus objetivos y principios fundacionales. Además, al desconocer las anteriores consideraciones, insertan a las organizaciones solidarias en problemas de agencia que obstaculizan la optimización organizacional.

A partir de la propuesta de inclusión en el análisis de estudios que plantean que el objetivo de la organización es la maximización de beneficios netos per cápita y que este objetivo debe reportarse en lo que hemos denominado balance socioeconómico, se plantea que el tamaño óptimo de una organización de economía social y solidaria es aquel que garantice las escalas suficientes para satisfacer las necesidades de sus grupos de interés, lo que requiere realizar un análisis del cumplimiento del objeto social en relación, entre otras variables, con la preservación de la identidad organizacional, la maximización de utilidades netas per cápita y el cumplimiento de los planes organizacionales. Lo anterior, tomando en cuenta la óptima relación económica que debe existir entre economías de escala y cobertura.

El balance socioeconómico brinda la información necesaria para optimizar las anteriores relaciones. Mas es necesario estudiar a fondo esta materia y contribuir a generar conocimiento aplicable para la gestión organizacional.

Referencias

Álvarez, J. (2008). Inclusión y empoderamiento a través de la acción cooperativa. El caso de la Cooperativa de Productores Lecheros de Guatavita – Colombia. La economía social: desarrollo económico y social. III Congreso de la Red Rulescoop. San Sebastián: Universidad del País Vasco.

Álvarez, J. (2012). Cuando el tamaño importa: una breve revisión a los problemas de una dimensión inadecuada. *Cooperativismo y Desarrollo*, 100.

Álvarez, J. & Blanco, L. (2014). Balance social y valoración de los recursos liberados en cooperativas. En Daza, Marco y otros, *Tendencias y temas que inciden en el desarrollo de las disciplinas ejes de la contaduría pública*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Augé, M. (2000). *Los no lugares, espacios del anonimato. Una antropología de la sobremodernidad*. Barcelona: Gedisa.

Ballesteros, E. (1983). *Teoría económica de las cooperativas*. Madrid: Alianza Universidad.

Bastidas, O. (2010). *Economía social y cooperativismo: una visión organizacional*. San Gil: Unisangil Editora.

Bernardi, A. (julio-diciembre de 2006). La diversidad de la organización cooperativa: ideas desde el debate italiano. ESAC *Economia Solidária e Ação Cooperativa*, 1(1), 13-25.

Bialoskorsky, S. (2001). *Economia, crescimento e estrutura de capital*. Sao Paulo: OCESP/SESCOOP-SP.

Bialoskorsky, S. (2006). *Aspectos económicos das cooperativas*. Belo Horizonte: Mandamentos Editora.

Birchall, J. & Ketilson, L. (2009). Resilience of the cooperative business model in times of crisis, International Labour Office, Sustainable Enterprise Programme. Génova.

Ciriec (2012). La economía social en la Unión Europea. Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo (CESE). Obtenido de http://www.ciriec.ulg.ac.be/fr/telechargements/RESEARCH_REPORTS/EESC_CIRIECInforme2012_ES.pdf (consultado el 17 de octubre de 2014).

Confederación de Cooperativas Agrarias de España (2002). Dimensión empresarial del cooperativismo. Actas del IV Congreso de Cooperativismo Agrario. Salamanca.

Confecoop (2011). Escalafón cooperativo 2011. Obtenido de <http://www.confecoop.coop/index.php/estudios-y-estadisticas/estadisticas/40-estadistica/estadistica/96-escalafon-cooperativo-incluye-2009> (consultado el 17 de octubre de 2014).

Cruz, A. (2011). A acumulação solidária: os desafios da economia associativa sob a mundialização do capital. *Cooperativismo y Desarrollo*, 99, 95-112.

Fairbairn, B. (2002). How Social Are Co-ops? Tensions, Transitions, and the Social Economy of Co-Operatives in Canada. *Economie et solidarités*, 33, 1, 112-130.

Fairbairn, B. (2004). La provincia cooperativa de Canadá: individualismo y mutualismo en una sociedad de colonos, 1905-2005. *Revista venezolana de economía social Cayapa*, año 4, 8, 72-103.

García-Müller, A. (2009). *Instituciones de derecho cooperativo, mutual y solidario*, tomos I, II y III. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.

Gil (2002). Management de las ESAL. Documentos de la Maestría de Economía Social de la Universitat de Barcelona. Barcelona: CIES.

González, C.; Schreiner, M.; Meyer, R.; Rodríguez, J. & Navajas, S. (2005). Bancosol: el reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas. *Finanzas y economía social: modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Guerra, P. (2012). Crecer con identidad. Las organizaciones de la socioeconomía solidaria y sus desafíos de futuro. *Cooperativismo y Desarrollo*, 100.

Houtar, F. (2002). Las alternativas creíbles del capitalismo mundializado. En (M. Monerero y M. Riera, eds.), *Porto Alegre: otro mundo es posible*. Madrid: El viejo topo.

Kaplan, A. (2001). Continúan los debates en torno a la posible desmutualización de algunas cooperativas. *Cuadernos de Economía Social*, VII, 2.a época.

Kaplan, A. & Drimer, B. (1981). *Las cooperativas. Fundamentos – historia – doctrina*, 3.ª edición, Buenos Aires: Intercoop.

Lasserre, G. (2008). *El hombre cooperativo*. Serie Clásicos del Cooperativismo. Bogotá: Intercoop - EDUCC.

Mankiw, N. (2002). *Principios de economía*, 2.ª edición. Madrid: McGraw-Hill.

Marco, M. & Moya, I. (2000). El efecto del tamaño en la eficiencia de las cajas rurales españolas. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 187, 87-108.

Marco, M. & Moya, I. (2001). Efecto del tamaño y del progreso técnico en la eficiencia del sector de crédito cooperativo en España. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 10(2), 29-41.

Martínez, A.; Cabeza, L. & Marbella, F. (2010): ¿Cómo contribuye el resultado financiero en el desempeño social de la empresa? Evidencia empírica en el sector de las cajas de ahorros. Actas del XX Congreso Nacional de Acede. Granada.

Maturana, H. (2008). *El sentido de lo humano*. Bogotá: TM Editores.

Max-Neef, M. (2007). *La dimensión perdida. La inmensidad de la medida humana*. Barcelona: Icaria.

Melián, A.; Campos, V. & Sanchis, J. (2011). Análisis de las fusiones entre cajas rurales y su influencia en las cooperativas agrarias. El caso valenciano en España. *Innovar*, 21(41), 91-109.

Morales, A. C. (2008). Innovación social para el desarrollo rural-urbano: las Ferias de Consumo. Blog cerillas en la oscuridad. Obtenido de <http://cerillasenlaoscuridad.blogspot.com/2009/03/innovacion-social-para-el-desarrollo.html> (consultado el 18 de octubre de 2014).

Prévost, P. (1994). El desarrollo local y las cooperativas. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 37, 25-45.

- Pyke, F. (1995). *Redes cooperativas de pequeñas empresas*. Caracas: Galac.
- Polanyi, K. (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Sapag, N. & Sapag, R. (2005). *Preparación y evaluación de proyectos, 4.ª edición*. Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Schumacher, E. (2001). *Lo pequeño es hermoso, 9.ª edición*. Madrid: Tursen/Hermann Blume.
- Serrano, U. (2007). Apuntes críticos sobre democracia cooperativa. *Cooperativismo y Desarrollo*, 97, 63-79.
- Singer, P. (2002). La reciente resurrección de la economías solidaria en Brasil. En Boaventura Santos (comp.), *Producir para vivir: los caminos de la producción capitalista*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Vara, M. (1985). *La empresa cooperativa y su equilibrio económico-social*. Revesco, 53, 69-78.

Webgrafía y enlaces a lecturas

- EKAI Center (2012). ¿Es demasiado grande Kutxabank? Working paper obtenido de <http://es.scribd.com/doc/79177055/%C2%BFES-KUTXABANK-DEMASIADO-GRANDE> (consultado el 2 de febrero de 2012).
- Fischer, K. (2002). Organizarse para el éxito: supervisión y agrupamiento de cooperativas de ahorro y crédito y de instituciones de microfinanzas. Cuaderno, 15. Fundación Desjardins. Disponible en: www.did.qc.ca/documents/Cahier%2015E.pdf
- Lattuada, M. & Renold, J. (2006). Tipos morfológicos de organización cooperativa agropecuaria y sus contribuciones diferenciales como agentes de desarrollo rural sustentable. Actas del VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Disponible en http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:Vgvstr_8678J:scholar.google.com/+%22Tipos+morfologicos+de+organizaci%C3%B3n+cooperativa+agropecuaria%22&hl=es&as_sdt=0,5
- Martínez, A.; Cabeza, L. & Marbella, F. (2009). ¿Influye la obra social en la rentabilidad de las cajas de ahorros españolas? Un análisis de datos de pa-

nel. *Documento de trabajo*, 01/09. Universidad de León. Obtenido el 3 de febrero de 2012, de http://www3.uva.es/empresa/uploads/dt_01_09.pdf

Ramírez, Luis (2001). *El paradigma de la competitividad estratégica*. Universidad de Sherbrooke, Québec, Canadá. Disponible en <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0202.pdf>

Razeto, L. (s. f.). Modelo de optimización de cobertura y calidad. Cuánto mercado, cuánto Estado, cuánta economía solidaria. Obtenido de <http://www.luisrazeto.net/content/modelo-de-optimizaci%C3%B3n-de-cobertura-y-calidad-cu%C3%A1nto-mercado-cu%C3%A1nto-estado-cu%C3%A1nta-econom%C3%ADa-s>

Revista UniRcoop, 4, 1. Disponible en <http://www.unircoop.org/unircoop/files/revue/Release/Unircoop.vol.%204.1.final.pdf#page=9>

Vargas, A. (2004). La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: luces y sombras. Obtenido el 25 de octubre de 2011, de <http://www.neticoop.org.uy/article249.html>

Ward, B. (septiembre de 1962). The firm in Illyria: market syndicalism. *American Economic Review*, 48, 566-589.

VIII. EL PAPEL DE LA EDUCACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE CIUDADANÍA

Cooperativismo, pedagogía integral e a prática do quinto princípio nas cooperativas

Jovino Moreira da Silva¹

Resumen

Los resultados críticos observados por evaluaciones de rendimiento escolar realizadas con estudiantes brasileños muestran que existen graves problemas de aprendizaje y dominio de conocimiento aplicado en el aula. Esto se ha percibido en los resultados de lectura e interpretación de textos y razonamiento lógico. En este artículo presentamos los primeros estudios que componen un proyecto de investigación sobre la aplicación del quinto principio de las cooperativas (educación, capacitación e información) en cooperativas (COEDUCs) y para las instituciones educativas. La investigación se lleva a cabo en dos momentos diferentes: 1) experiencia de Coordinación Pedagógica Cooperativa en una administración de escuela privada de educación superior; y 2) experiencia Coordinación Pedagógica Cooperativa en una escuela pública de nivel mediano. Para esta línea de investigación fue elegida como hipótesis la influencia de atención, percepción, observación y reflexión (ciclo APOR) en el desempeño académico. El tema principal de la encuesta es determinar como la Coordinación Pedagógica Cooperativa influencia en el aprendizaje de personas jóvenes y

1. Magíster en Administración y profesor de la Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Correo electrónico: jomosil@gmail.com

adultas. Sus principales variables son los elementos del ciclo APOR. Como punto de partida la investigación procura medir la atención concentrada de los estudiantes durante las evaluaciones en la materia portugués. Basado en resultados preliminares se desarrolló un modelo de evaluación interactiva para identificar la influencia de la atención en el desempeño de los estudiantes durante el proceso de aprendizaje sobre la base de la propuesta de un sistema de coordinación pedagógica cooperativa. Esta es una investigación que pretende revisar la metodología de enseñanza orientada a la recuperación de los índices de rendimiento de los estudiantes en disciplinas como el portugués y matemáticas (razonamiento lógico). El objetivo es desarrollar un proceso de co-educación para jóvenes y adultos, con el fin de permitir la evolución del actual patrón pedagógico para un paradigma andragógico y permitir al alumno ser coautor y co-avaliador de su propio desarrollo. El otro tema que es parte de la encuesta se refiere a la contribución de las cooperativas para proporcionar al proceso educativo el alcance de un modelo de do-educación, en la que los actores no sean simplemente objetos y oyentes de subordinación, sino parte integrada y cooperante del proceso para lograr la plena ciudadanía. En este sentido busca la implementación de un sistema educativo integral, que se basa en el movimiento cooperativo para lograr resultados por encima de los niveles obtenidos hasta ahora por los estudiantes y se aplique en las cooperativas de la educación brasileña. Esta investigación busca la convergencia de tres momentos significativos: a) identificar la influencia de atención, percepción, observación y reflexión sobre el aprendizaje de los estudiantes de segundo y tercer grado; b) analizar cómo la Coordinación Pedagógica Cooperativa puede contribuir a la mejora del aprendizaje y el aumento en el índice del APOR de estudiantes; y c) reorientar las administraciones de las cooperativas para una efectiva aplicación del quinto principio del movimiento cooperativo.

Palabras-clave: Educación Cooperativa; Coordinación Cooperativa; Ciclo OPAR; Pedagogía; Andragogía.

1. Introdução – identificação dos elementos-chave da pesquisa

Durante as atividades docentes verificamos uma diminuição no desempenho de aprendizagem da maioria dos estudantes do Curso de Administração quando precisávamos recorrer a assuntos do semestre anterior que serviam de ponte para algumas disciplinas. Esta diminuição de desem-

penho se repetia todos os anos entre semestres letivos e após as férias da Faculdade. Os estudantes demonstravam um esquecimento dos temas tratados e relacionados, em sentido interdisciplinar, com algumas disciplinas do semestre seguinte. Tal evidência despertou a atenção e começamos a questionar quais as razões que contribuía para tal perda de conhecimentos, sobretudo porque a situação nos obrigava a repetir alguns conceitos já discutidos antes, e que foram esquecidos rápido num intervalo de semanas ou poucos meses entre os semestres. Isso significava perda de tempo.

Na preparação de temas para aplicação na disciplina Avaliação de Desempenho de um curso de pós-graduação, realizamos estudos para desenvolver um modelo capaz de facilitar o trabalho dos participantes do curso na composição de seus próprios modelos para avaliar os sistemas humanos nas empresas em que atuavam. Para tanto fizemos recorrências às questões vividas com alunos de graduação e posicionamos no déficit do desempenho de aprendizagem (DPA) e na relação professor-aluno, os resultados verificados com aqueles alunos, como variáveis interdependentes para construir as hipóteses que precisávamos durante a elaboração do projeto. Com isto procuramos contribuir para aquela situação a ser investigada e aproveitamos as discussões com os estudantes de pós-graduação no sentido de melhorar as hipóteses.

O problema a investigar era o seguinte: Como a relação professor-aluno influencia no desempenho da aprendizagem? As variáveis iniciais para a formulação das hipóteses foram: Cooperação, Subordinação, Atenção, Percepção, Observação e Reflexão. As duas primeiras relacionamos com a metodologia utilizada pelos professores e as quatro seguintes com a participação, a motivação, o interesse e o estado emocional dos alunos. As duas primeiras indicavam a forma de atuação e o método do professor e as quatro últimas a atuação dos alunos. O objetivo era comparar a influência da Coordenação Educacional Subordinada (CES) e da Coordenação Educacional Cooperativada (CEC) no processo de aprendizagem; com as outras quatro variáveis delimitamos as proposições que resumimos no Ciclo APOR para servir de base ao estudo que compôs o projeto de pesquisa.

Já vínhamos elaborando avaliações de desempenho da aprendizagem sem recorrer aos métodos convencionais de provas do tipo: exame para os estudantes construírem respostas. Aproveitamos a oportunidade para inserir uma modelagem que pudesse avaliar o desempenho dos alunos e, ao mesmo tempo, testar a atenção deles e a influência do professor no processo. A técnica que utilizamos para avaliar é o SAPE (Sistema de Avaliação

do Processo Educacional). Neste ponto começa o primeiro momento do que denominamos, mais tarde, para o projeto de pesquisa, de prática e experiência com a Coordenação Educacional Cooperativada como uma técnica para substituir a atual Coordenação Educacional Subordinada de uso tradicional no processo educacional.

Aproveitamos para incluir no propósito de investigação o objetivo de estudar e apreciar como o Quinto Princípio do Cooperativismo poderia contribuir com o novo modelo em teste, melhorar o desempenho da aprendizagem e consolidar o papel do jovem cidadão no desenvolvimento socioeconômico de suas comunidades e do país.

2. A coordenação educacional e o ciclo apor

De um modo geral um dos papéis exigidos do docente pelas diretorias de curso, tanto nas instituições públicas e privadas quanto nas cooperativas de educação, é trabalhar conteúdos, orientar os alunos para resolver problemas e dar respostas para os temas que compõem o programa de uma disciplina. Essa metodologia, que já se tornou clássica, impõe aos docentes utilizarem um sistema de coordenação de classe e de orientação que separa o professor do conjunto de alunos, os quais são apenas receptores de teorias, conceitos e definições, além de algumas práticas de resolução de problemas de forma mecânica. Pretende-se com essa metodologia cumprir um dos requisitos maiores do processo educacional que é ensinar. Em artigos diversos temos apresentado uma significativa separação ou distinção entre ensinar e aprender. Salienta Kuethe (1974), ao discorrer sobre o processo ensino-aprendizagem, que “Alguns educadores usam a palavra ensinar num sentido diferente, para designar a atividade de um professor, não importando que os estudantes aprendam ou não em consequência dessa atividade”. Ao comparar o ensinar com o vender, assim se expressou John Dewey (Apud, KUETHE, 1974):

Haveríamos de ridicularizar um negociante que dissesse ter vendido grande quantidade de mercadorias, embora ninguém houvesse comprado nenhuma. Entretanto, há talvez professores que pensam ter realizado um bom dia de trabalho educacional sem levar em conta o que seus alunos aprenderam. Entre ensino e aprendizagem há a mesma equação exata que entre comprar e vender”.

Em virtude dessa visão mecanicista que poderia ser chamada de pedagogia “vigiar e punir” (OZAÍ DA SÍLVA, 2004), percebe-se a existência de

uma acomodação dos diretivos e, por extensão, dos próprios docentes que gera uma resistência à mudança dessa metodologia comeniana e arcaica para uma metodologia que coloque em prática um sistema de educação integral, holística e cooperativa. Isso se verifica no Brasil em todas as instituições de ensino das redes pública e privada e, inclusive nas CoEducs que se constituem sob o regime dos pressupostos da filosofia cooperativista.

Identificamos na metodologia em vigor um modelo de gestão do ensino-aprendizagem que denominamos de Coordenação Educacional Subordinada (CES). Neste modelo, pelo que temos visto até agora, ao aluno cabe apenas repetir o que o professor narrou ou dissertou ou indicou para ser lido em livros-texto de forma vertical para cada temática que venha a ser abordada pelo ementário das disciplinas. Nesse método o aluno é apenas uma figura passiva que não poderá expressar sua própria visão de mundo ou suas ideias a respeito de um tema só lhe restando responder ao que o professor perguntar e, ainda, com respostas prontas e de acordo com o que foi lido e decorado. Ele é apenas um a-lumini (sem luz) que espera ser iluminado pelo professor.

Como participante do sistema educacional em várias instituições de ensino nos três níveis escolhemos para método de investigação a Pesquisa-Ação. No processo em vigor os alunos que decoram mais textos se saem melhor nas avaliações da aprendizagem, mas apenas fica estagnado nesta posição, a qual pouco ou nada contribui para o desenvolvimento socioeconômico e, no máximo, serve para preparar sistemas humanos que não passarão de recursos como operários. Em contraposição à metodologia de Coordenação Educacional Subordinada (CES), esboçamos outra após analisar os dados coletados para este primeiro momento da investigação, a qual chamamos de Coordenação Educacional Cooperativada (CEC), como resultado das experiências com alunos do curso médio e universitários. Estes resultados são apresentados neste progress research paper, para responder à problemática que questionamos.

Os princípios que norteiam a filosofia cooperativista sabiamente incluem um que é de fundamental valor para que se possa proceder à inclusão plena dos cidadãos no processo de desenvolvimento socioeconômico como ator protagonista e mutuamente alinhado com os mecanismos diretivos e criativos das comunidades. Trata-se do Quinto Princípio que coloca a Educação como ação e atividade obrigatória das Cooperativas. A aplicação deste princípio em conjunto com o método de coordenação contribui para que se reduza o déficit de APOR apresentada pelos alunos.

Porém surge uma primeira questão intrigante: Como os diretivos das Cooperativas estão colocando em prática este princípio e qual tem sido o seu resultado para a comunidade onde atuam os cooperantes? Aliada a esta questão, perguntamos em seguida: Qual tem sido o progresso educacional dos filhos dos cooperantes e deles próprios no que se refere ao aprendizado e ao desempenho nas atividades funcionais a partir dos valores e conhecimentos adquiridos pela aplicação do quinto princípio?

Além destas primeiras questões vêm à tona outras como estas: Por que as CoEducus permanecem enquadradas no sistema definido pelos órgãos reguladores da educação? Como poderíamos levar para o sistema educacional oficial os ensinamentos do Cooperativismo e do Quinto Princípio? Esperamos encontrar as respostas para as questões nas próximas etapas desta pesquisa.

3. Sobre o quinto princípio do cooperativismo

Todos os princípios que norteiam as ações e atividades do Cooperativismo são importantes, de modo que estão praticamente preservados desde que foram estabelecidos pelos Pioneiros de Rochdale. Contudo, consideramos que aqueles Pioneiros foram iluminados ao incluírem entre os princípios a Educação como um fator de grande valor para que o espírito e a filosofia do Cooperativismo se mantivessem preservados e se reproduzissem como uma sabedoria entre todos os cooperantes. Hoje, após esses princípios passarem por vários aperfeiçoamentos, aquele que se refere à Educação foi inteligentemente preservado pelos revisores do estatuto fundamental do Cooperativismo. Partimos da ideia de que a Educação é o pilar maior da evolução humana no Planeta ainda que existam muitas resistências dogmáticas e ideológicas. Uma efetiva aplicação do Quinto Princípio da Educação Cooperativista, alinhada a um sistema de Educação Integral e com uma Co-Educação de qualidade deve envolver não apenas os cooperantes, mas todos os que partilham das suas atividades, com foco especial para as famílias nas diversas comunidades.

A Co-Educação juntamente com a Co-Criação e a Cooperação devem ter início no ambiente familiar, primeiro, para em seguida alcançar a comunidade, a fim de proporcionar a construção do empreendimento cooperativo. Deve ser um dos papéis das Cooperativas proporcionar a Educação das famílias em todas as comunidades, mesmo aquelas que não tiverem membros entre os cooperantes como associados a uma Cooperativa. É

importante que o movimento cooperativista e os investigadores que estudam o Cooperativismo, propugnem por disseminar nas instituições de ensino, do nível elementar ao superior, a ideologia e a filosofia cooperativista. Assim procedendo estarão contribuindo para a aplicação do Quinto Princípio. Com isso abrem espaço para que a Cooperação se torne uma atitude socioeconômica capaz de reduzir a pobreza, contribuir para a sustentabilidade e a ecodiversidade natural e, sobretudo, com um novo modelo de consumo através de uma economia orgânica que não provoque a destruição da Natureza.

Esta pesquisa se realizou, na primeira etapa, em uma unidade escolar pública estadual de ensino médio, na qual procuramos experimentar a aplicação de princípios de educação cooperativa através do uso da metodologia de Coordenação Educacional Cooperativada inspirada no Quinto Princípio. O próximo passo será a aplicação em uma unidade de curso superior, quando serão utilizados os instrumentos de métrica já com melhorias obtidas a partir desta primeira experiência piloto.

4. Uma revisão de literatura

Infelizmente poucos são os textos e livros que tratam especificamente do Quinto Princípio do Cooperativismo. Para este artigo da pesquisa em andamento vamos enfocar autores que discutem educação em geral ou, no caso mais específico, aqueles críticos dos métodos tradicionais ou clássicos que veem sendo usados em nossas escolas. Aliamos nessa revisão alguns artigos, textos em geral e livros que fazem referência ao *Quinto Princípio* ainda que não sejam de conteúdo amplo. A seguir reunimos alguns livros e artigos que estão relacionados com outro ponto-chave de nossa pesquisa que se refere à necessidade de se desenvolver uma Educação Integral e Holística para dar suporte aos pressupostos cooperativistas que pensamos deverão sustentar o modelo proposto de Coordenação Educacional Cooperativa (CEC).

Para tratar da Educação Integral temos que rever os valores atuais de Qualidade Educacional. Para isto, recorreremos a trabalhos anteriores como o que resultou da discussão sobre a avaliação profissional e a regulamentação desenvolvida pelo MEC para avaliar os cursos, o que começou com um artigo crítico sobre o modelo do Provão (SILVA, 2004) e resultou em livro. Naquele livro introduzimos (Primeira Parte) uma discussão dos atuais processos de avaliação através de um conceito de Qualidade Integral.

No que se refere ao processo ensino-aprendizagem procuramos embasar a pesquisa, entre outros, nos trabalhos de Kuethe (1974), Bloom (1981) e Bordenave; Pereira (1997). As ideias filosóficas e pedagógicas de John Dewey (1980) contribuíram para que pudéssemos fundamentar a proposta do Ciclo APOR, em especial quanto ao seu conceito de reflexão. Nos aspectos relacionados com a cidadania um texto clássico de Russell (1978) foi básico para completar as ideias aqui propostas. No que se refere a experiências no campo da educação recorreremos aos trabalhos conduzidos pelo Professor Antônio Carbonari Netto e seus colaboradores do Grupo Anhanguera (2012). Em especial, ao tratarmos de uma Pedagogia Libertária utilizamos os pensamentos de Freire (1996) entre outros textos e artigos relacionados com uma nova pedagogia como os trabalhos de Tragtenberg (Apud Ozaí da Silva, 2004) e Tragtenberg (1979/2014). Não podíamos deixar de incluir na fundamentação para esta pesquisa a importância da inteligência emocional (IE) como uma das linhas de estudo que atualmente tem contribuído para que se proponha uma nova pedagogia, aliado à discussão da maturidade mental, comportamento e motivação dos professores. Neste caso recorreremos a Santos (2000), Goleman; Boyatzis; McKee (2002), Barbier; Legge (1976), Munford (2001), Kauark; Muniz; Morais (2007), O'Donnell (1997) e Overstreet (1978) para o desenvolvimento tanto das proposições sobre o Ciclo APOR quanto da proposta para uma Coordenação Educacional Cooperativa (CEC) e o processo de uma nova pedagogia que chamamos de Pedagogia Integral. Vale salientar, quanto a estes últimos quesitos que os estudos feitos por Yus (2002) e Rohden (s. d.) e as propostas de Morin (2000, 2003) são básicos para que possamos fundamentar os resultados que já alcançamos com os dados da primeira etapa de realização desta pesquisa. Para embasar a abordagem sobre Cooperativismo, além dos artigos já publicados nos anais dos Encuentros, recorreremos a Lopes (2012), que faz um estudo longitudinal sobre o movimento cooperativista e sua história desde os primeiros movimentos no contexto Primeira Revolução Industrial até o presente. Neste livro Lopes inclui uma narrativa sobre o papel de Robert Owen como um dos primeiros articuladores do cooperativismo moderno. Para o contexto político utilizamos os pronunciamentos do Dr. Coriolano Sales quando era deputado federal no ano de 2001. Sobre Pesquisa-Ação nas instituições educacionais utilizamos Barbier (1985) como referência para os requisitos metodológicos. Quanto aos aspectos psicológicos em Cooperação usamos o trabalho de Saraydarian (1990) e para a discussão sobre comportamento organizacional e o impacto emocional o texto de Soto (2002) representa uma importante contribuição para a presente investigação.

Vários artigos e textos baixados da Internet também foram usados para dar apoio a esta fundamentação teórica, entre os quais estão livros digitais como Cooperativismo Primeiras Lições (SESCOOP, 2007) e Princípios Cooperativos (SALAZAR, 2010).

Cada um dos autores citados tem contribuições que contêm propostas, proposições e teses sobre os indivíduos em sociedade e, direta ou indiretamente, faz referência a importância da cooperação como um fator primordial para o desenvolvimento humano e social.

Segundo Russell (1978, p.10), pela sua ótica crítica e filosófica,

“A característica fundamental do cidadão é que ele coopera, se não de fato, pelo menos em intenção. Ora, o homem que deseje cooperar, a menos que dotado de poderes excepcionais, irá procurar um objetivo já pronto com o qual cooperar. Só uma pessoa dotada de excepcional grandeza pode conceber na solidão um propósito para o qual seria bom que todos cooperassem, e uma vez o tendo concebido pode persuadir os demais homens a segui-la”.

Russell (op.cit., p.11) propõe que “uma discussão entre cidadania e individualidade é importante em educação, em política, em ética e em metafísica”. Acreditamos que, para tornar o Cooperativismo mais presente nas comunidades, em especial nos vários municípios brasileiros, só é possível se as instituições de ensino construir um modelo de cidadania a partir de um sistema que utilize uma metodologia holística capaz de inserir no campus e nas escolas a Coordenação Educacional Cooperativa.

5. Discussão dos resultados preliminares e o esboço de princípios para a CEC

Realizamos uma experiência piloto para testar os pressupostos da CEC e então iniciar a aplicação efetiva dos instrumentos que foram criados para a pesquisa. A experiência foi feita em um colégio da rede estadual e tomou como amostra uma turma do segundo ano de nível médio do turno vespertino e duas turmas do terceiro ano de nível médio do turno noturno.

A proposta de trabalho foi realizar as aulas na disciplina Português (que é uma das mais problemáticas para os jovens estudantes) utilizando a metodologia CEC. Propomos aos alunos realizar os trabalhos em classe e fora da classe, de acordo com a motivação de cada um para o estudo, com

eles assumindo a responsabilidade de cumprir com o COMO estudar e aprender as questões e temas discutidos durante as aulas e seguindo o livro-texto adotado. A segunda proposta foi de não realização de provas no estilo clássico com perguntas e questionários complicados. Faríamos de comum acordo, uma avaliação na qual eles poderiam abrir os livros, utilizar cadernos, consultar tablets e smartphones, etc. para responder o QUE. Em outras palavras, o professor apresenta O QUE É (o assunto, os temas e os problemas) e os alunos discutem com o professor e colegas O COMO responder às dúvidas geradas nos debates. Tudo isso coordenado de forma cooperativa, de sorte que os alunos ficam livres para escolher inclusive a forma de avaliação: se o SAPE (sistema de avaliação do processo educacional), como sistema aberto, ou o sistema fechado de provas clássicas. Tudo isto devidamente combinado nas primeiras horas-aula da Unidade I do curso. A experiência se aplicou em duas unidades.

Após apresentação da metodologia convidamos os estudantes para participar de uma amostra que iria, durante a avaliação da Unidade II, testar o Ciclo APOR. Este Ciclo foi bastante discutido nas discussões preliminares com a explicação detalhada de cada uma das variáveis e sua importância para o desenvolvimento mental e aprendizagem. A proposta foi devidamente comprada pelo grupo.

Fizemos o convite para dez alunos, por turma, participar de forma voluntária da consulta para testar a métrica da pesquisa. Explicamos, também, que os resultados da consulta não iriam influenciar no cálculo final da nota para a unidade. O sistema de cálculo da nota final também foi apresentado para confirmar a transparência cooperativa do método. A avaliação seria feita com base em temas de aula cada um com cinco respostas certas e conceitos de 1 (resposta incompleta) a 5 (resposta mais completa). Para a avaliação não haveria resposta nula e, por isso nenhum aluno teria nota zero como costuma ocorrer no modelo clássico. A avaliação final teria como ponderação três valores assim representados: O peso 20 seria para a participação, assiduidade, pontualidade, frequência e desempenho em classe; o peso 30 seria para a avaliação individual com consulta para as quatro questões construídas com os temas discutidos em classe (neste item não seria permitido consulta aos colegas para evitar a quebra da atenção, percepção, observação e reflexão, variáveis do estudo dos temas questionados); e o peso 50 seria utilizado para pontuar a quinta questão com um tema ou atividade a ser realizada em equipe, definida e escolhida pelos alunos. Neste caso eles escolheram ler livros de autores brasileiros e fa-

zer o resumo crítico escrito com apresentação oral na sala. Os estudantes apresentaram a lista dos 10 voluntários que iriam participar da consulta, a qual foi feita simultânea com a avaliação de cada turma.

A métrica utilizada constou de duas etapas para os alunos que participaram da amostra. Na primeira o aluno responde as quatro questões sem consultar livros ou apontamentos. É a etapa RSC (resposta sem consulta). Após concluir a RSC o aluno inicia a resposta com consulta, etapa RCC. Esta etapa é a que valeu para nota final e foi igual para todos os alunos. Somente os alunos da amostra responderam sem consulta e depois com consulta. Vejamos os resultados alcançados na avaliação piloto para a construção do método CEC. Nas Tabelas 1 e 2 estão resumidos os dados obtidos com a aplicação dos instrumentos de avaliação baseados no modelo desenvolvido durante as atividades baseadas no método de Coordenação Educacional Cooperativada (CEC) em discussão.

6. Análise dos resultados

Nas tabelas a seguir reunimos os dados obtidos após aplicação do questionário de avaliação para medir o SAPE em três turmas de alunos do ensino médio, sendo uma do segundo ano vespertino e duas do terceiro ano noturno. A análise destas Tabelas mostram os seguintes resultados:

1. Resultados para o nível de atenção concentrada (NAC) = (RSC-RCC)/RSC

a) Nível de Atenção Concentrada (NAC) – O resultado da Tabela 1 mostra que 63% dos alunos da amostra apresentaram respostas positivas e 37% negativas com um aproveitamento regular para Atenção durante as aulas, acima do ponto médio (0,5) da escala de NAC (que vai de 0,00 a 1,00). Com base nesta escala, quanto mais o NAC(+) se aproxima de 1,00 melhores são os níveis de atenção dos alunos durante as atividades escolares, bem como um melhor aproveitamento da aprendizagem nas disciplinas. Neste caso o resultado relativo de (+)0,63, mesmo não sendo próximo de 1,00, pode indicar que o uso de um método não subordinativo melhora o nível de aprendizagem dos alunos. Já o resultado relativo de (-)0,37 NAC (-) pode indicar que os alunos ainda são muito dependentes do que os professores dizem ou mandam fazer como tarefas, leituras de conteúdos para memorização não reflexiva. A memorização reflexiva é o que se espera quando se atua de acordo com as diretrizes do Ciclo APOR.

1. Resultados para o Nível de Atenção Concentrada (NAC) = (RSC-RCC)/RSC												
Resp NAC(-)	NAC (-) EM %		Concei- tos(-)	Medio (-)	Classes (-)	Nível IAC	Classes (+)	Medio (+)	Conceitod	NAC (+) EM %		Resp. NAC (+)
	P1	P2								P1	P2	
5	17	46	F	-0,1	0,0 – 0,2	I	0,0 – 0,2	+0,1	N+	53	84	16
2	7	18	MF	-0,3	0,2 – 0,4	II	0,2 – 0,4	+0,3	O	7	11	2
3	10	27	R	-0,5	0,4 – 0,6	III	0,4 – 0,6	+0,5	MB	3	5	1
0	0	0	MR	-0,7	0,6 – 0,8	IV	0,6 – 0,8	+0,7	B	0	0	0
1	3	9	P	-0,9	0,8 – 1,0	V	0,8 – 1,0	+0,9	N-	0	0	0
T=11	37%		Nível(-)	Class	Intervalo	Tipo	Inter- valo	Class	Nível+	63%		T=19

P1 = Percentagem sobre total da amostra – P2 = Percentagem sobre total de resposta com RSC => RCC

OBSERVAÇÃO: F = Fraco; MF = Muito Fraco; R = Ruim; MR = Muito Ruim; P = Péssimo. N+ = Normal Positivo; O = Ótimo; MB = Muito Bom; B = Bom; N- = Normal Negativo.

2. Resultados para o nível de percepção e observação (NPO) = (RCC/RSC)/RCC												
Resp NAC(-)	NAC (-) EM %		Conceitos (-)	Medio (-)	Classes (-)	Nível IAC	Classes (+)	Medio (+)	Conceitos	NAC (+) EM %		Resp. NAC (+)
	P1	P2								P1	P2	
6	20	60	F	-0,1	0,0 – 0,2	I	0,0 – 0,2	+0,1	N+	47	70	16
0	0	0	MF	-0,3	0,2 – 0,4	II	0,2 – 0,4	+0,3	O	17	25	2
4	13	40	R	-0,5	0,4 – 0,6	III	0,4 – 0,6	+0,5	MB	3	5	1
0	0	0	MR	-0,7	0,6 – 0,8	IV	0,6 – 0,8	+0,7	B	0	0	0
0	0	0	P	-0,9	0,8 – 1,0	V	0,8 – 1,0	+0,9	N-	0	0	0
T=10	33%		Nível(-)	Class	Intervalo	Tipo	Inter- valo	Class	Nível+	67%		T=20

P1 = Porcentagem sobre total da amostra – P2 = Porcentagem sobre total de resposta com RCC = /> RSC

OBSERVAÇÃO: F = Fraco; MF = Muito Fraco; R = Ruim; MR = Muito Ruim; P = Péssimo. N+ = Normal Positivo; O = Ótimo; MB = Muito Bom; B = Bom; N- = Normal Negativo.

3. Média final (desempenho) dos alunos da amostra na unidade II						
Ano	Média Final	Média Max (M)	Média Min (m)	Intervalo R=(M-m)	Intervalo Médio (M-m)/M	Intervalo Médio (M-m)/m
Segundo	8,0	9,4	6,5	2,5	0,27	0,38
Terceiro A	7,3	8,0	6,2	1,8	0,23	0,29
Terceiro B	6,5	8,0	5,0	3,0	0,38	0,60
Média Geral	7,3	8,5	5,9	2,6	0,31	0,44

b) **Nível de Percepção e Observação (NPO)** – Para este nível o resultado mostra ser um pouco melhor em relação ao anterior porque se obteve 67% de respostas positivas e 33% de respostas negativas, ou índices relativos: de 0,67 para NPO(+) e 0,33 para NPO(-), o que indica um interesse razoável dos alunos acima do ponto médio do NPO (+0,5).

c) Ainda se nota que o desempenho dos alunos em seus resultados finais (Tabela 3), mesmo com a aprovação de todos os que participaram da amostra, ainda apresenta um intervalo de classe R alto, e indica que ainda existem muitos estudantes sem conseguir aprender ou dominar os assuntos e temas tratados nas aulas.

A combinação destes dois resultados gerais indica que é possível melhorar o desempenho da aprendizagem dos estudantes e migrar de um processo instrucional para outro educacional do qual a família é parte primordial. O uso de uma metodologia de coordenação cooperativa em lugar do modelo de coordenação subordinada (que tem o professor como o centro do saber e o aluno um repositório para respostas prontas ou decoreba de textos para passar de ano letivo), pode contribuir para o desenvolvimento humano e elevar o IDH. Ao desenvolver a reflexão com a melhoria da atenção, da observação e da percepção o aluno começa a realizar uma interpretação mais efetiva da leitura de textos e melhorar o seu índice de raciocínio lógico, o que contribui para aumentar a capacidade de aprendizagem dos temas e assuntos das disciplinas.

7. Conclusão

Este artigo, como um progress resarch paper, apresenta, de forma breve, os resultados da primeira parte da pesquisa desenvolvida com o objetivo de investigar a utilização da Coordenação Educacional Cooperativada nas escolas de nível médio e nas universidades. A pesquisa procurou detectar como o Ciclo APOR influencia na capacidade de aprendizagem dos alunos e como a distração, o desinteresse, desmotivação e o baixo envolvimento do aluno no processo educacional, tendem a levar a resultados de baixa aprendizagem. As próximas etapas da pesquisa deverão trabalhar com várias turmas da graduação em um curso de Administração seguindo para concluir com alunos de pós-graduação.

Vale salientar que se ocorrer mudanças de metodologia com o aperfeiçoamento dos docentes para um estilo de Coordenação Cooperativa,

seja em instituições públicas ou privadas, seja nas Cooperativas de Educação (CoEducs), certamente o Quinto Princípio terá cumprido o seu importante papel transformador do comportamento social, econômico, político e tecnológico das pessoas e com reflexos bastante significados no desenvolvimento das comunidades e estados. Fica aqui um lembrete: O Cooperativismo não é filosofia apenas para Cooperativas, mas também para a Humanidade Total, para o Homem Integral. O Cooperativismo é a solução para se alcançar a Administração Integral, a Qualidade Integral Humana e Ambiental e a empresa holística. Por isso o Quinto Princípio é aplicável a todas as Instituições de ensino, de negócio e de apoio social, além das Cooperativas. Avançar de uma Coordenação Educacional Subordinativa para outra Cooperativa pode contribuir para que se processe, também, uma mudança radical nos modelos de liderança de autoridade para a liderança ressonante. Porém, para tudo isso acontecer é preciso que se alcance um nível de inclusão, com redução da pobreza e consolidação da maturidade total do ser humano.

Referências

- ALBERT, C. E. *I Cooperativismo: Una Alternativa de Desarrollo*. E-Book. Editado por EUMED.NET,
- ALBINO, G. *Cooperativismo: Primeiras Lições*. Brasília: SESCOOP. 2007. E-Book.
- BARBIER, R. *Pesquisa-Ação na instituição educativa*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985.
- BARBER, P. J. e LEDGE, D. *Percepção e Informação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- BARBOSA, E. F. et al. *Implantação da Qualidade Total na Educação*. Belo Horizonte: UFMG/FCO, 1995.
- BLOOM, B. S. *Características Humanas e Aprendizagem Escolar*. Porto Alegre: Globo, 1981.
- BORDENAVE, J. D. e PEREIRA, A. M. *Estratégias de Ensino-Aprendizagem*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- CARBONARI NETO, A e COLAB. *A Anhanguera e os Processos de Aprendizagem e Ensino*. Porto Alegre: ICDEP, 2012.

- FREIRE, R. *Pedagogia Libertária*. São Paulo: Sol & Chuva, 1996.
- DEWEY, J. *Os Pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1980.
- DRUCKER, P. *La Sociedad Poscapitalista*. Buenos Aires: Editorial Sudamerica, 1993.
- GOLEMAN, D., BOYATZIS, R. e McKEE, A. *O Poder da Inteligência Emocional*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- KAUARK, F., MUNIZ, I. e MORAIS, J. *Professor e Aluno Motivado*. Itabuna: Via Litterarum, 2007.
- KUETHE, J. I. *O Processo Ensino-Aprendizagem*. Porto Alegre: Globo, 1974.
- LEITE, J. S. *Princípios Cooperativos*. Lisboa: INSCOOP, 2010, E-Book.
- LEPELEY, M. T. *Gestión y Calidad em Educación*. Santiago: McGraw-Hill, 2001.
- LOPES, J. A. V. *Cooperativismo Contemporâneo*. Brasília: Stilo Gráfica, 2012.
- LUND, M. *Cooperative Equity and Ownership: An Introduction*. Wisconsin: Center for Cooperatives, 2013. E-Book.
- MORIN, E. *Os Sete Saberes Necessários à Educação do Futuro*. São Paulo: Cortez, 2000.
- MORIN, E. *A Cabeça Bem-Feita*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003.
- MORIN, E. e DELGADO, C. *Reinventar la Educación. Mexico: Multiversidad Mundo Real* Edgar Morin, 2014. E-Book.
- MUMFORD, A. *Aprendendo a Aprender*. São Paulo: Nobel, 2001.
- O'DONNELL, K. *Endoquality*. Salvador: Casa da Qualidade, 1997.
- OVERSTREET, H. A. *Maturidade Mental*. São Paulo: Ed. Nacional, 1978.
- OZÁI DA SILVA, A. Maurício Tragtenberg e a Pedagogia Libertária. Revista *Espaço Acadêmico* – Nº 32 – Janeiro de 2004 – Baixado de em 08/05/2013 de http://www.espacoacademico.com.br/032/32pc_tragtenberg.htm
- RIBEIRO, J. X. P. *Princípios Cooperativos na Percepção dos Associados*. Dissertação de Mestrado. Belo Horizonte: UFMG, 2012. E-Book.

PORTUGUEZ, A. M. e CARVAJAL, F. *Educación, Formación e Información*. Ponencia, Encuentro de Comités de Educación. Panamá: IPACOOOP, 2011.

RODRIGUES, R. *Cooperativismo: democracia e paz*. São Paulo: OCB, 2008.

ROHDEN, H. *Educação do Homem Integral*. São Paulo: Alvorada, s. d.

RUSSELL.B. *Educação e Ordem Social*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

SALES,C. *Educação e Crédito*. Brasília: Centro de Documentação e Informação, 2001.

SANTOS, J. *Educação Emocional na Escola*. Salvador: Faculdade Castro Alves, 2000.

SARAYDARIAN, T. *A Psicologia da Cooperação e Consciência Grupal*. São Paulo: Aquariana, 1990.

SENGE, P. M. *A Quinta Disciplina*. São Paulo: Best Seller, 1998.

SILVA, J. M. da. *A avaliação profissional e o processo educacional brasileiro*. Vitória da Conquista: Editora UESB, 2004.

SOTO, E. *Comportamento Organizacional. O Impacto das Emoções*. São Paulo: Thomson, 2002.

TRAGTENBERG, Maurício. Memorial. In: *Educação & Sociedade – Ano XIX – Nº 65*. Baixado em 26/08/2014 de: http://www.espacoacademico.com.br/030/30mt_memorial.htm

YUS, R. *Educação integral, uma educação holística para o século XXI*. Porto Alegre: ARTMED, 2002.



Este libro fue compuesto en caracteres Garamond 13 puntos
y se terminó de imprimir en Noviembre de 2014, Bogotá, Colombia

