



UNIRCOOP
A M E R I C A S

Réseau des universités des Amériques en études sur les coopératives et les associations

Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo

Rede universitária das Américas em estudos cooperativos e associativismo

Network of the universities of Americas in studies on cooperatives and associations

EL ROL DE LAS COOPERATIVAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Coordinado por Mario Radrigán Rubio

Co-coordinadora: Cristina Barría Knopf

IRECUS
UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Libro “El rol de las cooperativas en un mundo globalizado”

Coordinado por Mario Radrigán Rubio,
Co-coordinadora: Cristina Barría Knopf
Universidad de Chile
Nodo Cono sur parte sur

Supervisión Técnica – Supervisão técnica

Supervision technique – Technical supervision

Jean-Paul Gravel, IRECUS, Université de Sherbrooke
Marie-Ève Fortin, IRECUS, Université de Sherbrooke
Ernesto Molina, IRECUS, Université de Sherbrooke
Carole Hébert, IRECUS, Université de Sherbrooke
Wendy Medina, IRECUS, Université de Sherbrooke

Grafismo – Graphisme – Graphism

Graphiq Illustration, Sherbrooke (Qc), Canada

Montaje – Ajuste de pagina – Mise en page – Page Setting

Martel en tête, Montréal (Qc), Canada

Impresión – Impressão – Impression – Printing

Multicopie Estrie, Sherbrooke (Qc), Canada

 UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE Con la ayuda financiera de · Com o apoio financeiro de Avec l'appui financier de · With the financial support of  Agence canadienne de développement international Canadian International Development Agency	Editado por · Editado por Édité par · Published by IRECUS – Faculté d'administration Université de Sherbrooke 2500, Boul. de l'Université Sherbrooke (Québec) Canada J1K 2R1 ISBN 978-2-922672-17-6 © UniRcoop, 2007.
---	---

Portada – Primera página - Page Couverture – Cover Page

Mural: El triunfo de la revolución, Diego Rivera
Museo Nacional de Agricultura, Universidad Autónoma de Chapingo, Mexico

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

Cooperativismo y globalización ¿Amenazas u oportunidades?	5
Presentación general del libro	
<i>Mario Radrigán Rubio y Cristina Barría Knopf</i>	

PRIMERA PARTE

SECCIÓN CONCEPTUAL

CAPÍTULO 1

Cooperativismo popular e economia solidária: um contraponto aos impactos da globalização	17
<i>Ana María Dubeux</i>	

CAPÍTULO 2

La globalización neoliberal. Tendencias fundamentales. Impacto en el cooperativismo	40
<i>Consuelo E. Izquierdo Albert</i>	

CAPÍTULO 3

A fidelidade societária en el contexto de la globalización. Seus desafios hoje	67
<i>José Odelso Schneider</i>	

CAPÍTULO 4

El cooperativismo en la sociedad global ¿Pervivencia de una utopía o forma emergente de organizar la renta del capital? Una óptica desde las cooperativas de trabajo asociado	90
<i>Jorge Bertullo</i>	

SEGUNDA PARTE

ANÁLISIS SECTORIALES Y NACIONALES

CAPÍTULO 5

Un ejemplo de globalización desde abajo en Colombia: la experiencia de la comunidad de Santander	111
<i>Marietta Bucheli</i>	

CAPÍTULO 6	
El rol de las cooperativas en un mundo globalizado. El caso Andino	140
<i>Rubén Flores A.</i>	
CAPÍTULO 7	
Cooperativas de producción y <i>outsourcing</i>	161
<i>Graciela Lara Gómez y Amalia Rico Hernández</i>	
CAPÍTULO 8	
Globalización, transformaciones en el mundo del trabajo y cooperativa de trabajadores. La recuperación de empresas en Uruguay y Argentina	182
<i>Juan Pablo Martí</i>	
CAPÍTULO 9	
Globalización, representación y viabilidad en el sector cooperativo argentino	200
<i>Leandro Iglesias y María Piriz Carrillo</i>	
CAPÍTULO 10	
Tratado de libre comercio con los Estados Unidos y sector solidario en Colombia	224
<i>Néstor Rodríguez</i>	
PRESENTACIÓN DE LOS AUTORES	

PRESENTACIÓN

COOPERATIVISMO Y GLOBALIZACIÓN ¿AMENAZAS U OPORTUNIDADES? PRESENTACIÓN GENERAL DEL LIBRO

Mario Radrigán Rubio y Cristina Barría Knopf***

En esta síntesis del libro se presenta, en primer lugar, una breve introducción al concepto y fenómeno de la globalización, tal como en la actualidad se experimenta en la vida cotidiana. En segundo lugar, se presenta una visión panorámica general sobre el impacto que el fenómeno de la globalización tiene sobre el sector cooperativo y, finalmente, en tercer lugar, se entrega un resumen del contenido del presente volumen, que concentra su atención preferencial sobre el rol que el sector cooperativo puede tener en el contexto mundial de la globalización.

1. LA GLOBALIZACIÓN: CONCEPTUALIZACIÓN DE UN FENÓMENO CONTEMPORÁNEO

La globalización es un concepto que despierta múltiples significaciones en diversas disciplinas, como también perspectivas con respecto al impacto que hoy en día tiene en la vida de las personas este fenómeno. Es por esto, que al hablar de globalización y su influencia dentro de las entidades de la Economía Social a nivel mundial y en especial para el caso de Latinoamérica, corresponde realizar una primera revisión de los componentes que abarca este concepto, como también algunas conclusiones con respecto a su posicionamiento dentro de las economías, y por que no decirlo también, dentro de las particularidades culturales de nuestro continente.

En términos generales, la globalización, también conocida por algunos teóricos como mundialización, correspondería a la expresión de una fase de la extensión capitalista la cual tendría como característica principal el fomentar la libre circulación de flujos financieros y de los bienes económicos (Subercaseaux, 2002). Este proceso no se encontraría aislado de la estructura

* Antropólogo social, coordinador, área de investigación del Programa interdisciplinario de estudios asociativos, PRO-ASOCIA, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

** Antropóloga social, profesional del equipo del Programa interdisciplinario de estudios asociativos, PRO-ASOCIA, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.

socio-económica de los países, impactando en la lógica de mercado y estrategias que se utilizan para el intercambio de bienes.

Sin embargo, los requerimientos para la expansión de este fenómeno no sólo vendrían del ámbito económico; desde la esfera científica, se han derivado recursos para apoyar estos procesos económicos, optimizando su efectividad a través de la utilización de tecnologías de comunicación e información, las cuales han podido traspasar barreras que históricamente para el Hombre han sido limitantes de sus afanes de expansión, permitiendo en la actualidad un mayor manejo del tiempo y las distancias. Hoy en día, la estrecha cercanía entre puntos geográficos a través de medios de comunicación especializados, así como también la inmediatez de interconexión y del fácil acceso a información variada, llevan a plantear la generación de un nuevo planeta comunicado de manera simultánea, dando paso a la llamada “*aldea global*”. Con este concepto, se entiende que la globalización permite que todas las sociedades estén conectadas entre sí, teniendo un conocimiento simultáneo cada una con respecto a otra, de forma tal que los códigos manejados por las diversidades culturales, puedan ser manejados a nivel mundial por el resto de los grupos sociales.

Si bien, el conocimiento de los diversos códigos podría verse como una ventaja para la integración y cercanía de las diferencias culturales, la dificultad de traducción desde un lenguaje a otro, entorpecería la inmediatez de la información y se perdería la base fundamental de las tecnologías. Por este motivo, es que fue necesario aunar el lenguaje utilizado a nivel mundial, simplificándolo a uno solo, que fuera compartido y comprendido por todas las diversidades culturales.

Al respecto, el lenguaje matemático utilizado por las ciencias exactas ha hecho un aporte en este sentido; pero tratándose de sujetos sociales, se hacía imperioso concertar un idioma que permitiera difundir también los códigos que competen al lenguaje social humano. Es así como el idioma inglés pasa a establecerse como el nuevo lenguaje mundializado. Siguiendo a teóricos de las disciplinas lingüísticas, la utilización de un nuevo idioma no es tan simple como una simple traducción del lenguaje propio a otro código, sino que implica un cambio a nivel cognitivo que transforma las particularidades socio-culturales del sujeto y por consiguiente, del grupo al cual pertenece. La utilización del idioma inglés como lenguaje mundial, sería entendido a su vez como una “norteamericanización”, entendiéndose como una amplia influencia de las características de la cultura americana, por sobre las otras, fenómeno que ha sido apoyado por la internacionalización de los medio masivos de comunicación.

La televisión ha sido la puerta de entrada a diversas marcas comerciales que se instalan en los puntos geográficos más diversos del mundo, siendo un ejemplo claro lo ocurrido con una bebida gaseosa azucarada, llamada Coca-

Cola. Si hiciéramos un recorrido, podríamos encontrar una botella de este refresco en las localidades más aisladas del planeta. Y todo gracias a la globalización.

Sin embargo, no necesariamente este fenómeno debe tener connotaciones negativas, como lo han propuesto los movimientos de anti-globalización que se han expandido por el mundo, quienes han satanizado el proceso, tomando como principal cara visible el gobierno de los Estados Unidos y su respectivo mandatario.

Para algunos teóricos, el proceso de la mundialización no comienza ni termina a partir de la hegemonía de Estados Unidos sobre los otros países, sino que tiene ya una larga data histórica. De este modo, nos llama a remontarnos al siglo XV con la expansión desde Europa de navíos que cruzaron los océanos en busca de nuevos mercados, para ampliar la comercialización. Un segundo momento histórico de la globalización correspondería a la expansión de capitales y la transnacionalización que fueron características del siglo XIX.

Ambos procesos históricos, en especial el ocurrido durante el siglo XIX, irían de la mano con una debilitación de los estados-nación para ejercer soberanía sobre sus economías, diluyéndose las características identitarias propias de los pueblos, en favor de los requerimientos que impone el mercado. Llevado esto a la actualidad, veremos como las mejores estrategias para el crecimiento de los países, se han concentrado en establecer interrelaciones (acuerdos de libre mercado), entre las economías de los países, que se traducen en la configuración de políticas ad-hoc a estas relaciones, de modo tal que puedan adecuarse a los efectos en cadena que se generan ante las oscilaciones comerciales de las diversas economías.

Recordaremos las consecuencias negativas que dejó a nivel mundial la llamada “Crisis Asiática” durante la década de los noventa, tan sólo por dar un ejemplo. Este hecho, que en muchos países significó grandes pérdidas económicas, dejó entrever el nivel de cercanía y comunicación que las naciones han establecido a través de las vinculaciones económicas, llamando a los Estados a tener que prever del resguardo necesario de los mercados internos, como también el fortalecimiento a través de los conglomerados transnacionales, acuerdos regionales e interregionales, como también la conformación de bloques económicos.

Desde ésta mirada más economicista, la globalización ha sido un proceso positivo, en cuanto ha permitido una mayor amplitud de la oferta y demanda, creciendo las oportunidades de elección sobre las relaciones económicas que se establecen.

Llevado a un plano más filosófico, esta amplia gama de posibilidades llevaría a desligarse de restricciones impuestas por esferas de poder estatal, permitiendo mayores libertades de los individuos. Se acompañaría de una reproducción homogénea del desarrollo de los países, estando exento este

crecimiento de un poder hegemónico que plasme sus propios intereses en el camino que sociedad decida para su evolución. Hay que denotar que en esta perspectiva no se considera lo restrictivo que es la falta de recursos monetarios para poder entrar a realizar “libremente” transacciones en el mercado que permitan satisfacer las necesidades específicas de cada persona y cada país. Esto último no es un tema menor, en cuanto analistas reparan en que el fenómeno de la globalización mas que nada ha llevado a ampliar las brechas de desigualdad entre los países y al interior de las mismas sociedades.

En este sentido, la globalización ha sido considerada como un fenómeno principalmente asimétrico, en donde existen los “globalizadores”, los “globalizados”, como también los excluidos (García, 2004). Esta idea es reforzada por estudios realizados por la CEPAL y el PNUD (2004), que demuestran que las dinámicas de integración que coexisten dentro de la lógica globalizante, tan sólo han llevado a ampliar la desigualdad social, acrecentado los rangos de pobreza, concluyendo estos dos procesos en una desintegración socio-cultural al interior de los países, siendo un caso ejemplar lo que ocurre dentro de Latinoamérica. Más aún, y retomando lo tratado dentro de la primera postura sobre la “norteamericanización” de los países, la desintegración social que conlleva la globalización, genera una crisis identitaria dentro de las sociedades, permitiendo que los códigos del lenguaje comercial entren con mayor fuerza en cada grupo social. La nueva identidad nacional y de los sujetos sociales, es configurada en torno a su poder adquisitivo y los productos a los cuales pueda tener acceso. Con esto, se afirma que la “*globalización uniformiza los imaginarios y los hábitos de consumo, los modos de vida e incluso las prácticas culturales*” (Subercaseaux, 2002: 19).

Se llega en este punto al debate que hoy en día está en boga sobre la relación entre lo global y lo local, las cuales se han encontrado en tensión durante las últimas décadas. Sea cual sea de las perspectivas vistas para considerar la globalización (crecimiento de las oportunidades de oferta y demanda, crecimiento de la inequidad social o amplia influencia de la cultura de Estados Unidos), en todas pareciese existir un acuerdo con respecto a que las lógicas globalizantes han superado con creces a las particularidades locales, homogeneizando las culturas de los países.

Los primeros estudios al respecto, supieron arrojar alarmantes premoniciones con respecto a la desaparición de las economías locales y la diversidad cultural, en beneficio de la homogenización globalizante. Sin embargo, investigaciones más avanzadas, entregan nuevas posturas que salieron en defensa de las particularidades locales, demostrando que su capacidad dinámica de adaptación les permitiría sobrellevar los nuevos contextos mundiales, con lo cual deja entrever su creatividad (Bonfil, 1995), lo que aseguraba su permanencia y perpetuidad a lo largo del tiempo. Con esto, se elimina la concepción de que la diversidad cultural debe entenderse a partir de un

purismo cultural, con lo que cualquier cambio en los modos de vida significaría una peligrosa contaminación dentro de los grupos sociales, que amenazaría con su desaparición. Es realmente en la creatividad de las culturas donde puede verse su real particularidad y en como han podido adaptarse a los cambios, las verdaderas capacidades que tienen como grupo socio-cultural a persistir en el medio.

No se quiere con esto negar la precariedad que diversos sectores de los países latinoamericanos han vivido desde la llegada de la globalización a sus realidades. El campesinado, los pequeños productores, poblaciones indígenas, entre otros tantos, se han visto visiblemente afectados por las nuevas lógicas establecidas por sus mercados nacionales. La aparición de grandes empresas transnacionales y conglomerados económicos, han re-estructurado la economía interna, regulando la oferta y la demanda a parámetros imposibles de alcanzar por las pequeñas economías.

Consientes de esta situación y entendiendo la necesidad de adaptarse a los nuevos requerimientos, sin abandonar sus realidades, es que se han construido redes de apoyo entre quienes se han visto perjudicados por los cambios ocurridos. La asociatividad viene a ser un término clave en este sentido, reuniendo los intereses de los grupos no tan sólo en un nivel económico, sino que también social y cultural, ante su persistencia a no querer desaparecer como entidad particular.

2. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE LAS COOPERATIVAS

Las cooperativas a nivel mundial desde el último cuarto del siglo XX han tenido que enfrentar el fenómeno de la globalización, y todos sus procesos que lleva aparejado, tal como se ha descrito brevemente en el punto precedente, y lo han tenido que hacer al igual que todas las otras formas de empresas.

Y una vez más el movimiento cooperativo a nivel internacional se ve sometido a fuertes tensiones y cuestionamientos, tanto en relación a su viabilidad como forma de empresa en entornos cada vez más competitivos, como en su capacidad para contrarrestar los efectos más nocivos de la globalización.

Desde la perspectiva de los desafíos mayores que representa la globalización para el sector cooperativo a nivel internacional, dos han sido destacados como los más complejos:

- a) Por una parte, la acentuada raigambre local, incluso más que nacional y regional, de las empresas del sector cooperativo, que efectivamente nacen y se desarrollan en determinadas circunstancias históricas, para satisfacer necesidades y problemas no resueltos de colectivos sociales muy concretos. Esta característica evidente se vuelve en una complejidad mayor a la hora de enfrentar el fenómeno de la

globalización, que por esencia no tiene fronteras, y busca maximizar las ganancias a través de la movilidad planetaria de los factores productivos.

- b) Y por otra parte, la particular forma de gobernabilidad del sector cooperativo, que tiene en sus prácticas de la democracia económica, uno de sus pilares identitarios mayores, significa también un duro desafío a la hora de la toma de decisiones, en contextos altamente competitivos, en donde el tiempo y la agilidad en la acción se transforman en factores clave de supervivencia empresarial.

Frente a la perplejidad y a veces impotencia que una parte muy significativa de la población mundial siente y vive ante el fenómeno de la globalización, las empresas cooperativas se ven obligadas a buscar la definición de nuevas estrategias de acción, que les permitan, en primer lugar, su supervivencia en el tiempo, e idealmente el poder aportar a dar un rostro humano y más equitativo a este proceso mundial.

¿Hay actualmente en el sector cooperativo, respuestas o recetas que se puedan adoptar como eficaces y posibles de replicar en los diversos países?. Al parecer no, como lo demuestran los mismos trabajos que se incorporan en el presente libro.

Sin embargo, lo anterior no significa que en la actualidad tanto a nivel mundial como específicamente en las Américas, no se estén desarrollando significativos esfuerzos en esta dirección, aunque hasta ahora con resultados inciertos y provisionales.

Por ejemplo, a nivel mundial una de las principales dificultades del sector cooperativo, es la internacionalización de sus empresas manteniendo su forma jurídica de cooperativas en terceros países de actuación. En la actualidad lo más habitual es que la inversión directa que una cooperativa haga en terceros países, adopta la forma de aporte de capital o inversión privada capitalista, con toda la complejidad que ello representa a la hora de poder mantener y reforzar su identidad. En este contexto la iniciativa de la Unión Europea, adoptada finalmente el año 2003, de crear el estatuto de la sociedad cooperativa europea, va encaminada a resolver este punto. En las Américas ¿se ha logrado avanzar en esta misma dirección?

Otra situación que en la actualidad llama la atención de los especialistas y de los propios actores del sector empresarial cooperativo, son los procesos de deslocalización de las actividades productivas, temática clásica del proceso mundial de globalización. En la actualidad no hay acuerdo sobre las mejores estrategias de dirigir estos procesos, a fin de mantener la viabilidad empresarial de la cooperativa, simultáneamente a que se afianza su rol de empresa democrática y solidaria, también con los trabajadores y potenciales asociados de terceros países.

También el tema de la integración y de generación de economías de escalas, en determinados sectores cooperativos, como el sector agrícola y financiero, se ven como procesos inevitables, para hacer frente a la concentra-

ción económica de la competencia de la empresa privada capitalista. En este escenario, los procesos de fusión de cooperativas, de creación de grupos empresariales y consorcios, son una estrategia que se ensaya ya repetidamente por varias décadas. ¿Qué conclusiones y orientaciones podemos sacar de estos procesos?

Otro tema de fundamental importancia corresponde a la necesidad de innovar en los ámbitos de la relación e influencia sobre los poderes públicos y sus diversos actores, en un contexto en el cual las mismas capacidades y posibilidades de acción de los Estados-Nación se van cada vez más restringidas. La propia identidad del sector cooperativo se ve cuestionada día a día por diversas corrientes ideológicas y opinión, y en muchas ocasiones el propio sector cooperativo genera una parálisis al no generar estrategias corporativas adecuadas para influir y hacer ver sus puntos de vista e intereses.

Como se puede apreciar, nos encontramos en presencia de un contexto mundial que una vez más pone grandes desafíos al sector cooperativo, como en su oportunidad lo hizo la misma Revolución Industrial, la descolonización o la Guerra Fría.

Se abren tanto amenazas como oportunidades, y entre éstas últimas quizá la más estimulante es lograr un desarrollo del sector cooperativo y de la economía social, que efectivamente tenga una implantación planetaria y no un arraigo sólo en lo local, y que las crisis que en la actualidad se vive en muchos países y sectores cooperativos, logre poner en contexto a esos más de 800 millones de personas que actúan cotidianamente en una forma humana y democrática de hacer economía y gestionar en sus propias manos el mejoramiento de su calidad de vida y oportunidades de desarrollo.

3. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL PRESENTE VOLUMEN

El presente libro se concentra específicamente en el análisis del rol del sector cooperativo y de sus empresa en el contexto de la globalización, y para acometer esta labor el libro se ha dividido en dos grandes secciones, la primera de las cuales aborda la temática desde una óptica general y conceptual, y una segunda parte, en donde, desde diferentes perspectivas y realidades nacionales, se abordan análisis específicos de la relación entre sector cooperativo y globalización.

De esta forma en la primera sección del libro, el trabajo de la profesora **Ana María Dubeux**, de la Universidad Federal Rural de Pernambuco, Brasil, titulado *“Cooperativismo popular e economia solidária: um contraponto aos impactos da globalização”*, nos presenta un análisis teórico-conceptual del fenómeno de la economía solidaria desde una perspectiva comparada internacional, a través de cuyo esquema se utiliza para explicar el fenómeno del cooperativismo popular en el Brasil contemporáneo.

En esta misma sección, un segundo trabajo de la profesora **Consuelo Izquierdo**, de la Universidad Pinar del Río de Cuba, nos entrega en su trabajo *“La globalización neoliberal. Tendencias fundamentales. Impacto en el cooperativismo”*, una aguda visión sobre las tendencias actuales del fenómeno de la globalización capitalista, y su impacto en las economías de los países en vías de desarrollo, para de esta forma realizar un análisis de cuales son las fortalezas del sector cooperativo, en base a su propio ideario y principios básicos que le dan sentido desde hace ya más de 150 años.

Un tercer trabajo incorpora el aporte del profesor **José Odelso Schneider**, de la Universidad del Valle del Río de Sinis, de Brasil, que tiene por título *“Fidelidade societaria en e marco de la globalización”*, en el cual se adentra en el análisis del delicado tema de la gobernabilidad cooperativa en los tiempos de la globalización, y los diferentes desafíos que tiene el sector cooperativo a nivel internacional, tanto para mantener y aportar su propia identidad, como de las propias cooperativas de lograr adecuados niveles de fidelidad, tanto de sus asociados, directivos y empleados.

Para finalizar esta primera sección, el profesor **Jorge Bertullo**, de la Universidad de la República de Uruguay, con su trabajo *“El Cooperativismo en la sociedad global ¿Pervivencia de una utopía o forma emergente de organizar la renta del capital?”*, nos entrega una aguda reflexión y un marco de análisis para buscar las formas tanto de entender, como de resolver los desafíos que enfrenta la empresa cooperativa en el marco de la globalización, desde una perspectiva del Cono Sur de América.

Entrando ya a la segunda sección del libro, un primer trabajo de la profesora **Marietta Bucheli**, de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia, con su aporte titulado *“Un ejemplo de Globalización desde abajo en Colombia: la experiencia de la comunidad de Santander”*, nos entrega una interesante reflexión sobre un caso concreto de la realidad rural de Colombia, en donde se puede comprender la riqueza y la complejidad del fenómeno de la globalización en el contexto del desarrollo histórico de cooperativas rurales del norte de Colombia.

Un segundo trabajo del profesor **Rubén Flores**, de la Universidad Católica del Ecuador, que lleva por título *“Los desafíos de los Tratados de Libre Comercio con EUA en las cooperativas. El caso Andino”*, nos presenta un caso concreto de uno de los aspectos más controvertidos del fenómeno de la globalización, como son los procesos de negociación y firma de los acuerdos de libre comercio, en este caso los TLC de países andinos con los Estados Unidos.

Continúa esta segunda sección con el trabajo de las profesoras **Graciela Lara** y **Amalia Rico**, ambas de la Universidad Autónoma de Querétaro de México, que concentra su atención sobre la realidad de las *“Cooperativas de Producción y Outsourcing”*, uno de los temas que más polémica y debate ha suscitado en el ámbito cooperativo, en donde en ocasiones el aumento de la

precariedad laboral de los trabajadores se concreta a través de la constitución de empresas de trabajo, fruto de procesos de *outsourcing* o subcontratación. En este caso se analiza esta situación en el contexto propiamente mexicano.

Muy vinculado a la temática anterior, el trabajo del profesor **Juan Pablo Martí**, de la Universidad de la República del Uruguay, que lleva por título “*Globalización, transformaciones en el mundo del trabajo y cooperativas de trabajo. La recuperación de empresas en Uruguay y Argentina*”, se focaliza también en la temática de la relación del mundo del empleo y el sector cooperativo, en el contexto de la globalización, esta vez para analizar el caso concreto de las empresas recuperadas en los años 90 y ya en el siglo XXI, tanto en la Argentina como en Uruguay.

El trabajo de los profesores **María Piriz Carrillo** y **Leandro Iglesias**, de la Universidad Nacional de La Plata de Argentina, “*Globalización, representatividad y viabilidad en el sector cooperativismo argentino*”, realiza un interesante análisis de la viabilidad del sector cooperativo argentino en el contexto de globalización, con especial atención al sector agrícola, financiero y de cooperativas de trabajo.

Por último el trabajo del profesor **Néstor Rodríguez**, de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia, concentra su atención sobre el “*Tratado de libre comercio con los Estados Unidos y el sector solidario en Colombia*”, para analizar en detalle tanto la realidad actual del sector solidario en Colombia, como el impacto que tendría en estas empresas un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, para concluir con una serie de indicaciones y recomendaciones que sería necesario tener en cuenta para que este proceso no tuviera solo consecuencias negativas en el sector.

Para finalizar esta breve presentación de este libro de la Red Universitaria de las Américas en Estudios Cooperativos y Asociativismo, UniRcoop, y en nuestra calidad de editores de este volumen, sólo nos resta agradecer, por una parte, la valiosa e irremplazable colaboración de cada uno de los co-autores de este libro, sin cuya participación esta iniciativa no habría sido viable, como también, el respaldo y confianza del Comité de Dirección de UniRcoop, al responsabilizarnos de esta contribución al conocimiento de la relación entre globalización y cooperativismo. Cabe también destacar y agradecer el apoyo de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, ACDI, que ha hecho posible la publicación de este libro, en el marco del proyecto “Modelos de Intercooperación para las Américas”, coordinado por el Instituto de Investigación y de Educación para las Cooperativas y las mutuales, IRECUS, de la Universidad de Sherbrooke, Québec, Canadá.

Solo queda esperar que estas líneas sean de utilidad tanto para motivar su profundización a nivel académico, la reflexión y acción a niveles las autoridades y poderes públicos, y el redoblar la tarea y el compromiso de los propios actores del sector cooperativo y la economía social a nivel de las Américas.

BIBLIOGRAFÍA

- BONFIL BATALLA, Guillermo (1995). “El Etnodesarrollo: sus premisas jurídicas, políticas y de organización”, en *Obras escogidas de Guillermo Bonfil Batalla*, tomo 2, México, INAH/INI, p. 464-480.
- GARCÍA Canclini, Néstor (2000). *La globalización imaginada*, México, Ed. Paidós.
- GARCÍA Canclini, Néstor (2004). *Diferentes, desiguales y desconectados. Mapas de la interculturalidad*, Barcelona (España), Editorial Gedisa.
- PNUD (2004). *La democracia en América Latina*, Santiago (Chile), Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo.
- RADRIGÁN, Mario y Karin Baeza (2005). “Actualidad e implementación de la economía social en el contexto de la economía globalizada. Su contribución al desarrollo”, documento para un simposio en el I Congreso Internacional sobre Desarrollo Rural y Economía Social, U. Católica de Ávila.
- SUBERCASEAUX, Bernardo (2002). *Nación y Cultura en América Latina. Diversidad cultural y globalización*, Santiago (Chile), LOM Ediciones.

PRIMERA PARTE

SECCIÓN CONCEPTUAL

CAPÍTULO 1

COOPERATIVISMO POPULAR E ECONOMIA SOLIDÁRIA: UM CONTRAPONTO AOS IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO

*Ana María Dubeux**

1. TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO E ECONOMIA SOLIDÁRIA

1.1 Caracterização das transformações no mundo do trabalho

Atualmente nós nos encontramos no meio de uma vasta transformação social, contraditoriamente colocada entre dois modos de civilização. A atual revolução das tecnologias e dos modos de organização – e suas repercussões diretas sobre as múltiplas formas de produção – constitui um dos principais vetores desta “mutação”. Entretanto, esta última não pode ser compreendida sem as demais dimensões estruturais das quais é indissociável, pois cada uma destas dimensões são portadoras de transformações ao mesmo tempo em que são transformadas. As mudanças que nós devemos enfrentar são ao mesmo tempo profundas e bruscas, de um lado, elas reforçam e multiplicam o poder da lógica capitalista, e por outro lado elas criam obstáculos imensos e provocam novas contradições que, paradoxalmente, permitem de ir para além deste mesmo modo de vida moderna, industrial, urbana.

Longe de caminharem na mesma direção, estas transformações tomam caminhos muito diversos, e às vezes direções diametralmente opostas. Não há, no entanto, nenhuma dúvida de que o capitalismo se apropria dos benefícios gerados pela terceira revolução tecnológica (mesmo se no seio desta última podem ser identificados embriões de outros modos de vida possível), o que provoca a alegria geral de seus adeptos.

Esta vasta transformação é ressentida nos quatro cantos do globo, mas especificamente nos contrastes existentes entre os países do Norte e do Sul no que se refere à seus respectivos níveis de desenvolvimento e às relações desiguais que as duas partes mantém. O processo de globalização, que hoje não

* Profesora de la Universidad Federal Rural de Pernambuco

pode mais ser considerado como somente econômico, provoca alguns movimentos que podem ser considerados como tendências gerais. Estas últimas se impõem de forma global e influenciam as relações econômicas entre os países e os indivíduos, as formas de organização social, as novas modalidades culturais, em resumo, este conjunto de tendências marcam o surgimento de um novo paradigma.

Nesta transição complexa de modo de civilização, o mundo do trabalho parece se debater, aspirado por um “ciclone” de transformações frenéticas. Quando o real transforma o sólido em efêmero, quando o conceito mesmo de trabalho é marcado por modificações profundas, ao ponto de ser difícil em nossos dias conceituar e caracterizar o que entendemos por classe operária visto a sua fragilidade, o que é possível distinguir? Mesmo se ainda é possível identificar as grandes linhas estruturais comuns, estas últimas têm efeitos desiguais sobre uma formação social capitalista heterogênea, nas quais sempre coexistiram modos de produção diferentes, respondendo a ritmos históricos distintos. Aliás, não devemos nunca perder de vista que existem vários “mundos do trabalho”, profundamente diferenciados e ao mesmo tempo amalgamados.

O problema do emprego, ou talvez melhor da falta de emprego, está no centro de uma problemática que se estabelece em torno de transformações operadas pelo capitalismo no mundo do trabalho. Diferentes autores se lançaram na discussão da questão do futuro do trabalho em nossa sociedade¹. Nesta perspectiva, nós não nos situamos nem do lado daqueles acreditam no fim do trabalho como uma possibilidade; nem do lado dos que defendem o combate do desmantelamento do assalariado na perspectiva do liberalismo social ou da social democracia. Ao contrário, nós acreditamos na possibilidade de uma terceira via para o trabalho Laville (1999). Uma via, onde os sujeitos seriam mais responsáveis de seu próprio futuro, na construção de seu cotidiano no seio de suas próprias organizações ou empresas. Uma via da economia plural, onde a economia mercantil, a economia da redistribuição e a economia não monetária encontrariam seu lugar em práticas que poderiam reconciliar o trabalho com o seu princípio primeiro de vínculo com o social. Mas para definir uma via que vá nesta direção, mudanças profundas se impõem nas condições impostas no modelo de complementariedade existente entre o Estado e o mercado, que provoca hoje a exclusão de milhares de trabalhadores do mundo do trabalho.

Nós nos encontramos então face à uma mudança de paradigma, que altera profundamente nossa cosmogonia ocidental de tipo dualista e maniqueísta.

1. Sobre esta questão ver Olivennes (1994), Clinton (1997), Schor (1991) Brender & Pisani (1999), citados por Laville (1999), Meda (1995), Gorz (1988), Castel (1995), entre outros.

Na corrente do pensamento social, são numerosos aqueles que reconhecem que não há mais lugar para as afirmações que giram em torno do fato de que é a polarização absoluta e totalitária entre capital e trabalho que constitui o antagonismo que determina toda sociedade. Esta é uma forma positivista de observar o real. Mas não se trata também de afirmar que não existem mais nem classes sociais nem conflitos de classe, mas talvez de compreender que a velha interpretação da sociedade dividida entre burgueses e trabalhadores serve cada vez menos à compreender a complexidade de uma sociedade, onde a nova divisão social do trabalho aumenta o caráter heterogêneo da classe dos trabalhadores e provoca evidentes segmentações em seu seio. Os trabalhadores mais qualificados, mesmo se eles vendem sua força de trabalho ao capital e fazem parte da classe dos trabalhadores, parecem mais serem uma espécie de “trabalhadores-capitalistas”, possuindo profundas afinidades com os proprietários dos meios de produção. E o que é que une os assalariados intelectuais, portadores de conhecimentos científicos, que são inovadores no processo de produção com os funcionários do Estado, os operários, os trabalhadores administrativos, os independentes, os desempregados ? Não existe uma perspectiva única que comungariam estes e estas que não pertencem à burguesia, fora os aspectos que nos dividem a todos (a subjetividade, o fosso entre as gerações, o gênero, a etnia, etc.)

Esta mudança de paradigma atinge de forma profunda as regras do jogo no que se refere à organização do assalariado. O modelo de racionalização taylorista das empresas implantado à partir dos anos 40, conseguiu durante anos garantir a submissão dos trabalhadores e produzir excessos geradores de um forte crescimento econômico, pelo menos no que se refere aos países do norte. Este crescimento econômico é ainda explicado pelo casamento perfeito entre o Estado e o mercado. De um lado, os processos de racionalização da produção aumentam os ganhos de capital; do outro, o Estado através da criação de mecanismos de proteção social, subvenciona e orienta este crescimento.

É a aparição neste período de um forte crescimento de um círculo virtuoso entre produção e consumo de massa, sem esquecer que a promoção social torna-se uma realidade vivida por um grande número de famílias. Esta excepcional complementariedade entre econômico e social, provoca o esquecimento de que a solidariedade organizada em torno do estado redistributivo é indexada sobre o crescimento, que os modos de vida populares perdem uma larga parte de sua autonomia ou que os serviços públicos elaboram respostas às necessidades sociais sem se preocupar da expressão dos usuários. O futuro parece radioso... (Laville, 1999: 51).

No Brasil, o processo de regulamentação do assalariado se implanta à partir dos anos 40 com a criação da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). Esta legislação, que garante a regulamentação do mercado de trabalho pelo Estado foi, em seguida, bastante melhorada pela criação do FGTS (Fundo de

Garantia por Tempo de Serviço), o seguro desemprego, a eliminação do controle estatal sobre os sindicatos e as reformas incorporadas com a promulgação da constituição de 1988, como por exemplo a semana de 44 horas, o 1/3 de salário adicional sobre as férias, entre outros.

Porém, mesmo se o Brasil desenvolveu seu sistema de proteção social à partir dos anos 40, de uma maneira geral, este último possui uma série de distorções e disfunções. Segundo Draibe (1990: 15-17), o *welfare state* brasileiro se caracteriza por:

- Um alto grau de ineficácia e de programas sociais não eficientes;
- Uma superposição de competências, agências, público-alvo, objetivos, etc.
- Importantes distorções nos alvos dos programas sociais que possuem uma tendência a não beneficiar as camadas mais necessitadas da população;
- A forma compartimentada como são concebidas e tratadas as carências sociais, à partir da fragmentação da demanda e da pulverização de recursos financeiros, humanos e institucionais mobilizados;
- A lentidão dos processos de alocação e aplicação de recursos, o que gera um alto grau de perdas e também uma proporção absurda da absorção de recursos antes mesmo da implementação dos programas (Isto era ainda mais verdadeiro antes da implantação do “Plano Real” pois os recursos desapareciam em função da inflação)
- Uma indesejável distância entre, de uma lado, os responsáveis pela formulação e pela execução, e de outro, os beneficiários, isto é, uma certa incapacidade dos programas sociais face às características da demanda;
- Um quase total ausência de mecanismos de controle e avaliação dos programas sociais, e em consequência, a impossibilidade de corrigir agilmente as deficiências ou inibir os usos clientelistas ou fraudulentos dos benefícios;
- O exagerado grau de instabilidade e descontinuidade dos programas sociais, principalmente daqueles responsáveis por inovações, experimentos, etc;
- Um peso desproporcional dos interesses burocráticos, corporativos e privados nas definições das dinâmicas de funcionamento da máquina social do Estado.

Além das características citadas, a autora coloca em evidência problemas relacionados à questão do financiamento destes programas e o fenômeno da privatização dos programas sociais, principalmente no que se refere aos programas de saúde e educação.

A mesma autora, publica em 1999 uma outra análise sobre a evolução das políticas sociais após a implantação das reformas implementadas pelo governo na última década. Ela conclui neste trabalho que, independentemente das reformas estruturais realizadas nos programas sociais nos campos da educação, da saúde, de apoio ao trabalhador e do combate à pobreza, nosso *welfare state* possui ainda uma série de disfunções à corrigir, o que explica que, mesmo se constatamos uma certa aliança entre Estado e mercado no Brasil, a mesma não se desenvolve nas mesmas condições que nos países desenvolvidos.

Em tais países, o modelo de crescimento que caracteriza “os trinta gloriosos”, entra em colapso e as primeiras fissuras aparecem desde 1960, pela emergência de novos movimentos sociais, pelo desejo de participação nas diferentes esferas da vida social, pela reivindicação da igualdade de relação entre sexos e gerações, entre outros. Mas, a maior de todas as transformações veio mais tarde com o movimento de internacionalização da economia (Laville, 1999: 53).

De fato, as sociedades baseadas no assalariado são nacionais e a interdependência crescente das economias lhes perturba enormemente. Tais perturbações são sentidas principalmente em termos das diferenças entre demanda e produtividade, da exacerbação da concorrência internacional, da transformação da natureza das demandas, da volatilidade dos capitais, entre outros.

Ainda que na economia globalizada o capital financeiro circule em toda liberdade nos circuitos virtuais, a força de trabalho ainda é local, o que não impede sua conexão com o circuito globalizado. Porém, tal conexão nem sempre se dá numa perspectiva construtiva onde os trabalhadores possam aproveitar das facilidades que a evolução tecnológica e a existência de um modo de vida globalizado oferecem.

No Brasil, esta conjuntura se estabelece de forma bastante complexa e é sobretudo a exclusão (ao contrário da conexão) social e econômica de milhares de trabalhadores, de diferentes formações, profissões, classes sociais, que será o caminho tomado por milhares de trabalhadores em nosso país.

1.2 As consequências das transformações no mercado de trabalho brasileiro e a economia solidária

No Brasil, após 20 anos de ditadura militar, o retorno à democracia acontece apesar das dificuldades econômicas. Tal processo, marcado por contradições, tem como consequência um panorama econômico complexo que faz com que o Brasil, além da superação das dificuldades políticas, adotou soluções, nem sempre democráticas, para tentar sair da crise econômica.

Durante os 20 anos de ditadura, o desenvolvimento da indústria e da urbanização elevaram o país no nível das 10 maiores potências econômicas mundiais. O processo de crescimento, sem socialização das riquezas, fez com que tais riquezas fossem concentradas nas mãos de uma pequena parcela de uma sociedade onde os índices de pobreza e miséria cresceram no mesmo ritmo da inflação galopante e da dívida externa do Brasil.

No início dos anos 80, como nos demais países da América Latina, o Brasil se insere no movimento da globalização da economia, sem no entanto possuir o instrumental necessário para enfrentar tal processo. Apenas para citar alguns dos elementos que impediram uma inserção mais tranquila neste processo, podemos citar o frágil welfare state brasileiro (que podemos mesmo ter a

audácia de denominar de estado de mal-estar social), a elevação da inflação e o aumento dos índices de pobreza e miséria.

A globalização, nesta época, aparece como sinônimo de exclusão social e, sob diversas formas, de exclusão de milhares de pessoas do mercado formal de trabalho. Como afirma Singer (1998), as dificuldades de acesso ao mercado formal de trabalho se explicam de maneira individual ou estrutural. Individual pois “*as pessoas não possuem as qualificações exigidas pelo mercado ou porque elas não cessam de migrar para os postos onde suas competências são requeridas*” e estrutural pois “*o tamanho da demanda de trabalho depende da soma das decisões individuais de produção de um grande número de estruturas de competição*”.

Nos anos 70, o Brasil com seu excedente de mão de obra não qualificada, foi, de uma certa maneira, utilizado pela divisão internacional do trabalho e serviu à implantação de indústrias de todos os tipos. Com a crise econômica que atravessa o país, se instalam, ao mesmo tempo, o colapso do modelo político ‘desenvolvimentista’ e a reversão das tendências de crescimento de sua economia. Assim, enquanto que a década de 80 foi marcada pela primeira fase de regressão industrial do país, os anos 90 podem ser vistos como a cena da segunda fase da trajetória brasileira de regressão industrial. Durante estes 20 anos de desorganização do parque produtivo doméstico, os anos 80 também representaram o momento da desarticulação do desenvolvimento industrial interno, enquanto que os anos 90 simbolizaram o dismantelamento da antiga estratégia de crescimento industrializante, com consequências para o futuro do país (CESIT, 2002: 1).

A problemática descrita nos leva à conclusão de que uma grande mutação está em processo. Uma transformação que se faz a partir das transformações no modo de produção capitalista mas que tem consequências na vida social e na mentalidade das pessoas. Esta transformação estrutural pode ser comparada àquela vivida no século XIX, período durante o qual “se ‘generaliza’ o modo de produção capitalista, mais exatamente no momento onde se aceleram as transformações vinculadas ao re-investimento nas indústrias dos lucros acumulados por seus agentes dominantes onde as regras se institucionalizam e se transformam em regras dominantes de um novo sistema sócio-econômico (Vienney, 1982: 63).

Esta transformação estrutural, nos dois períodos, ou seja o atual e o do século XIX, se apresenta como uma evolução que tem importantes consequências para os trabalhadores. Nesta perspectiva os trabalhadores reagem face ao processo de exclusão que se processa no bojo da evolução de um modo de produção. De fato, nos dois períodos, foram as iniciativas de economia social ou solidária², que serviram de porta de saída:

2. Segundo Defourny & Develtere (1999: 22) o conceito de economia solidária “*não deve ser visto como um concorrente ao de economia social mas ele permite talvez insistir sobre a*

[...] aos trabalhadores artesanais que queriam ‘salvar’ suas ocupações, continuar donos de seu próprio trabalho ao invés de se deixar aprisionar numa classe assalariada afastada das conquistas sociais, que lhes despossuía da capacidade de comandar seus próprios instrumentos e modos de trabalho (Defourny y Develtere, 1999: 44).

Assim, o movimento de reação dos trabalhadores às transformações do capitalismo parece ser cíclico. E, tais ciclos parecem se repetir através dos tempos em todos os movimentos que se caracterizam historicamente pela utopia solidária, pela ajuda mútua, pelo fato de caminhar contra a corrente da ordem sócio econômica das coisas possuem uma identificação com o que denominamos atualmente no Brasil de Economia Solidária.

O debate conceitual em torno da temática vem sendo intenso no Brasil a partir dos anos 90 e não é ainda possível afirmar que exista um consenso em torno da definição de um modelo que evidencie os contornos de tal fenômeno em nosso país. Inúmeros são os autores que trabalham atualmente com a temática dentre os quais podemos destacar Singer (2000), Gaiger (2001), Jesus (2003), Dubeux (2004), França Filho (2004), dentre outros. Mas, em linhas gerais há uma consonância entre os mesmos para afirmar que a Economia Solidária pode ser definida como o conjunto de atividades econômicas submetidas à vontade de uma ação democrática onde as relações sociais de solidariedade superam o interesse individual ou os benefícios materiais.

A definição apontada pode talvez nos levar a estabelecer relações entre a economia solidária e a economia social, conceito mais consolidado em meados do século XX. Em nosso entendimento, a maior diferença existente entre as duas abordagens é que a economia solidária resgata a dimensão sócio-política existente no nascedouro da economia social que se perde ao longo do tempo. Num contexto de forte concorrência, as cooperativas, principais representações de tal economia, terminam por se impregnar de uma lógica de funcionamento que tende a lhes identificar às empresas capitalistas e elas terminam por viver o fenômeno do isomorfismo institucional, que caracteriza-se pelo fato de que as mesmas funcionam nos mesmos moldes das empresas capitalistas (Enjolras, 1996). A preocupação com a perenidade (principalmente econômica) das empresas, atenua de certa forma um projeto político mais amplo e estratégico e elas se transformam a tal ponto que “são verdadeiros grupos financeiros que aparecem progressivamente como

ambição primeira da economia social que recusava de certa maneira as interações entre econômico social e político”. Acrescentamos a esta observação o fato que, mesmo se a economia solidária aponta para uma vinculação com os princípios da economia social, ela parece, das idéias dos autores que a defendem representar um projeto mais amplo, um modelo de ação coletiva onde o principal desafio é a “articulação entre a intervenção do Estado e as iniciativas da sociedade civil para uma democratização das relações sociais” (Laville, 1999).

instituições cooperativas típicas das economias capitalistas desenvolvidas” (Vienney, 1982: 108)

A economia solidária, ou economia plural, acentua a pluralidade dos princípios econômicos e enquanto corrente de pensamento baseia-se nas reflexões de Mauss (1978), Polanyi (1983) e muitos outros autores que propõem uma definição extensiva da economia distinguindo três princípios fundamentais: o mercado, a redistribuição (representada principalmente pelo Estado) e a reciprocidade (representada principalmente pela sociedade civil organizada).

Segundo estes autores, pensar na perspectiva de interseção de tais princípios, que significam na prática polos econômicos diferenciados (O Estado, o Mercado e a Sociedade Civil organizada), tem provocado uma reflexão mais aprofundada em torno das políticas socialistas ou social-democrata de combate ao desemprego, pois elas tomam um outro caminho. A economia solidária não pode ser considerada como um remédio ao desemprego e nem tão pouco uma alternativa ao capitalismo com afirmam certos autores, mas como a proposição de realizar

[...] novas construções políticas que concernem os três polos da economia: a democratização da economia de mercado pela introdução de regras sociais internacionais e pelo apoio aos investidores abandonados pelo sistema financeiro, reforço da economia não monetária através da criação das redes de trocas e autoprodução coletiva, combinações originais entre os três polos através da construção de serviços locais (Laville, 1999: 178).

A economia solidária não pode então ser considerada como um novo modo de produção, sob o risco de ter um espaço residual na vida social. No ponto de partida atual, pouco importa o formato que ela assumirá no futuro, mas o que importa de fato é o critério fundamental da praxis: somente uma nova prática – a possibilidade de um outro tipo de inserção no mundo do trabalho e da economia – pode gerar uma nova consciência e provocar, sucessivamente, novas mudanças na prática, gerando um movimento circular. O papel principal que assume a economia solidária é o de “*oferecer a prova palpável que a autoprodução não é inferior à gestão capitalista no desenvolvimento das forças produtivas, por dispor de vantagens que são resultantes de sua forma social e de produção específicas*” (Singer, 2000: 28).

No Brasil, o campo da economia solidária foi recentemente melhor caracterizado através da realização do primeiro mapeamento dos empreendimentos econômicos solidários em nosso país. A figura 1 demonstra a complexidade deste campo.

FIGURA 1
Grupos de atores da economia solidária em Brasil



FONTE: Atlas da Economia Solidária no Brasil, MTE / SENAES (2006)

A figura demonstra claramente três grupos principais de atores da economia solidária em nosso país:

- O grupo das entidades de apoio e fomento aos empreendimentos econômicos solidários, formado por ONGs, universidades, sindicatos, igrejas, entre outros.
- O grupo das organizações criadas pelos trabalhadores com o objetivo de encontrar alternativas de inserção sócio-econômica. Neste grupo encontramos principalmente as cooperativas, as empresas autogestionárias, os grupos produtivos (mesmo informais) rurais e urbanos, as redes e cadeias econômico-solidárias, as associações, dentre outras.
- Finalmente o terceiro grupo que é formado pelos gestores públicos que começam a fomentar políticas públicas de economia solidária nas três esferas de governo (federal, estadual e municipal).

O conjunto de atores citados indica que está em curso a construção de uma arena pública de debates em torno da questão da economia solidária. A construção de espaços públicos autônomos, como é o caso do Forum Brasileiro de Economia Solidária³, contribui para a conformação de uma concepção de

3. O Forum Brasileiro de Economia Solidária tem atualmente 27 representações estaduais que dialogam com o poder público, com os empreendimentos e com as entidades de apoio

economia que se alicerça no enraizamento social e se projeta na perspectiva de transformação da sociedade onde se insere.

2. COOPERATIVISMO NO BRASIL: DILEMAS E PERSPECTIVAS

2.1 O histórico do movimento cooperativo no Brasil – Da colonização aos anos 80

Nossa proposta neste artigo é a de analisar o cooperativismo popular enquanto uma das manifestações da economia solidária no Brasil e de contraponto ao processo de globalização. Para compreender a configuração do movimento cooperativo no Brasil atual, é imprescindível retomar a sua evolução histórica, pois o passado é essencial para que possamos compreender o presente. Existem poucas obras que sistematizam este histórico e a nossa sistematização se apóia principalmente na obra *“As grandes coordenadas da memória do Cooperativismo Brasileiro”*, de Diva Benevides Pinho (1991). Este trabalho constitui a referência mais completa acerca da história do cooperativismo no Brasil.

Entretanto é preciso ressaltar que a obra citada apresenta várias lacunas uma vez que é um trabalho muito mais descritivo do que analítico dos processos existentes. Além disso, a obra não estabelece uma relação mais crítica da evolução do cooperativismo com as transformações políticas, econômicas e sociais da sociedade brasileira. Utilizaremos esta divisão histórica e procederemos a uma análise sucinta de cada período. A periodização proposta pela autora é a que se segue:

- a) 1888/1931: As idéias e realizações pioneiras
- b) 1932/1965: O crescimento do cooperativismo; apoio legal e constitucional
- c) 1966/1970: Crise e reorganização do sistema cooperativo brasileiro;
- d) 1971/1987: A renovação legal, estrutural e instrumental

Aos quatro períodos propostos, a autora apresenta um quinto período que denomina “A partir de 1988: na via da modernidade e da autogestão”, que nós denominaremos “Anos 90: renovação das práticas e surgimento do cooperativismo popular”.

O período que vai de 1888 à 1937, por ser muito extenso, apresenta características muito variáveis. Na realidade, este período tem suas raízes num período anterior, quando começam as primeiras experiências de caráter associativo em nosso país. Aliás é talvez o associativismo quem vai exercer uma maior influência nas práticas existentes desde a colonização até 1889 (ano de proclamação da república), pois não existem registros de uma verdadeira prática cooperativista antes desta época.

e fomento que apoiam o movimento de fortalecimento da economia solidária no Brasil. Para maiores informações consultar www.fbes.org.br

As primeiras experiências associativas no Brasil ocorreram nos primórdios da colonização. Tais experiências possuem duas características marcantes:

1) Algumas são experiências criadas por uma certa parcela da população que, de certa maneira, era marginal na sociedade como um todo. Nesta época uma das experiências mais significativas são as dos quilombos que começaram a acontecer a partir de 1600. Os quilombos eram formados por escravos fugitivos que se organizavam em um espaço geográfico e viviam em seu cotidiano a partir dos princípios da solidariedade e da democracia.

2) No segundo grupo, poderíamos citar os chamados ‘movimentos messiânicos sebastianistas de origem portuguesa, que guardavam algumas das características das cooperativas comunitárias integrais. Esta tradição comunitária presente, que possuíam uma grande semelhança com a história da economia social na Europa, que se inicia no século XVIII com as experiências de *compagnonnage*. Assim como na Europa, estas experiências, sobretudo as do primeiro grupo, não foram muito bem vistas pelo Estado, que tenta por vários meios lhes dismantelar, pois as mesmas representam uma ameaça à ordem política estabelecida. Um exemplo bem brasileiro das intervenções do Estado nesta direção é o artigo 179 § 25 presente na primeira Constituição promulgada após a independência (1824), que proíbe as corporações ou qualquer outra experiência associativa.

Mas, é justamente a partir desta época que chegam os primeiros imigrantes de origem européia que se instalam principalmente na região sul do país. Esta região transforma-se então num palco de várias iniciativas de caráter democrático e solidário como, por exemplo, as experiências ‘fourieristas’ de cooperação integral no Paraná e em Santa Catarina; a Fundação Alemã de Apoio Mútuo. Tais comunidades tinham uma organização bastante singular relativamente à margem da sociedade brasileira da época, uma vez que era o princípio da solidariedade que orientava as diversas atividades associativas desenvolvidos pelas mesmas tais como apoio mútuo, assistência à saúde, esportes, música, artes, etc.

Nos anos que precedem a proclamação da república surgem diversas experiências que possuem uma característica ao mesmo tempo social e religiosa que parecem ser um reflexo das lutas sociais características deste período. A mais famosa destas experiências foi a de Canudos, cujo líder era Antonio Conselheiro; ela se caracteriza pela construção de uma ‘vila santa’ onde os princípios e regras de vida comum eram regidos pela fé e a oração colocadas à serviço da construção de um modo de vida oposto ao praticado pela sociedade brasileira da época. Um outro aspecto marcante deste período foram as “resistências organizadas pelos trabalhadores livres face à precariedade de suas condições de trabalho. Eles se organizam politicamente (agrupamentos republicanos, positivistas, evolucionistas, socialistas utópicos, marxistas, anarquistas e outros) e em associações (União, Associações, Ligas

e Sindicatos), criando frequentemente organizações de consumo e de crédito rural e urbano, de tipo cooperativo (Pinho, 1991: 25).

Segundo a mesma autora, a primeira cooperativa criada em solo brasileiro foi a Associação Cooperativa dos Empregados da Companhia Telefônica, em 1891, em Limeira, estado de São Paulo. A proclamação da república conduz à uma crise econômica e provoca, como corolário, uma nova ‘onda’ de experiências associativas. Observamos aqui uma característica do movimento cooperativista no Brasil que parece ser a consequência de uma história cooperativa que não tinha a tradição de ser vinculada ao associativismo, ou seja, a cada vez que o país atravessa uma crise econômica grave, a sociedade parece se mobilizar a fim de encontrar alternativas a esta crise, e neste momento o movimento cooperativista parece recobrar suas forças. Mas ainda é importante precisar que a maioria das experiências implementadas nesta época acontecem nos estados do sul e sudeste do país, onde a concentração dos imigrantes europeus era mais forte.

O início do século XX corresponde aos primeiros gestos de reconhecimento do movimento cooperativo pelo Estado brasileiro e à sua institucionalização. Em 1907, aparecem as primeiras leis que regulamentam as cooperativas, fundadas sobre os princípios das cooperativas pioneiras de Rochdale. Em geral, as cooperativas criadas nesta época são agrícolas ou nascem de movimentos de resistência dos trabalhadores. Mas a partir de 1918, período durante o qual se intensifica no Brasil o processo de industrialização, para responder às demandas internas e substituir a importação de produtos industrializados, vários bancos cooperativos, urbanos e rurais são criados. Assim, nascem as primeiras cooperativas de crédito. Os bancos cooperativos estimulam aparentemente a criação de outros tipos de cooperativas como, por exemplo, as cooperativas de consumo e as cooperativas escolares.

O segundo período, que vai de 1932 à 1965, é marcado, segundo Benevides Pinho (1991), pelo crescimento do cooperativismo com um apoio legal e constitucional. O primeiro decreto considerado como um grande avanço em direção à institucionalização das cooperativas no Brasil é o decreto 22.239 de 19/12/1932, pois, pela primeira vez, a lei vai reconhecer as cooperativas como sendo sociedades de pessoas e não de capitais, de natureza jurídica “*sui generis*”, e dotadas de características específicas. A partir desta lei, as experiências cooperativas se multiplicam pouco a pouco, o que leva à publicação de todo um aparato legal para lhes regulamentar. A autora cita as seguintes leis e decretos como sendo mais importantes.

- Em 1933 – O decreto 23.611 que permite a criação de consórcios cooperativos.
- Em 1934 – A Constituição Federal de 1934 que assegura a liberdade sindical (art. 113), a pluralidade e a autonomia sindicais (art. 120), e garante a liberdade de associação, assim como a sua não dissolução, salvo sob decisão judiciária; o

decreto 24.647, que anula o decreto 22.239/32, institui o cooperativismo sindical através de consórcios profissionais - cooperativos.

- Em 1937 – A Constituição Federal que garante a liberdade de associação (art. 22); a liberdade de associação profissional ou sindical (art. 138); e atribui aos Estados a competência para criar leis sobre as cooperativas (art. 18) com o objetivo de complementar a legislação federal.
- Em 1941 – O decreto 6.980 que aprova a regulamentação sobre a fiscalização das sociedades cooperativas.
- Em 1946 – A constituição Federal que reafirma a liberdade de associação (art. 141) e garante o direito de greve.
- Em 1964 – A lei 4595 – Reforma bancária e reforma das normas da política financeira do governo federal. Esta reforma acaba com quase todas as cooperativas de crédito existentes no Brasil da época. A reforma só admitirá as cooperativas de economia e crédito mútuo (na semelhança das Caisses Desjardins) cujo primeiro registro de existência é em 1965.

Além da legislação evidenciada acima, outros elementos devem ser considerados pois eles contribuíram fortemente ao processo de institucionalização das cooperativas: a criação de organismos representativos e de organismos de apoio às cooperativas, assim como o aparecimento das primeiras federações nacionais de cooperativas.

O primeiro elemento se subdivide em dois movimentos, um que acontece por dentro do Estado brasileiro, com a criação de departamentos para apoiar as cooperativas, e outro, no seio da sociedade civil, com a organização dos primeiros organismos representativos das cooperativas; estes últimos fundam as bases do que hoje denominamos de *Sistema OCB*⁴.

Em relação ao primeiro movimento, no seio do Estado, vejamos quais foram os principais fatos evidenciados no trabalho de Benevides Pinho (1991) e que demonstram a relação, de certa forma umbilical, estabelecida entre o Estado e o movimento cooperativo em nosso país:

- Em 1933 – Criação do Departamento de Assistência ao Cooperativismo (DAC) no interior da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo. Este organismo foi pioneiro na América Latina em função do apoio estatal às cooperativas.
- Em 1938 – A criação da Comissão de Assistência ao Cooperativismo (organismo de caráter consultivo) e da Seção de Cooperativismo (organismo executivo) no Departamento Nacional de Agricultura, transportes e obras públicas.
- Em 1941 – No estado da Bahia, a criação do Departamento de Assistência ao Cooperativismo, que se inspira no de São Paulo criado em 1933.

No que se refere ao segundo movimento, o da organização dos primeiros organismos representativos das cooperativas no Brasil, realçamos os principais fatos apontados pela mesma autora:

4. OCB – Organização das Cooperativas do Brasil, organismo que é o representante oficial das cooperativas no Brasil. O significado de sua ação será discutido ao longo deste trabalho.

- Em 1944 – 1º Congresso Brasileiro de Cooperativismo, realizado em São Paulo, que comemora o centenário da experiência – símbolo dos pioneiros de Rochdale.
- Em 1952 – Criação da União das Cooperativas do estado de São Paulo (UCESP)
- Em 1956 – A União Nacional das Associações Cooperativas (UNASCO) transforma-se em “pessoa jurídica”. São filiadas a este organismo as Uniões de vários estados brasileiros: ASCOOPER, UCOEG, UCEMG, ASCOOPAG, UCERJ, UCEB, UCEC, UCEP, UCOAL, UCEPB, UCEG, UCTA – todas elas são sociedades civis sem fins lucrativos e representantes das cooperativas brasileiras;
- 1960 – 2º Congresso de cooperativismo do estado de São Paulo
- 1964 – Criação da Associação Brasileira de Cooperativismo (ABCOOP) como porta-voz das cooperativas brasileiras;
- 1965 – 2º Congresso Nacional de Cooperativismo em Recife.

O período seguinte que vai de 1966 à 1970, é marcado pelo início da ditadura militar no Brasil. Este período começa com a promulgação do decreto 59 de 21/11/1966, que define a política nacional de cooperativismo, cria o Conselho Nacional de Cooperativismo e anula o decreto 22.239. Este decreto impõe ainda um sistema muito restrito de controle das cooperativas pelo Estado, atitude típica da ditadura governamental, rejeitada vigorosamente pelos movimentos cooperativos em seu conjunto. Do ponto de vista do movimento cooperativo, o fato mais marcante deste período é a criação da OCB (Organização das Cooperativas do Brasil), em 1969, a partir da unificação da UNASCO (União Nacional das Associações Cooperativas) e da ABCOOP (Associação Brasileira de Cooperativas).

Após 1970, a modificação mais significativa é a promulgação da lei 5.764 de 16/12/1971, que define a política nacional de cooperativismo, institui o regime jurídico, estabelece a organização e o funcionamento das sociedades cooperativas. Esta lei reconhece a OCB como representante do movimento cooperativo e reforça suas representações nos estados. Nesta época, um fenômeno parece ser evidenciado uma vez que

[...] é evidente que a relação que se estabelece entre o Estado e certos elementos das organizações cooperativas não podem ser pensados independentemente de suas implicações para os demais associados. Para os governantes no poder, tratava-se de controlar os dirigentes das organizações cooperativas, mas sobretudo, de controlar por seu intermédio o conjunto de tais organizações e de influenciar o contexto onde as mesmas estavam inseridas (Haubert, 1987: 500).

É necessário então evidenciar que, nesta época, a relação quase umbilical que se estabelece entre o sistema oficial de representação das cooperativas e o Estado autoritário é ainda mais forte. A lei 5.764/71, infelizmente, ainda é até o presente momento o instrumento legal que regulamenta a organização das cooperativas no Brasil. E, mesmo se vários dos seus aspectos já foram modificados, ela não se adapta mais às transformações vividas pelo movimento cooperativo no Brasil.

O pequeno histórico que aqui sistematizamos demonstra que as raízes do movimento cooperativo no Brasil se fincam no início do processo de colonização. Entretanto, durante os 500 anos de estruturação, o Brasil não conhece uma verdadeira tradição cooperativista, como por exemplo, “na Europa, onde 60 % da população dos países do norte, em 1965, deram filiados a uma cooperativa; Na Inglaterra ou na Suécia, onde 50% das famílias são vinculadas à uma cooperativa de consumo; Nos Estados Unidos ou na França, onde 25% da população pertence a uma cooperativa; Na argentina 20% e na Índia 10%” (Rech, 2000: 15-16).

Infelizmente não temos estatísticas precisas sobre, entre outras, a porcentagem de membros das cooperativas em relação ao conjunto da população brasileira ou o percentual de empregos criados. A OCB possui algumas estatísticas dos membros das cooperativas filiadas mas, em primeiro lugar, elas não podem ser consideradas como representativas do conjunto das cooperativas do Brasil, e em segundo, tais dados são falseados pelo fato de que muitas das cooperativas filiadas à OCB muitas vezes nem existem mais pois elas fecham e não cancelam sua filiação.

As únicas estatísticas mais gerais que dispomos são as do IBGE que afirma que 31% da população das principais regiões metropolitanas do país (Recife, Salvador, Belo Horizonte, São Paulo e Porto Alegre) possuem um vínculo associativo⁵. No que se refere à opção ideológica do movimento, é o modelo inglês que se impõe, com suas características formais e conservadoras, mesmo se as primeiras experiências cooperativas foram influenciadas pelos imigrantes de origem européia. Evidenciamos em particular a experiência alemã de Raiffeisen (as caixas agrícolas), fundada essencialmente no princípio do apoio mútuo. Além disso, a tradição legalista de nosso modelo:

[...] consolidada, pouco a pouco, a forma atual das cooperativas, imagem do intervencionismo governamental centralizador, paternalista de Getúlio Vargas, e depois, brutal e anacrônico à partir de 1964, com a ditadura militar controladora e centralizadora após a criação do aparato e do monopólio exercido pela Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) (Rech, 2000: 19).

O mesmo autor segue com a sua reflexão afirmando:

Nossa doutrina cooperativa infelizmente não foi impregnada das saudáveis contribuições de Robert Owen sobre as possibilidades de construir comunidades felizes, nem dos sentimentos humanitários de Friedrich Raiffeisen e ainda menos das proposições de cooperação comunitária de Philippe Buchez et Louis Blanc. Além disso passamos longe dos falanstérios de Charles Fourier e das cooperativas de trabalho de Ferdinand Lasalle. Nós não atingimos, e estamos longe disto, o formalismo da Escola

5. Segundo a explicação da metodologia utilizada pelo IBGE, estas estatísticas não incluem as cooperativas pois são baseadas em três tipos de associativismo: o sindical (associações e organismos de classe) e o associativismo comunitário.

de Nîmes que sonhava de uma república cooperativa, defendida por Charles Gide. Finalmente e, principalmente com a legislação dos anos 60 e 70, nós consolidamos o modelo conservador dos pioneiros de Rochdale, que foi acrescido, a partir do interesse das classes dirigentes inquietas de ver os pobres se organizar, 'a mão que acaricia, controla e bate' de nosso Estado autoritário (Rech, 2000: 20).

Esta citação nos faz refletir, principalmente quando o autor atribui aos pioneiros de Rochdale um caráter conservador. O problema é que este modelo, em nenhum país do mundo onde é utilizado, possui as mesmas características que o mesmo assume no Brasil. Aparentemente o que foi absorvido do modelo foi seu caráter normativo pois, no Brasil, as frágeis características democráticas do país no momento de importação deste modelo fizeram com que sua implantação tenha sido muito mais um reflexo do autoritarismo centralizador do governo militar que bloqueou o princípio 'comunitário/participativo' das cooperativas para dar lugar a um cooperativismo paradoxalmente vinculado apenas aos princípios do mercado.

2.2 Anos 90: mudança das práticas corporativas e nascimento do cooperativismo popular

O histórico que apresentamos do cooperativismo em nosso país parece assumir novos contornos a partir dos anos 90. É a partir deste momento que assistimos no Brasil a uma renovação das práticas cooperativas, guiadas pelos princípios da igualdade e da participação Cáritas (1995), Silveira *et al.* (1997) e Singer (1998). O contexto de exclusão econômica e social provoca uma mobilização massiva de trabalhadores, de uma parte dos sindicatos e de inúmeros outros atores da sociedade civil organizada, decididos a promover práticas de ajuda mútua e de cooperação econômica, fundadas sobre os princípios da gestão democrática.

Num verdadeiro poliformismo as iniciativas se organizam hoje sob as mais diversas formas, como por exemplo grupos informais de produção, associações, frequentemente de caráter familiar ou comunitária ou, ainda, cooperativas de trabalhadores e empresas de pequeno e médio porte. Na linha de frente, temos as empresas autogestionárias, afiliadas à Associação Nacional de Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (ANTEAG), as cooperativas de produção e prestação de serviços e centenas de grupos e cooperativas agrolimentares instaladas nos assentamentos de reforma agrária, sob a batuta do Movimento dos Trabalhadores sem Terra (MST). Os estudos e estimativas indicam que há uma revitalização de antigas experiências, como por exemplo, as cooperativas de produção rural e de consumo, ao mesmo tempo que ocorre uma expansão de novos segmentos numa multiplicidade de iniciativas locais respectivamente nas zonas rural e urbana (Gaiger, 2001: 109).

Neste movimento de revitalização das experiências autogestionárias e participativas, gostaríamos de evidenciar o processo de renovação por que

passa o cooperativismo brasileiro. As cooperativas que nascem no seio deste movimento, em vários setores, como por exemplo o consumo, a produção, a comercialização e os serviços, apresentam uma característica antagônica em relação às características conservadoras e ao perfil excessivamente mercantil das cooperativas vinculadas ao sistema tradicional. “Estas iniciativas geram estruturas independentes do sistema cooperativo oficial, o que conduz de certa maneira à tensões com os responsáveis pelo poder que lhes controlam. Neste mesmo movimento, setores importantes do sindicalismo lutam para estimular a formação de cooperativas autênticas e para reconquistar ou corrigir a trajetória das cooperativas vítimas de desvios ou criadas de maneira fraudulenta. Esta transformação no sindicalismo marca uma reorientação no pensamento de esquerda, ao mesmo tempo em que reafirma, com uma nova linguagem, os valores históricos do movimento operário (Gaiger, 2001: 110).

Este movimento representa então, uma espécie de retorno ao passado, pois as empresas autogestionárias e as cooperativas criadas neste contexto de renovação apresentam uma tendência a se opor ao mercantilismo e à institucionalização excessivos que caracterizam as empresas filiadas ao sistema cooperativo tradicional. Nesta atitude de oposição ao convencionalismo cooperativo, estes empreendimentos retomam valores e princípios fundamentais presentes nas primeiras experiências de organização da produção coletiva existentes na história da humanidade, onde os dois principais pilares são: democracia e solidariedade.

Este retorno às origens, parece permitir aos indivíduos, enquanto sujeitos, e às cooperativas, enquanto coletivo de sujeitos, de retomar uma espécie de identidade perdida no processo de imbricação do movimento cooperativo com o Estado. Permite ainda, aos que compõem o grupo social de excluídos no Brasil, vítimas do declínio do assalariado, de reencontrar uma identidade social através do trabalho. As cooperativas que surgem neste contexto tem sido denominadas de cooperativas populares.

O cooperativismo popular, desenvolve-se a partir de práticas que sinalizam princípios que vão sendo enraizados e absorvidos no sentido de conduzir trabalhadores de baixa renda, integrantes das camadas populares e excluídos dos processos de mercado, a praticar autogestão e elaborar novas formas de produção, distribuição e consumo, onde muito mais do que se buscar a renda, busca-se exercitar a cidadania. Nesse sentido, a cooperativa não é uma simples empresa em que os trabalhadores estão lá ocupados, ao contrário, é um órgão administrativo de sustentação do exercício do cooperativismo popular (Guimarães, 1999).

Para Oliveira (1996), o cooperativismo popular emerge como uma espécie de contraposição ao cooperativismo tradicional e resgata a origem do movimento cooperativista, reforçando as iniciativas de cooperação, solidariedade e autogestão.

Para Culti (2002), essas cooperativas se diferenciam das tradicionais pelo caráter operário e democrático que possuem e, notadamente, na sua luta em resposta à crise do trabalho.

Icaza e Tiriba (2003) argumentam que o cooperativismo popular é um ambiente onde se pode praticar um tipo de economia na qual o esforço despendido no trabalho é em benefício do trabalhador e gera condições específicas para que, no seu desempenho, se possam estabelecer alianças com outras formas de relações que extrapolam a questão de busca de um simples espaço para inserção no trabalho ou na geração de renda, vai mais além, transforma-se num dos elos de uma corrente da qual fazem parte, por exemplo, o movimento social e os sindicatos.

Esse cooperativismo, ao que parece, está se estruturando sob organizações cooperativas que, ao mesmo tempo, agem como cooperativa e como entidade representativa de defesa dos direitos de seus membros, ou seja, como uma espécie de organização que pode ser chamada de *sindoperativa*, isto é, que exercita, ao mesmo tempo, práticas que mesclam ações cooperativistas e sindicais. Portanto, podem representar a antítese da neutralidade política defendida pela corrente *rochdaliana*, transformando-se em instrumento de luta social, política e econômica, incorporando ações de um tipo de *contra-poder* cooperativo, sobre o qual se referem, por exemplo, Oliveira (1996), Alencar (1991) e Rios (1987) e, também, em instrumento de luta por alternativas ao capitalismo globalizado, conforme argumenta Santos (2002).

Fazendo-se uma reflexão conceitual acerca das definições apresentadas pelos autores acima, pode-se chegar à conclusão que é considerada cooperativa popular aquela que, em suas práticas, esteja vinculada ao exercício dos princípios fundamentais da cooperação e da solidariedade; de práticas de definição de interesses e decisões que considerem os princípios da autogestão; e, de práticas de ação coletiva que reforcem as dos grupos dentro das arenas onde são travadas as alianças para lutas por emancipação e transformação social e cultural⁶.

Neste sentido, Dubeux (2004) aponta para algumas das características das cooperativas populares, diferenciando-as das cooperativas tradicionais:

- São sempre criadas a partir da existência de uma rede social de apoio à implantação. Nestas redes podemos destacar atores do tipo movimentos sociais em geral, sindicatos, ONGs, universidades, igrejas, e outros organismos cujo trabalho é orientado pelos princípios fundamentais da igualdade e da democracia.
- Seus membros são sempre pessoas excluídas de um ponto de vista econômico e social⁷.

6. Conforme argumenta Santos (2002).

7. Quando falamos de exclusão sócio-econômica, fazemos referência principalmente ao processo histórico vivido por uma parte da população brasileira que não tem acesso, ou tem apenas um acesso parcial, em condições medíocres, à educação, à saúde, à moradia, ao transporte, etc.

- Ela representam para os seus membros uma alternativa de inserção social e econômica, no quadro da crise do mercado formal do trabalho.
- Elas investem sempre na formação profissional de seus membros, no que se refere às diferentes especificidades técnicas de suas profissões, em sua educação de base e na educação para a cooperação;
- Elas procuram (re) tecer os vínculos sociais entre os membros e seu entorno social.
- Elas são normalmente inseridas num processo mais global de desenvolvimento local, no qual os espaços públicos de proximidade se revelam como elementos indispensáveis a sua consolidação;
- Na medida do possível, elas procuram espaço em atividades econômicas inovadoras e que se colocam em nichos de mercado.
- Possuem uma ética que se identifica aos princípios originais do cooperativismo e são vigilantes no sentido de impedir práticas que contrariem estes princípios;
- Elas se distinguem pela implantação da gestão democrática como princípio de funcionamento. Além disso refletem com seus membros a necessidade de transformar a lógica de pensamento, bem como, as relações que eles estabelecem com o mundo do trabalho e com o seu entorno;
- Normalmente elas são vigilantes face ao movimento contraditório que se coloca na realidade de seu funcionamento, para que a lógica competitiva do mercado não impeça a prática de uma lógica cooperativa;
- Seus membros têm um bom conhecimento do projeto global da cooperativa a fim de poder intervir no futuro de seu empreendimento.
- Elas criam sistemas próprios de representação, opondo-se à filiação obrigatória, legal e oficial (sic) ao sistema OCB).

As características apresentadas pela autora, apontam para a conformação de um cooperativismo diferente que parece surgir no Brasil. Ainda não podemos dizer que este modelo está consolidado pois as dificuldades para que isto aconteça são inúmeras. Em primeiro lugar, tais cooperativas lutam contra um marco legal constituído que não atende às suas especificidades e, sempre que possível são impedidas de trabalhar através da criação de legislações específicas, a exemplo da que impede a contratação de cooperativas de trabalho (na sua maioria populares) pelo poder público.

Em seguida, elas recebem pouquíssimo apoio do governos (em suas três esferas) que ainda não conseguiram implementar uma política pública de apoio e fomento à economia solidária. Assim, o processo de implantação destes empreendimentos sem nenhuma política de financiamento, fomento à inovação, capacitação, dentre outros aspectos, torna-se uma árdua tarefa que, na medida do possível, as cooperativas populares enfrentam de forma coletiva na construção de foruns de articulação e debate dos problemas nacionais em nível nacional. Um exemplo deste tipo de forum ou representação é a *União e Solidariedade das Cooperativas Empreendimentos de Economia Solidária do Brasil* (UNISOL Brasil) que “consiste em associação civil sem fins lucrativos, de âmbito nacional, de natureza democrática, cujos fundamentos são o compromisso

com a defesa dos interesses reais da classe trabalhadora, a melhoria das condições de vida e de trabalho das pessoas e o engajamento no processo de transformação da sociedade brasileira em direção à democracia e a uma sociedade mais justa. Com base em laços de solidariedade e cooperação, tem por objetivo principal reunir as entidades, empresas coletivas constituídas por trabalhadores e quaisquer outras modalidades de pessoas jurídicas, que atendam às finalidades do seu estatuto, a fim de promover efetivamente a melhoria sócio-econômica de seus integrantes, garantido-lhes trabalho e renda com dignidade⁸.

3. CONCLUSÕES

Retomamos em nossa conclusão a análise de argumentos apresentados por Laville na defesa da atualidade de um projeto de economia solidária. Para tanto, retomaremos um trecho de uma de sua obra quando ele evidencia algumas condições necessárias à implementação de projetos de qualidade na temática da economia solidária: “[...] eles devem ser direcionados no sentido de estabelecer compromisso entre diferentes tipos de economia e de trabalho, levando-se em conta que as estruturas de economia solidária estão em descompasso em relação às instituições da sociedade assalariada, e por outro lado, este descompasso só se configura como uma característica se elas são ao mesmo tempo espaços públicos de proximidade” (Laville, 1994).

Se apoiando em Habermas (1992) que reafirma a existência de formas de controle social mantidas pelo Estado e pelo Mercado, que se ramificam e exercem influência sobre seus clientes, usuários e eleitores, o autor defende “a criação de espaços de associações e iniciativas populares onde a intersubjetividade, sinal de socialização, pode dar origem a novas normas” (Laville, 1994: 76). Ele prossegue afirmando que “a existência de agrupamentos voluntários cujas estratégias de ação consegue escapar da lógica do mercado e burocrática é determinante para a elaboração de instituições que orientam sua força na força da integração social que representa a solidariedade e que ativam o debate público para a livre formação de opiniões”. Assim, a economia solidária pode, segundo o mesmo autor, ser uma das vias para abrigar tal movimento.

Os argumentos do autor nos levam, mais uma vez a refletir sobre a realidade brasileira. Pode ser que justamente porque o Brasil é um país de exclusões, onde reina a “política da falta” (falta de saúde, de educação, de trabalho, de justiça social, etc.) onde o estado de bem estar social gera talvez políticas de “mal estar social”, onde a igualdade econômica e social é ainda longe de ser uma realidade, onde a sociedade manifesta seu descontentamento

8. Informação retirada do site da UNISOL Brasil. Para maiores informações consultar www.unisolbrasil.org.br

das maneiras as mais diversas (violência urbana ou Forum Social Mundial em Porto Alegre), que a economia solidária encontre o seu lugar. Todas estas “faltas”, todas essas desigualdades, todas estas injustiças são talvez condições essenciais e necessárias que conduzem à implementação e o desenvolvimento de um projeto de economia solidária.

O Brasil atravessa então um momento favorável à proliferação dessas iniciativas. Se sucesso dependerá, em boa parte, da capacidade das iniciativas de economia solidária de unir esforços construindo a arena pública em torno da temática e pressionando o Estado para assumir esta tarefa como prioridade de suas políticas públicas. Se tomadas isoladamente, as chances de cada experiência, de cada segmento de economia solidária são pequenas. As experiências demonstram que é sempre muito importante de “*tornar mais concreta e operacional a cultura da articulação que está se criando, ainda que de forma difusa, o que significa que temos que construir um campo político-institucional de intervenção que consolide uma plataforma de economia popular e solidária*” (Silveira *et al.* 1997: 90).

A constituição deste campo de intervenção significa ainda a constituição de um espaço público no qual intervirão, sobretudo, o Estado e as organizações de apoio às experiências neste campo, a fim de apoiar não mais apenas as experiências modelo, mas também os programas de criação de massa da economia solidária. Gaiger (2001: 141) Este espaço público pode se caracterizar como um prolongamento das experiências ou de setores dotados de poder, pois se assim fosse, ele estaria condenado a reproduzir os mecanismos de distribuição seletiva de bens públicos, desprovidos de regras universais e de princípios realmente democráticos. Deve se constituir a partir de interseções existentes entre os empreendimentos econômicos solidários, as organizações de apoio e fomento e o Estado, com as inevitáveis repercussões nos diversos domínios da vida econômica e social brasileira. Se esta idéia toma corpo, a experiência do cooperativismo popular poderá se generalizar para a efetivação de políticas de massa de economia solidária.

BIBLIOGRAFIA

- ALENCAR, Edgard (1991). *Nova abordagem cooperativist*, documento de trabajo, Lavras, Universidade Federal de Lavras (UFLA).
- CARITAS (1995). *Sobrevivência e Cidadania: avaliação qualitativa dos projetos alternativos comunitários da Cáritas Brasileira*, Brasília, UNB.
- CASTEL, Robert (1995). *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard.
- CESIT (Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho) / SERT (Secretaria do emprego e das relações de trabalho) (2001). “Políticas públicas de inserção dos jovens no mercado de trabalho”, en *Résultat de la recherche: Mercado de Trabalho, Políticas de Emprego e Renda, e o futuro do Emprego no Estado de São Paulo*.

- CESIT (Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho) / SERT (Secretaria do emprego e das relações de trabalho) (2002). “Condicionantes macro, mercado de trabalho e rendimentos dos ocupados na década de 1990”, en *Résultat de la recherche: Mercado de Trabalho, Políticas de Emprego e Renda, e o futuro do Emprego no Estado de São Paulo*.
- CULTI, Maria Nezilda (2002). “O cooperativismo popular no Brasil: importância e Representatividade”, trabalho apresentado no *Tercer Congreso Europeo de Latinoamericanistas*, em Amsterdam-Holanda, 3-6 de julho de 2002.
- DEFOURNY, Jacques e Patrick Develtere (1999). “Origines et contours de l’économie sociale au Nord et au Sud”, em J. Defourny *et al.* (dir.), *L’économie sociale au Nord et au Sud*, Paris/Bruxelles, De Boeck Université.
- DRAIBE, Sonia Miriam (1990). *Para a década de 90: Prioridades e perspectivas de políticas públicas*, Brasília, IPEA/IPLAN.
- DUBEUX, Ana (2004). *Education, Travail e Economie Solidaire: le cas des Incubateurs Technologiques de Coopératives Populaires au Brésil*, thèse de doctorat, Paris, Université de Paris I – Panthéon – Sorbonne.
- ENJOLRAS, B. (1996). “Associations et isomorphisme institutionnel”, em *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, Vol. 59, No. 261, p. 68-76.
- FRANÇA Filho, Genauto Carvalho y Jean-Louis Laville (2004). *Economia Solidária: uma abordagem internacional*, Porto Alegre (Brasil), Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Vol. 1, 199 p.
- GAIGER, Luiz Inácio (2001). “As organizações do terceiro setor e a economia popular solidária”, em *Revista de Ciências Sociais da UNISINOS*, No. 159, p. 103-151.
- GORZ, A. (1988). *Métamorphoses du travail, la quête du sens*, Paris, Galilée.
- GUIMARÃES, Gonçalo (org.). *Sindicalismo e cooperativismo*, São Paulo/Rio de Janeiro, ITCP-COPPE/RITCP’s/Unitrabalho, 1999.
- HABERMAS, J. (1992). *L’espace public. Archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*, [Strukturwandel der Öffentlichkeit, 1962], trad. M. B. de Launay, Paris, Payot.
- HABERMAS, J. (1992). “L’espace public, 30 ans après”, *Quaderni*, no. 18, automne 1992, p. 161-191, cité par Jean-Louis LAVILLE (org), *L’économie solidaire: une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.
- HAUBERT (1987). *Coopératives, accumulation du capital et luttes sociales en Andalousie: le rôle des coopératives ouvrières*, thèse pour le doctorat d’Etat en lettres et sciences humaines, Paris.
- ICAZA, Ana Mercedes Sarria e Lia Tiriba (2003). “Economia popular”, em Antônio David Cattani (org.), *A outra economia*, Porto Alegre (Brasil), Editora Veraz, 306 p.
- JESUS, Paulo de (2003). “Exclusão / Inclusão”, em A. D. Catani (org), *A outra economia*, Porto Alegre (Brasil), Veraz Editores.
- LAVILLE, Jean-Louis (1994). *L’économie solidaire: une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, Jean-Louis (1999). *Une troisième voie pour le travail*, Paris, Desclée de Brouwer.
- MAUSS, Marcel (1978). “Essai sur le don. Forme et raison de l’échange dans les sociétés archaïques”, em Marcel Mauss, *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses Universitaires de France.
- MEDA, Dominique (1995). *Le travail, une valeur en voie de disparition*, Paris, Champs Flammarion.

- OLIVEIRA, Benedito Anselmo Martins de (1996). *COPROCOL: um caso de contrapoder cooperativo?*, dissertação de mestrado, Lavras, Universidade Federal de Lavras (UFLA), 132 p.
- PINHO, Diva Benevides (ed.) (1991). *As grandes coordenadas da memória do cooperativismo brasileiro: avaliação do cooperativismo e modernização da agricultura cooperativista*, Brasília, OCB/COOPERCULTURA.
- POLNANYI, Karl (1983). *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- RECH, Daniel (2000). *Cooperativas: uma alternativa de organização popular*, Rio de Janeiro, DP&A Ed.
- RIOS, Gilvando Sá Leitão (1987). *O que é cooperativismo?*, Col. “Primeiros Passos” No. 189, São Paulo, Ed. Brasiliense, 70 p.
- SANTOS, Boaventura de Sousa (org.) (2002). *Produzir Para Viver: Os Caminhos da Produção não Capitalista*, Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira.
- SILVEIRA, Caio *et al.* (1997). “Crédito popular: iniciativas em andamento no Brasil”, em *Revista Proposta*, No. 75, p. 84-90.
- SINGER, Paul (1998). *Globalização e Desemprego: Diagnostico e Alternativas*, 2a. ed., São Paulo, Contexto.
- SINGER, Paul (2000). *A economia solidária no Brasil*, São Paulo, Contexto.
- VIENNEY, Claude (1980). *Socio-économie des organisations coopératives*, tome 1: *Formation et transformations des institutions du secteur coopératif français*, tome 2: *Analyse comparée des coopératives fonctionnant dans des systèmes socio-économiques différents*, Paris, Coopérative d’information et d’édition mutualiste.

CAPÍTULO 2

LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL. TENDENCIAS FUNDAMENTALES. IMPACTO EN EL COOPERATIVISMO

Consuelo E. Izquierdo Albert*

1. LA GLOBALIZACIÓN. CONSIDERACIONES GENERALES

La globalización es un término cada día más difundido, pues sus consecuencias tienen que ver con nuestros niveles y modos de vida, con la guerra y la paz, con la riqueza y la pobreza, la soberanía o la dependencia, el bienestar y las carencias; en fin con lo que sucede en la actualidad y lo que ocurrirá en el futuro,. La globalización lo afecta todo y a todos, aunque no de forma igual. Tiene aspectos positivos y negativos. Para algunos representa oportunidades, para muchos peligros y amenazas.

Pero ¿Qué significa la globalización?

El debate es amplio y polémico pero en mi consideración debe ser entendida como un fenómeno tan viejo como el propio capital por su vocación internacional (Martínez, 1996: 12), y tan nuevo o más reciente como un fenómeno objetivo, fruto de un altísimo nivel de expansión de las relaciones de producción capitalistas a escala internacional.

El origen de la globalización yace en la vocación internacional del capital. Marx expresaba al respecto...

Espoleada por la necesidad de dar cada vez mas salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes. Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países (Marx, 1971: 36).

La internacionalización del capital penetró primero la esfera de la circulación, para irrumpir posteriormente la esfera de la producción.

La expresión de la esencia internacionalizadora del capital presupone un vínculo muy estrecho con a la ley del desarrollo económico y político desigual, pues de la mayor diferencia entre los niveles de productividad e intensidad

* Profesora de la Universidad de Pinar del Río, Cuba

del trabajo, brota la mayor explotación a la que son sometidos los más pobres por los más ricos en el contexto del mercado mundial, debido a que los más fuertes económicamente obtienen en el intercambio mayor cantidad de trabajo de la que entregan.

Entre países, se opera entonces un intercambio desigual que interviene de forma directa sobre los procesos respectivos de desarrollo

La internacionalización y la ley del desarrollo económico y político desigual expresan una relación contrapuesta. La internacionalización tiende a la igualdad en tanto la ley del desarrollo económico y político desigual desarrolla fuerzas que tienden a la diferenciación. Ambos efectos se expresan diluidos en la práctica.

Sin embargo no debe atribuirse a la globalización, unilateralmente, un carácter contradictorio, que de por sí, a quien le corresponde es a la naturaleza contradictoria del capitalismo, expresada en sus leyes. La globalización es un fenómeno objetivo, fruto de un altísimo nivel de expansión de las relaciones de producción capitalistas a escala internacional (nueva etapa de internacionalización).

Los principales fenómenos que nos permiten fundamentar la nueva etapa de internacionalización y el carácter objetivo de la globalización son a nuestro juicio los siguientes.

A nivel productivo:

- Progresiva interdependencia económica internacional.
- Transformación del comportamiento y elevadísima internacionalización del ciclo del capital productivo que se expresa en: una gran segmentación de la producción en distintas partes del mundo; ingeniería simultánea; producción *just in time*; integración de la cadena de suministros, y nivel de movilidad internacional de mercancías y de capitales.
- Estandarización, que significa homogeneidad de las mercancías y de la demanda de estas; sistema común de pesos y medidas.
- Difusión tecnológica que penetra de forma directa y con gran impacto en la producción (no se limita solo a ella): producción continua, tecnologías flexibles, rápida difusión o transmisión instantánea de grandes cantidades de datos a largas distancias, mediante redes interplanetarias, INTERNET; provocando un increíble aumento de la productividad, la eficiencia, la competitividad pues disminuye el coeficiente de capital por unidad del producto. Las escalas de producción se han elevado a tal nivel, que los mercados locales son incapaces de asimilar toda esa gran producción, por lo que se busca mercados fuera de los respectivos países.

A nivel de la circulación:

- Reestructuración comercial, con aumento de la interdependencia comercial, entre la distintas economías, creciente integración comercial de las economías nacionales del centro en el mercado mundial; pleno desarrollo del mercado

mundial vinculado a la internacionalización de la producción y la competencia entre productores.

- Reestructuración financiera representada con: fortalecimiento y relativa autonomización del capital y del mercado financiero internacional; fuerte estímulo a la dinámica del capital monetario transnacional, tanto real como ficticio.

En correspondencia con lo anterior se ponen de manifiesto las siguientes peculiaridades económicas:

- Estructuración de una división internacional capitalista del trabajo en correspondencia con las exigencias de la producción tecnológica, automatizada.
- Alta concentración del capital financiero internacional, asociado a un proceso de entrelazamiento internacional del capital financiero en su conjunto y especialmente de la forma original de existencia de este: el capital ficticio.
- Desarrollo de los procesos integracionistas para potenciar las posibilidades de éxito de las economías.

Asociado a ello se destaca no solo el aspecto económico de la globalización, sino su incursión en todos los órdenes de la vida, al entrelazarse (aunque de forma desigual) la integración de las economías en un complejo sistema que incluye aspectos sociales, culturales, militares, de relaciones exteriores, de seguridad.

La globalización es, por tanto, la forma actual y el nuevo nivel de manifestación de la internacionalización del capital, cuestión apreciada por Marx desde sus inicios, quien certeramente indicaba que “[...] *las relaciones capitalistas industriales y comerciales dentro de cada nación dependen de sus nexos con otras y están condicionados por su postura frente a los mercados mundiales*” (Colectivo, s/f: 79).

La internacionalización se concreta en una creciente interpenetración de las economías nacionales y una presencia acrecentada en el resto del mundo, relacionado de los procesos nacionales de producción de valores de uso y de valorización, caracterizada por una internacionalización inédita del ciclo del capital financiero con reflejo en todos los ámbitos de la superestructura (Campos, 1997: 31).

Por internacionalización inédita del ciclo del capital financiero creemos, la que se opera tanto para el ciclo de este en su conjunto como para uno de sus ciclos en sus formas funcionales, en que lo sui géneris se asocia a las particularidades actuales del ciclo del capital dinero y en especial del capital ficticio, lo cual le imprime un nuevo matiz a la internacionalización del ciclo del capital financiero en su conjunto.

2. GLOBALIZACIÓN Y NEOLIBERALISMO

La globalización como proceso objetivo, asentado en el funcionamiento de las leyes del desarrollo socioeconómico, como expresión de la tendencia a la internacionalización del ciclo completo del capital a nivel mundial, se desarrolla con mayor intensidad a partir de la segunda mitad del siglo XX, sin embargo no es posible pasar por alto que con ella se expresa la verdadera esencia del capitalismo actual, es decir no es una nueva etapa del desarrollo social diferente al capitalismo, en que los estados nacionales pierden sentido, en que no es necesario luchar por reivindicaciones sociales, en que el mercado lo resuelve todo, etc..

El avance de la globalización encontró un marco propicio de desarrollo en la amplia difusión internacional alcanzada por las concepciones económicas y políticas neoliberales asentadas en los principios de: liberalización, privatización, desregulación, competencia bajo las mismas reglas etc. sirviéndole de fundamento ideológico político.

Sin embargo desniveles en indicadores no solo económicos, sino sociales, tales como mortalidad infantil, nivel nutricional, acceso a la salud pública y la asistencia médica, nivel de alfabetización de adultos, niveles de escolaridad, esperanza de vida al nacer, acceso a los medios de comunicación masiva, entre otros indicadores, ponen de manifiesto que entre ambas (globalización y neoliberalismo), existe una estrecha interrelación que ha influido decisivamente en la naturaleza del actual contexto internacional, predominando las diferencias y profundizándose las desigualdades.

En esencia globalización, neoliberalismo y equidad son términos que reflejan profundas contradicciones ya que no es precisamente la equidad la que caracteriza la actual globalización que con signo neoliberal es propia del mundo de hoy.

En este convulso mundo financiero las políticas económicas neoliberales aplicadas, que aceleraron la inserción de América Latina en los procesos de globalización, han profundizado la precaria situación social de dichos países: debatiéndose entre la pobreza y la desesperación unos 200 millones de latinoamericanos, la deuda externa se aproxima a los 800 mil millones de dólares, han pasado a ser emisores de capital, por cada dólar que reciben salen unos 6, dedicando el 30% de las exportaciones al pago solo de los intereses de la deuda.

Por otro lado, existe una aguda polémica en torno a la globalización, sus tendencias, consecuencias y alternativas, incluso se escuchan criterios de luchar contra la globalización, pero no se trata de ello, sino contra las injusticias, la polarización de la riqueza, la exclusión, la marginación de millones de personas. Impulsada como consecuencia de los más importantes logros científicos y tecnológicos alcanzados por la humanidad, la globalización podría propiciar beneficios indiscutibles para todos los habitantes del planeta.

La globalización neoliberal así manifestada se erige entonces como un proyecto renovado de dominación capitalista, bajo cuyos efectos se han acentuado los desequilibrios y contradicciones a todos los niveles; se produce una mayor concentración de la riqueza, el poder, y la toma de decisiones en un pequeño número de naciones desarrolladas; mientras se reducen las posibilidades de los países subdesarrollados para diseñar y poner en práctica las políticas económicas que estimen apropiadas en función de lograr un desarrollo económico y social.

En este contexto el mercado se vuelve el centro de las relaciones sociales, ya no hay otra realidad que no sea aquella en el cual este se desenvuelva.

Al totalizarse las relaciones que el mercado crea, aparecen nuevos valores, sobre los cuales se asientan las acciones humanas. “Todo vale”, es el criterio valorativo por excelencia y los actos de cooperación, creación y utilidad se subordinan a los criterios de eficiencia y competencia.

La eficiencia y la competencia se erigen en valores absolutos de la sociedad capitalista, matizados por un profundo individualismo.

Sin embargo detrás de la eficiencia y la competencia se esconde el significado real de la globalización neoliberal y la verdadera esencia del capitalismo. La maximización de las ganancias por encima de la justicia social.

3. TENDENCIAS DESARROLLADAS POR LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

La globalización neoliberal en el contexto internacional, se ha caracterizado por diversas transformaciones.

Estas transformaciones tan aceleradas han sido llamadas por distintos pensadores como “mega tendencias” (Razeto, 2002) grandes tendencias que no son característica de una región, que no están localizadas en determinadas partes del mundo, sino que parecen abarcar al conjunto de la humanidad o a gran parte de ella.

Estamos en una economía donde:

- a. El control global de los procesos de producción y distribución, los mercados y los financiamientos que pesan e influyen en las dinámicas globales, están altísimamente concentrados, como nunca antes. Este fenómeno ha significado que miles de empresas hayan desaparecido, especialmente medianas, pero también grandes.
- b. La hipercompetencia. Esto significa la competencia entre gigantes. Y es hipercompetencia también en el sentido que los márgenes de utilidad se van reduciendo, porque la competencia se va ajustando en grados cada vez más extremos y muchísimas empresas desaparecen. Ahora la competencia se da con empresas ubicadas en cualquier lugar del mundo que producen bienes o servicios similares.

- c. La revolución tecnológica, que es resultado de la aplicación sistemática y cada vez más corta en el tiempo del avance científico a los procesos productivos y de servicios.

Una transformación que impacta fuertemente los modos de producir. En la ejecución de tareas, que anteriormente requerían de la fuerza de trabajo humana, se realizan mediante sistemas automáticos.

Pero también en el control y la dirección de los procesos; mediante la robótica, la cibernética y la informática.

En los comienzos de la revolución industrial se realizó la aplicación de los conocimientos de la física, la mecánica, después de la química; ahora es la ciencia biológica, la bioingeniería, etc.

Esta revolución tecnológica se manifiesta también en cambios en los modos de organización y administración de las empresas.

En su conjunto implican que el ser humano va siendo desplazado de la economía.

El mundo está en condiciones de producir muchos más bienes de los que la humanidad es capaz de absorber sobre la base de la demanda solvente, con una cantidad cada vez más reducida de personas participando en esos procesos.

Lo que genera el fenómeno de la desocupación, que es para los gobiernos el tema más difícil y complejo de los problemas que deben enfrentar, puede darse un crecimiento del producto con cero crecimientos del empleo.

Si consideramos el impacto de estas primeras tendencias podemos observar una economía lanzada a gran celeridad en un proceso de transformaciones que aumenta constantemente la eficiencia, la capacidad de producir. Pero que al mismo tiempo está reduciéndose en cuanto a la participación de las personas en las dinámicas que la generan y en cuanto a quienes se benefician de esas realidades.

Destruye culturas y modos de ser de muchos pueblos, va generando pobreza y creando muy serios problemas ambientales. Va haciendo que la humanidad se encuentre prácticamente dividida en dos grandes sectores que ya no son este-oeste o norte-sur, sino los integrados a la vida moderna, los que están, y los que permanecen fuera, que han sido marginados o excluidos. Es un proceso de exclusión muy fuerte, una gran concentración y una gran exclusión

- d. A nivel de las estructuras gubernamentales por su parte, se habla de la reducción del tamaño y de las funciones del estado, del adelgazamiento del sector público. Un fenómeno que no es explicable sólo por razones de carácter ideológico, por el neoliberalismo, sino que es estructural.

Los estados han perdido poder y capacidad de incidir en los procesos económicos, porque estos son regulados desde otros centros, siguiendo las

indicaciones de los organismos financieros internacionales y las tendencias que se van imponiendo en todo el mundo.

Los márgenes en que cualquier gobierno puede tomar decisiones son entonces muy estrechos y las políticas son las mismas independientemente de su orientación ideológica. Los gobiernos no controlan la economía. Han pasado a ser pequeñas o medianas empresas.

La reducción del Estado tiene que ver con su incapacidad de seguir absorbiendo funciones sociales, tiene que hacer ajustes, reducir sus gastos. Incluso deshacerse de activos, con procesos de privatizaciones que se extienden por todas partes.

Las tendencias mencionadas generan un problema de pobreza extraordinariamente grande, asociado a la desocupación y la marginación. Porque al mismo tiempo que se reduce también la posibilidad para muchos de participar en el mercado, se reduce también la posibilidad de que el estado ofrezca soluciones a esas necesidades sociales insatisfechas.

La pobreza se ha transformado profundamente. Años atrás era la de aquellos que habían emigrado a las ciudades, se concentraban en las periferias y estaban a la espera de ser progresivamente integrados por los procesos de industrialización, urbanización, ampliación de las escuelas y los sistemas de salud. Hoy día la economía no está en condiciones de absorber y expulsa a quienes absorbió con anterioridad.

Los pobres ya no están a la expectativa de ser integrados y ni siquiera presionan en esa dirección, o presionan cada vez menos porque se dan cuenta con mucho realismo que esas alternativas se encuentran cerradas.

Hace veinte años veíamos a los sectores populares en una gran movilización de tipo social y político, tendiente a la integración, a la conquista del poder, a participar.

Hoy la movilización, en el sentido sociológico de hacia donde se orienta la acción de las multitudes, es de carácter económico fundamentalmente, aunque hay casos notorios como el de Venezuela, Bolivia, Ecuador, Brasil donde se pone de manifiesto un despertar de los movimientos sociales a favor de la emancipación no solo de tipo económico, sino también del modelo que se les impone.

Los pobres y los excluidos en general se encuentran dedicados a desarrollar actividades en la economía informal. A buscar cualquier modo de prestar un servicio útil o lograr un producto que tenga algún mercado.

e. La microempresarización de la economía. Esta microempresarización tiene mucho que ver con el fenómeno de la exclusión y la inventiva de la gente para poder generarse algún medio de subsistencia. Pero también con tendencias inherentes a las dinámicas de las empresas modernas, la tendencia a concentrar las inversiones y el desarrollo de la empresa en las actividades más rentables.

También esto como parte de la hipercompetencia, lleva a externalizar cualquier servicio o función que signifique márgenes de utilidad menores a aquellos en los cuales se concentran sus ventajas competitivas.

En el presente no hay empresas que tengan dentro de ellas los que hagan la limpieza de sus locales, porque eso lo realizan pequeñas empresas contratadas; la producción de los alimentos para los comedores de los trabajadores se ha externalizado, la producción de muchas piezas y partes, la reparación y mantenimiento de equipos.

Las empresas tienden a desprenderse de todo aquello que le implique cargas que le compliquen la administración, que les generen problemas laborales. Eso también ha generado una multitud de micro empresas de servicios que son sub.-contratadas y que operan en función de las empresas mayores.

4. IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL EN EL COOPERATIVISMO

¿Qué ha significado esto para el cooperativismo?

En primer lugar el movimiento cooperativo se ha visto afectado como todo el mundo. Así como han desaparecido cientos de miles de empresas en el marco de la globalización, el neoliberalismo y la hipercompetencia, han desaparecido también decenas de miles de cooperativas.

Muchas cooperativas se han visto directamente enfrentadas a grandes empresas transnacionales, muchas de ellas con ventajas de capital y legislaciones que no habían tenido antes (México, Colombia, Argentina).

A nivel intelectual y de actitudes, las cooperativas también tuvieron que hacer frente a instituciones internacionales de comunicación y educación que han proclamado el predominio de los negocios controlados por los capitales de inversión.

En este contexto, el valor de las empresas cooperativas también resultó cuestionado pues su actividad está más ligada al desarrollo local y al beneficio social, factor que comúnmente va en contraposición con la mencionada corriente.

Por otra parte, a diferencia de las micros, pequeñas y medianas empresas, el movimiento cooperativo y su sector actúan como una red, lo cual acentúa su capacidad de acción, de defensa de sus asociados(as) y de sus actividades. Pero también eso hace vulnerable al movimiento lo que, ya que tiene un efecto de contagio muy grande. Cuando una cooperativa entra en crisis porque se ve afectada por los efectos de la globalización o las políticas neoliberales en boga, la tendencia es la réplica del problema a todo el movimiento.

El cooperativismo se ha visto obligado en el contexto de la globalización neoliberal a reforzar su carácter empresarial (económico) a través de la aplicación de técnicas de gestión importadas de la empresa capitalista convencional, ha crecido en términos cuantitativos inclusive pero, en detrimento de su

encargo social con la consiguiente lesión a sus valores y principios esenciales de la cual la empresa cooperativa es portadora, en esencia ha sido lesionada su identidad; la identidad cooperativa.

Este proceso es portador de elementos que conducen a una crisis de identidad, en la medida en que la definición del nosotros cooperativo y el de tradición sobre la diferencialidad propia, se hacen cada vez más dificultosos y se prestan cada vez más al matiz. La identidad cooperativa fuerte da paso a una menos consistente.

Con esto no queremos decir, entiéndase bien, que la diferencia cooperativa haya dejado de existir, sino que la identidad colectiva construida sobre razones claras y concisas, cede paso a una identidad basada en pliegues cada vez menos definitorios y más difusos.

4.1 La identidad cooperativa fundamento del cooperativismo

La identidad es una categoría que expresa la igualdad de un fenómeno consigo mismo, al ser una categoría concreta, contiene diferencias, contradicciones internas que son superadas en el proceso de desarrollo, en dependencia de condiciones dadas.

Por ello también la identidad se halla indisolublemente vinculada a la diferencia y es relativa. Toda identidad de las cosas es temporal, transitoria, mientras que su desarrollo, su cambio es absoluto (Rosental e Iudin, 1973: 232).

La identidad se vincula directamente a la pertenencia, la significación, la representación que comparten los individuos acerca de un territorio, proceso, movimiento, que los une y se sienten identificados con ello.

Las especificidades que marcan la identidad cooperativa alcanza en la experiencia de Rochdale, una concreción, un desarrollo; pues aquí se establecieron sus perfiles esenciales, ellos son:

a) Los Principios

1. Libre acceso y adhesión voluntaria
2. Control democrático
3. Distribución de los excedentes en proporción a las operaciones.
4. Limitación del interés al capital
5. Neutralidad política y religiosa
6. Pago al contado
7. Estimulo a la educación.

b) Los Valores

Los valores éticos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.

La Cooperativa de Rochdale, estaban especialmente comprometida con la honestidad; claro está que sus esfuerzos se destacaron en el mercado, porque se insistía en los pesos y medidas exactos, la buena calidad y los precios justos. También a realizar transacciones con no asociados sobre las mismas bases de honestidad. Por ese motivo tuvo una tendencia hacia la apertura, poniendo en conocimiento de sus asociados, del público y del gobierno, información sobre sus operaciones.

La cooperativa mantuvo preocupación por las condiciones domésticas y sociales de sus miembros. En consecuencia, batalló por ser socialmente responsables en todas sus actividades.

Dentro de sus posibilidades económicas en el largo plazo previó, brindar ayuda para el desarrollo de futuras sociedades cooperativas. Fue concebida la idea de que principios y valores se expresaran a través de la célula fundamental del cooperativismo, la empresa cooperativa, distinguida ante todo por ser una empresa económica con elevada finalidad social.

De este modo los tejedores de Rochdale deben ser considerados como los verdaderos creadores de la cooperación moderna de consumo, porque en su programa por primera vez, se plasmaron un conjunto de principios, valores y se concibió un tipo de empresa que a partir de ese momento identificaría al cooperativismo.

En tal sentido expresaba Charles Gide, que los elementos que identificaban al cooperativismo estaban tan bien establecidos, que la experiencia se ha limitado a transcribirlos, por lo que lo consideró el acontecimiento más importante de la Historia Económica (Gide, s/f).

Refiriéndose a ello también, expresaba Franz Stadinger, *“en ellos ha brillado uno de los pensamientos que no aparecen sino una sola vez cada cien años”* (Mladenatz: 1996: 67). El cooperativismo surgió y se desarrolló a partir de principios que han guiado su accionar, de valores que muestran su significación, lo que se ha expresado a través de una empresa que conjuga armónicamente lo económico y lo social, para contribuir al desarrollo de la sociedad y a la transformación del orden económico existente.

Estos principios, valores y empresa con independencia de las diferencias de formas que ha adoptado, de lugares en que se ha desarrollado y de las condiciones en que lo ha hecho, son expresión de la igualdad del cooperativismo consigo mismo, ha unido a sus miembros y se vinculan a su pertenencia, asumiendo así su propia identidad, que lo hacen tal y no otro, lo hacen parte integral de su naturaleza y le impregna significación, diferenciándolo de otros procesos y fenómenos.

Al referirse a la identidad cooperativa la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) ha señalado: *“Sobre la Identidad Cooperativa se cimentará la cultura de la solidaridad y debemos lograr diferenciarnos de los demás modelos empresariales”* (ACI, 1995).

Para ello ha tenido en cuenta introducir algunos perfiles en la identidad cooperativa, teniendo como precedente una larga experiencia acumulada tanto teórica como práctica, ellos son: principios, valores, y el concepto de empresa cooperativa.

PRINCIPIOS DEL COOPERATIVISMO

La identidad incluye un conjunto de los principios cooperativos revisados, descriptos como “pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores, estos son:

Primero: Asociación voluntaria y abierta

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de asociarse, sin discriminaciones raciales, políticas, religiosas, sociales y de género.

Segundo: Administración democrática por los asociados

Las cooperativas son organizaciones democráticamente administradas por sus asociados, quienes participan activamente en la fijación de políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres, elegidos como representantes son responsables ante los asociados. En las cooperativas primarias los asociados tienen iguales derechos de voto (un asociado, un voto) y las cooperativas de otros niveles se organizan asimismo en forma democrática.

Tercero: Participación económica de los asociados

Los asociados contribuyen equitativamente a la formación del capital de su cooperativa y lo administran democráticamente. Por lo general, al menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Los asociados suelen recibir una compensación limitada, si acaso alguna, sobre el capital suscrito como condición para asociarse. Destinan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de la cooperativa, mediante la constitución de reservas de las cuales una parte al menos debe ser indivisible; la distribución a los asociados en proporción a sus operaciones con la cooperativa y el apoyo a otras actividades aprobadas por los asociados.

Cuarto: Autonomía e independencia

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda administradas por sus asociados. Si intervienen en acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o captan capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control por parte de los asociados y mantengan su autonomía cooperativa.

Quinto: Educación, formación e información

Las cooperativas brindan educación y capacitación a sus asociados, representantes elegidos, funcionarios y empleados, de manera que puedan contribuir efectivamente al desarrollo de ellas. Informan al público en general, particularmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, acerca de la naturaleza y los beneficios de la cooperación.

Sexto: Cooperación entre cooperativas

Las cooperativas sirven más eficientemente a sus asociados y fortalecen al movimiento cooperativo trabajando mancomunadamente a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Séptimo: Interés por la comunidad

A la vez que atienden las necesidades de sus asociados, las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sustentable de sus comunidades mediante políticas aprobadas por aquéllos.

Los principios que constituyen la esencia de las cooperativas no son independientes unos de otros. Están unidos por tenues lazos y cuando se ignora uno, los otros se resienten. Las cooperativas no deberían ser juzgadas exclusivamente en base a uno cualquiera de los principios sino que se las debería evaluar por la manera en que adhieren a los principios como una totalidad.

Los principios aquí relacionados, constituyen un sistema bastante homogéneo y objetivo, que marcan una diferencia sustancial con los principios que rigen la empresa capitalista y sobre los cuales también se han expresado opiniones respecto a cual o cuales resultan más esenciales e inimitables. Pensamos que tales opiniones son injustificadas e innecesarias; debiendo reconocer que lo que caracteriza al cooperativismo no es tal o cual principio, sino el conjunto compuesto por los mismos, de este modo fue expresado: *“Los principios no se asocian arbitrariamente o por casualidad. Ellos forman un sistema y son inseparables. Ellos se sostienen y se refuerzan recíprocamente.”*

VALORES DEL COOPERATIVISMO

“Las cooperativas se basan en los valores de autoayuda, auto responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad” y de la tradición de los fundadores, los asociados de las cooperativas sostienen los valores éticos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.

Este conjunto de valores cooperativos básicos, constituyen el fundamento inmodificable sobre el que se basan las cooperativas, son valores que se pueden hallar en todo tipo de organizaciones, pero son particularmente sólidos e innegables en la empresa cooperativa.

Los valores que el cooperativismo difunde, autoayuda, auto responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad” y de la tradición de los fundadores, los valores éticos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.

La “autoayuda” se funda en la creencia de que cualquier persona puede y debería esforzarse por controlar su propio destino. Los cooperativistas creen entonces, que el pleno desarrollo individual sólo puede tener lugar en asociación con otras personas. En tanto que individuo, cada uno está limitado en lo que puede hacer y realizar. Por medio de la acción conjunta y responsabilidad mutua es más lo que se puede lograr, en particular aumentando la influencia colectiva en el mercado y ante los gobiernos.

Los individuos también se desarrollan mediante la acción cooperativa gracias a las habilidades que adquieren al facilitar el desarrollo de sus cooperativas; al conocimiento que logran obtener de sus colegas asociados; a las ideas que se forman respecto del conjunto de una sociedad más amplia de la que forman parte. En estos aspectos las cooperativas son instituciones que fomentan la educación y el desarrollo continuo de todos aquellos que participan en ellas.

Las cooperativas se fundan en la igualdad. La unidad básica de la cooperativa es el asociado que es o un ser humano o bien un grupo de seres humanos. Este sostén en el ser humano es una de las principales características que distinguen a una cooperativa de las empresas controladas primariamente en interés del capital. Los asociados tienen derecho a participar, derecho a ser informados, derecho a ser oídos y derecho a intervenir en la toma de decisiones.

De igual modo la equidad se refiere, ante todo, a la manera en que se trata a los asociados. Deberían ser tratados con equidad en lo que se refiere a la recompensa que reciben por su participación en la cooperativa, normalmente mediante la distribución de retornos, asignación de capital a reservas en su nombre y reducciones en los gastos.

El último valor operativo es la “solidaridad”. Este valor tiene una larga y sagrada historia en el movimiento internacional. En las cooperativas, este valor asegura que la acción común no sea meramente una forma encubierta de interés limitado a uno mismo.

Una cooperativa es más que una agrupación de asociados, es también una colectividad. Los asociados tienen la responsabilidad de asegurar que todos ellos reciben el trato más justo posible; que no se pierda nunca de vista el interés general; que exista un esfuerzo permanente por dar un trato justo a los empleados (sean estos asociados o no), así como a las personas no asociadas vinculadas a la cooperativa.

Solidaridad también significa que la cooperativa es responsable por el interés colectivo de sus asociados. En particular indica que hasta cierto punto,

los activos económicos, financieros y sociales de la cooperativa pertenecen al grupo; son el resultado de las energías y la participación conjunta. En este sentido, el valor de la solidaridad llama la atención sobre el hecho de que las cooperativas son algo más que una simple asociación de individuos; constituyen afirmaciones de fuerza colectiva y responsabilidad mutua.

Solidaridad, significa que cooperativistas y cooperativas permanecen juntos. Aspiran a crear un movimiento cooperativo unido a nivel local, nacional, regional e internacional. Cooperan en todas las formas prácticas para ofrecer a los asociados bienes y servicios de la mejor calidad a los precios más reducidos. Trabajan juntos para presentar un frente común al público y a los gobiernos. Aceptan que existe una comunidad entre todas las cooperativas, independientemente de la diversidad de sus objetivos y diferentes.

Se podría decir con razón, que los valores éticos a los que aspiran las cooperativas influyen en las actividades de algunas organizaciones controladas por el capital y aquellas de propiedad del Estado. Se los incluye, sin embargo, porque ocupan un lugar especial dentro de las tradiciones cooperativas. En particular, tuvieron una influencia fundamental sobre los diversos tipos de cooperativas cuando surgieron en el siglo XIX. También son evidentes en muchos de los responsables del crecimiento y desarrollo del movimiento a lo largo de los años intermedios.

Muchas de las primeras cooperativas del siglo XIX, y más obviamente los Pioneros de Rochdale, estaban especialmente comprometidos con la honestidad; claro está que sus esfuerzos se destacaron en el mercado, en parte porque insistían en los pesos y medidas exactas, la buena calidad y los precios justos. Las cooperativas de trabajo, a lo largo de su historia han cobrado fama por sus esfuerzos para la creación de sistemas abiertos de administración. Las cooperativas financieras lograron excelente reputación en todo el mundo debido a la manera honesta en que han conducido sus negocios, en particular en el cálculo del pago de intereses. A lo largo de los decenios, las cooperativas agrícolas han prosperado debido a su compromiso de alta calidad y producción con rótulo de honestidad.

Aparte de una especial tradición de honestidad, las cooperativas han aspirado también a realizar transacciones con no asociados sobre las mismas bases de honestidad. Por ese motivo tienen una tendencia hacia la apertura: son organizaciones que en forma regular ponen en conocimiento de sus asociados, del público y de los gobiernos, considerable información sobre sus operaciones.

Los otros valores éticos emanan de las relaciones especiales que las cooperativas mantienen con sus comunidades: están abiertas a los miembros de esas comunidades y han asumido el compromiso de asistir a las personas para que se ayuden a si mismas. Son instituciones colectivas que existen en una o más

comunidades. Han heredado tradiciones de preocupación por la salud de los individuos en las comunidades. Tienen en consecuencia, obligación de esforzarse por ser socialmente responsables “en todas sus actividades”.

Dentro de sus posibilidades económicas para hacerlo, muchas cooperativas han demostrado también una notable capacidad para cuidar de los demás. Muchas son las que han realizado importantes contribuciones de recursos humanos y financieros a sus comunidades. Son numerosas las que han brindado importante ayuda para el crecimiento de las cooperativas en el mundo en desarrollo. Esta es una tradición que debería enorgullecer a los cooperativistas y refleja un valor en el que deberían poner el acento.

En síntesis, honestidad, responsabilidad social y preocupación por los demás son valores que se pueden hallar en todo tipo de organizaciones, pero son particularmente sólidos e innegables en la empresa cooperativa.

El capitalismo globalizado y neoliberal se sigue presentando como portador de valores universales, pero hoy esa universalidad es más pretendida que real. En el plano subjetivo esos valores pueden seguir asumiéndose como universales, pueden incluso imponerse, como de hecho lo hacen, en el marco de las relaciones nacionales e internacionales, pero objetivamente muchos de ellos han perdido significación positiva para la humanidad. Esta comienza a necesitar un nuevo sistema de valores universales, distintos, y en alguna medida, contrarios a los que el capitalismo universalizó, un sistema de valores donde la justicia, la equidad, la solidaridad etc., pasen a ocupar un primer plano.

Esta posibilidad la brinda el cooperativismo, porque sus valores, esos valores que son parte de su plataforma, consustanciales al mismo, que lo hizo nacer y subsistir, y que a la vez son valores que emanan y permanecen en los propios miembros o socios que las integran hacen de él un instrumento, idóneo y eficaz, para satisfacer o atender de modo inmediato y fructífero, las necesidades e intereses económico-sociales de hombres y mujeres, allí y cuando, de hecho, no son atendidos de otro modo, constituyendo un factor de afianzamiento de los vínculos comunitarios, dotando a la sociedad de nuevas conductas, nuevos recursos, frente a la crisis.

Los valores del cooperativismo aportan un sentido, una razón de ser, pues coinciden con los valores de la mayoría de la humanidad y no con una parte minoritaria de ella.

DEFINICION DE UNA COOPERATIVA

Se define una cooperativa de la siguiente manera:

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, por medio de una empresa de propiedad conjunta democráticamente administrada (ACI, 1995).

Esta definición pretende ser una declaración mínima; no aspira a ser una descripción de la cooperativa “perfecta”. Intencionalmente es de vasto alcance al reconocer que los asociados de los diversos tipos de cooperativas estarán diferentemente comprometidos y deberán tener cierta libertad para organizar sus actividades.

La definición destaca las siguientes características de una cooperativa:

- a) La cooperativa es autónoma, es decir que es tan independiente como sea posible del gobierno y de las empresas privadas.
- (b) Es una “asociación de personas”. Esto significa que las cooperativas tienen libertad para definir a las “personas” en cualquier forma legal que elijan. Muchas cooperativas primarias aceptan a “personas jurídicas”, que en muchas jurisdicciones incluyen a sociedades, otorgándoles los mismos derechos que a cualquier otro asociado. Las cooperativas de segundo y tercer grado no primarias), son por lo general cooperativas cuyos asociados son otras cooperativas. En todos los casos, serán los asociados quienes decidirán de qué manera desean que la cooperativa aborde este tema.
- (c) Las personas se han unido “voluntariamente”. Ser asociado a una cooperativa no deberá ser obligatorio. Los asociados deberán tener la libertad, dentro de los propósitos y recursos de las cooperativas, de unirse a ellas o de abandonarlas.
- (d) Los asociados de una cooperativa “satisfacen sus comunes necesidades económicas, sociales y culturales”. Esta parte de la definición destaca que son los asociados quienes organizan sus cooperativas para sus asociados. Las necesidades de los asociados pueden ser singulares y limitadas, pueden ser variadas, sociales y culturales o puramente económicas, pero cualesquiera sean las necesidades, su satisfacción constituye el objetivo central que determina la existencia de la cooperativa.
- (e) La cooperativa es “una empresa de propiedad conjunta económicamente administrada”. Esta frase destaca que la propiedad se distribuye entre los asociados sobre bases democráticas. Estas dos características de la propiedad son particularmente importantes para la diferenciación de las cooperativas de otros tipos de organizaciones como las empresas controladas por el capital o controladas por el Estado. Cada cooperativa es asimismo una “empresa” en el sentido que es una entidad organizada que normalmente funciona en el mercado; debe esforzarse por servir a sus asociados con eficiencia y de manera efectiva.

Es una definición de cooperativa, concebida para ser aplicable a las cooperativas de todos los sectores y todos los países.

Estos tres elementos, la A.C.I. los considera una unidad indisoluble, íntimamente relacionados, se complementan y refuerzan unos a otros, concediéndole una reconocida singularidad.

4.2 La identidad cooperativa: propuesta conceptual

A pesar de existir claridad sobre los elementos que integran la identidad cooperativa no existe un concepto de la misma, por lo que considero el análisis podría

enriquecerse en tal sentido con una propuesta conceptual, que aunque no abarque en una descripción todos los aspectos del cooperativismo, si muestre una concreción en la subordinación de los mismos, en la forma de expresarse y en el objetivo que persigue, pudiendo quedar del siguiente modo:

Entendemos por identidad cooperativa el conjunto de principios y valores universales, que se expresan a través de la empresa cooperativa, caracterizada por su dualidad económica y social, que en correcta armonía entre ambos, es expresión de una cultura, de una manera de pensar y hacer, para transformar la realidad en un contexto histórico determinado.

Aquí resalto sobre todo, que esta correcta armonía entre lo económico y lo social supone, que la empresa cooperativa debe lograr ser eficiente, ser competitiva en el plano económico y también en el plano social (Rivera, 2004: 49).

Pero esta eficiencia social solo podrá lograrla si la empresa económica que es, sobrevive y se desarrolla. De este modo el cooperativismo muestra su carácter transformador, de enfrentamiento, expresado precisamente desde su misma identidad.

A partir de las consideraciones expuestas acerca de la identidad cooperativa, considero que, principios, valores y empresa cooperativa, como enunciados de identidad del cooperativismo, contienen al mismo tiempo su fundamento indispensable, porque expresan su esencia, naturaleza, razón de ser, sin ellos es imposible la existencia del cooperativismo, y por tanto su validación y desarrollo, al mismo tiempo señala las vías y formas a alcanzar para lograr su perfeccionamiento.

La identidad cooperativa devenida fundamento del cooperativismo, es al mismo tiempo plataforma de transformación social, pues critica, se opone, enfrenta, acciona, y es capaz de superar las formas hegemónicas existentes, permitiendo el beneficio colectivo, y un espacio económico social de solidaridad entre las personas, que hace posible la inserción en el sistema mundo conformado, limitando la supremacía de las relaciones mercantiles capitalistas.

Para ello se desarrolla en vinculación directa con la teoría y la práctica, instaurándose en la participación, el reconocimiento y el encargo social. Visto de esta forma muestra que también contribuye a ofrecer una verdadera alternativa.

Por ello coincidimos con el criterio de que el carácter alternativo del cooperativismo está presente en su propia definición de identidad (Barrientos *et al.*, s/f) y por tanto, agregaría que también en su fundamento.

4.3 Retos del Cooperativismo

A partir de la manifestada crisis de identidad se ponen de manifiesto entonces, un grupo de importantes problemas del cooperativismo que devienen retos a enfrentar en el nuevo milenio, ellos son:

- Pérdida de la naturaleza y la esencia cooperativa.
- Deficiente estructura, diversificación y base financiera del cooperativismo.
- Deficientes procesos de Educación.
- Marco legal inadecuado y deterioro de las relaciones Estado-Cooperativa.
- Falta de Integración.

Estos retos, están relacionados con la identidad cooperativa, entendida en los términos que hemos planteado y afectada interna y externamente; por lo que aunque pueda entenderse paradójico el cooperativismo debe, recuperar lo que parece la ratificación histórica de su validez: su identidad cooperativa ante el nuevo tiempo histórico marcado por la globalización neoliberal.

4.3.1 Estrategias del Cooperativismo ante la Globalización Neoliberal

Para el desarrollo del movimiento cooperativo es de incuestionable significación en la actualidad retomar aquellos elementos esenciales que lo ha identificado y constituyen su fundamento, ya que la globalización neoliberal en curso oculta entre sus fines al decir de Georgina Alfonso “*la descontextualización de los referentes culturales y la desconstrucción de las identidades*” (Alfonso, 1999: 159).

Criterio con el que coincido pues como recurso legitimador del sistema capitalista se insiste en buscar soluciones exclusivamente dentro de los mecanismos autorregulatorios del proyecto social neoliberal, y el cooperativismo con una cultura afianzada en la cooperación, la solidaridad, la ayuda mutua, con una identidad en que principios, valores y empresa cooperativa tiene por centro el hombre y la mujer común, no tienen espacio dentro del mismo.

El desarrollo del cooperativismo debe estar precedido entonces de una estrategia, para lo cual no basta con que haya principios, valores, una concepción de empresa cooperativa, ejemplos significativos de experiencias cooperativas de éxito, sino que el objetivo es accionar, establecer propuestas que fortalezcan su identidad, sus fundamentos, para enfrentar la globalización neoliberal y lograr transformaciones. ¿Cómo?

En mi criterio y en correspondencia con lo expuesto anteriormente, esta debe estar dirigida a los fundamentos, a los elementos que conforman la identidad cooperativa y encaminarlos en dos direcciones principales: A lo Ideológico y a lo Empresarial.

4.3.2 Dirección Ideológica

Se relaciona con, lo que conforma la cultura propia del cooperativismo, su manera de ser, de comportarse, de hacer las cosas específica y diferenciadamente, los principios (punto de arranque de la construcción ideológica), los valores (núcleo de la cultura cooperativa), que aportan un sentido de direc-

ción común a todas las personas y líneas directrices en la tarea diaria. Principios y valores, entendidos como postulados ideológicos básicos, cubren la totalidad de la vida del cooperativismo en lo asociativo y en lo empresarial, no pueden reducirse a frases triviales, sino que tienen que ser comprendidos en toda su magnitud.

Por ello, el desarrollo de la dirección ideológica sólo será posible si se otorga una atención preferente a la Educación Cooperativa.

Por el déficit educativo experimentado en los últimos tiempos, es decir, la falta de planificación sistemática de la reproducción, transmisión y renovación de la cultura cooperativas. Ninguna experiencia que pretenda proponer algo distinto a lo establecido puede mantener su identidad en el tiempo si no alimenta de forma permanente su propia visión de las cosas y la forma de mirarse y entenderse a sí misma.

La educación cooperativa sería:

[...] un proceso capaz de responder al desarrollo del individuo a partir de objetivos claros y precisos, pero que sus resultados tributen a la formación de fuertes convicciones en éstos que demuestren su capacidad de expresar sus derechos y sentimientos personales en pro del movimiento solidario (Rivera, 2002: 130-132).

La educación cooperativa tiene entonces que desplegarse en los niveles dirigentes y de sus asociados prioritariamente, para finalmente orientarse hacia el público en general.

Los métodos a utilizar varían según el nivel en que se oriente la actividad educativa, pero cualquiera que sea el destino, deberán siempre orientarse hacia dentro del marco axiológico cooperativo: principios, valores.

Objetivos a buscar a través de la Educación Cooperativa:

- Desarrollar un proyecto político-económico que jerarquice al movimiento cooperativo, (local, regional, nacional y global) pues tiene la responsabilidad de construir un modelo distinto a la Globalización Neoliberal, verdaderamente alternativo
- Formar asociados concientes de la ideología y práctica de la cooperación y la intercooperación, la cual desde nuestro punto de vista debe tener una doble vertiente: técnico económica y otra doctrinal y axiológica (en principios, valores, ética), que convierta al recurso humano en la principal fortaleza de este sector. Vincular la teoría y la práctica del cooperativismo dentro de las formas que ha adoptado, los lugares en que se ha desarrollado y del contexto en que lo ha hecho.
- Promover los principios cooperativos como un sistema integrado, en estrecha vinculación con los valores del cooperativismo.
- Propiciar intercambios de experiencias que facilite el desarrollo y la percepción que se tiene del cooperativismo.
- Distinguir y divulgar los ejemplos de empresas cooperativas, que actuando dentro de los valores y principios de la cooperación, han sobrevivido al embate de la crisis y han contribuido dentro sus medios a la satisfacción de las necesida-

des de sus asociados, y a mejorar la calidad de vida de la población. Por ejemplo la experiencia internacional de los vascos de Mondragón, España,¹ etc.,

- Desarrollar con rigor científico la teoría y la ciencia de la cooperación.
- Ampliar el conocimiento de los cooperativistas acerca del compromiso social frente a la realidad económica.
- Promover una formación comunitaria, pues la participación, relaciones sociales y articulaciones de la cooperativa y del asociado de la comunidad es parte activa del desarrollo.

La educación que da conocimientos debe ceder el paso a la que forma a los hombres, por ello la creatividad y autonomía, el espíritu crítico y reflexivo, la solidaridad y la cooperación, un alto nivel de autogestión y autoafirmación, la responsabilidad con la sociedad, y la formación económica constituyen sus bases.

4.3.3 Dirección Empresarial

Específicamente la relación con la empresa económica que es la cooperativa, las dificultades que presenta y los requerimientos que hoy se le plantean dentro del entorno en que se desarrollan, pues se ven desafiadas por similares problemas que enfrentan las demás empresas.

Según los estudios realizados por muchos autores acerca de la empresa cooperativa la cuestión está relacionada con:

- Pérdida de la naturaleza y la esencia cooperativa
- Las posibilidades que tiene la empresa cooperativa para realizar una gestión en correspondencia con los esquemas modernos de gestión empresarial, (excelencia empresarial).
- Problemas de Estructura.
- Insuficiente diversificación del Cooperativismo.
- Problemas Financieros.
- Marco legal inadecuado: las relaciones Estado-Cooperativa.
- Falta de integración.

Acerca de pérdida de la naturaleza y la esencia cooperativa, la empresa cooperativa debe tener clara noción que están exigidas por un contexto determinado y tienen que responder al mismo, sin desnaturalizar su esencia, es decir con una correcta armonía entre lo económico, y lo social, entre lo práctico empresarial y lo ideológico cooperativo; al mismo tiempo poseer claridad en que la función social de la cooperativa sólo podrá cumplirse si la empresa económica que es, sobrevive y se desarrolla.

1. En el caso del Consorcio Cooperativo Mondragón (MCC) fundado en 1956, a fines del 2002 tiene, 66,558 trabajadores distribuidos en 46.20% Euskadi - España, 42.11% en el resto de (España) y el 11.69% en el resto del mundo (nuevas empresas). Ver la página web del MCC: <http://www.mcc.es/>

Respecto a las posibilidades que tiene la empresa cooperativa para realizar su encargo en correspondencia con los esquemas modernos de gestión empresarial; existe un consenso más o menos aceptado entorno a la misma que se enfoca en tres direcciones (Morales, 1999).

1. Dimensión estratégica, o ámbito externo. Vinculada a tres características fundamentales: la orientación al cliente, la calidad y el estímulo a la innovación. Es decir buscan la satisfacción del cliente a través de la calidad y la mejora continua de esta a través de la innovación
2. Dimensión cultural, o ámbito interno de la excelencia. En ella la orientación a la persona, entendida como el principal activo de la empresa, determinada por un claro esquema de valores compartidos, dan un sentido humanista a la gestión.
3. La existencia en la empresa de un liderazgo, capaz de integrar y armonizar las dimensiones anteriores y lograr dentro de la organización un fuerte sentido de pertenencia y de compromiso con la empresa.

Es decir el elemento humano, la calidad y la cultura son factores claves, en la actualidad en la gestión de las empresas convencionales.

Atendiendo a lo anterior cabe preguntarse: ¿Podría la empresa cooperativa desarrollar una gestión de excelencia en correspondencia con los requerimientos actuales? ¿Qué tendría que hacer para alcanzarlo o fortalecerlo?

Veamos sus debilidades y fortalezas potenciales al respecto.

Debilidades:

1- La primera dificultad que enfrenta la empresa cooperativa, es que se considera por muchos como una fórmula marginal con decreciente presencia en la economía. Esto contrasta con las informaciones de instancias nacionales e internacionales acerca del papel fundamental que desempeñan las cooperativas, en la creación de empleos, en el sector agrario, etc. Demostrando ser una representación idónea que sirve de vehículo a las iniciativas empresariales del emprendedor colectivo (Vargas, 2001a: 4).

2- Su pretendida definición como entidad sin ánimo de lucro y de carácter no mercantil. La realidad de determinadas experiencias cooperativas pone de manifiesto que este criterio comienza a perder validez. Sin embargo este concepto ha representado un freno a la acción empresarial de las cooperativas, evidenciándose en una frágil estructura financiera con escasa dotación de recursos propios. Coincidiendo con el criterio mencionado por Vargas (2001a: 4), que la singularidad de la empresa cooperativa no reside en la ausencia de lucro, sino en la forma de repartir la ganancia o la pérdida entre quienes participan en el proceso de producción y/o distribución de la empresa.

Por otro lado cada vez es más frecuente encontrar empresas cooperativas que utilizan para su desarrollo instrumentos o formas jurídicas mercantiles. El caso de Mondragón es representativo.

3. La consideración de las cooperativas como fórmula empresarial ineficiente e inherentemente débil. Realidades empresariales como la mencionada y muchas más, prueban que la forma cooperativa no es de por sí ineficiente y débil. Existe amplia convicción en el sentido de señalar como causas de los fracasos en este tipo de empresas: el escaso compromiso de los socios, una dirección no profesional y/o inadecuada interpretación de los principios cooperativos. Por consiguiente si se corrigen esas debilidades, nada impide que las cooperativas sean empresas excelentes y alcancen éxito.

En definitiva, impugnados los obstáculos que representan estas debilidades, sobre la empresa cooperativa, se avanzará en la comprensión de los genuinos perfiles de un tipo de empresa que posee singularidades que la hacen sentir próxima a los principios básicos de la excelencia mencionados con anterioridad.

Fortalezas:

1. La sociedad cooperativa como empresa de participación

Podemos ver en cuadro siguiente las diferencias en la participación del socio

Participación	Empresa Cooperativa	Empresa Capitalista Convencional
En el Capital	Vinculada a la participación del socio en el proceso de producción y/o distribución	Independiente de la participación del socio en el proceso producción y/o distribución
En los Beneficios	En proporción a la actividad cooperativizada	En proporción al capital aportado
En la Gestión	Personalista, democrático (un socio, un voto)	En base al capital aportado

Por tanto, si la participación en la empresa cooperativa forma parte de su propia definición como empresa, es incluso en estos aspectos esenciales mas intensa que en la empresa capitalista convencional, y se consideraba anteriormente que la participación es un elemento de extraordinaria importancia en los planteamientos estratégicos de las empresas excelentes; entonces la empresa cooperativa goza de una buena posición de partida para lograr este status.

2. Doble condición de socio/proveedor y/o socio consumidor

En una organización donde los proveedores y/o consumidores son a la vez los socios, se dan condiciones de partida favorables para que estas empresas se orienten a la calidad, palabra que necesita ser colocada en el centro de las pretensiones de la empresa cooperativa, lo cual no es nuevo en la cultura del

cooperativismo. Desde los primeros intentos de vender pan no adulterado en Rochdale, el movimiento cooperativo aspiró a suministrar productos de calidad a sus miembros y clientes y lo logró a menudo.

Esa orientación a la calidad (al cliente y su satisfacción) requiere a su vez además de la participación del individuo, el compromiso de éste con la empresa, y eso exige poder tomar decisiones, ser informado de la marcha del negocio, participar de los resultados.

De ahí que la empresa cooperativa sea una entidad que favorece una profunda implicación y compromiso con la empresa.

3. La orientación a la persona y los valores del cooperativismo

Si la orientación a la persona es considerada desde la perspectiva interna, como uno de los rasgos de las empresas excelentes, no cabe dudas de que la empresa cooperativa cumple esa condición, al tratarse de una forma empresarial marcadamente personalista, donde el factor humano prima sobre el factor capital, recuérdense los criterios que rigen la participación del socio, o el principio de educación, formación e información.

Por otro lado, si otra característica de la excelencia es la fortaleza de la cultura de la empresa, con valores ampliamente compartidos y aceptados, uno de las particularidades del cooperativismo es, justamente, la de contar con valores y principios que lo definen y orientan el comportamiento de los cooperativistas, en lo individual y colectivo. Es evidente que principios y valores expresados a través de la empresa cooperativa forman una cultura, una determinada manera de y pensar hacer.

Estudios realizados (Vargas, 2001b: 1-15) ponen de manifiesto, al menos en el plano teórico, que la dimensión cultural de la empresa cooperativa hace que la dimensión estratégica de ésta adquiera perfiles muy similares a los de las empresas denominadas excelentes. De hecho, para muchos de los dirigentes actuales, la nueva cultura empresarial otorga la razón histórica al cooperativismo, pues sus conceptos (participación, implicación, compromiso con la sociedad...) estarían en la base misma del código genético cooperativo.

4. La condición democrática de los líderes

El cooperativismo, por la condición democrática de sus dirigentes, por su cualidad de servidores, está en condiciones de asumir, mejor que cualquier otra empresa, este nuevo papel del liderazgo, al que hacíamos referencia en las empresas excelentes.

En nuestra opinión, la nueva cultura empresarial tiene hoy limitaciones importantes, sobre todo es muy débil en su intento de entenderse a si misma como proyecto social, lo que la hacen insuficiente.

Por ello el desafío de la empresa cooperativa, como empresa económica con elevada finalidad social, está dado en lograr llevar a cabo tendencias de

gestión moderna, y que los principios y valores tradicionales del cooperativismo tomen cuerpo en las nuevas prácticas organizativas. Sólo así, será capaz hoy de establecer un proyecto transformador y una identidad diferencial.

El cooperativismo se representaría entonces como un paradigma, lo que no significa que se dejen de llevar a cabo reflexiones en torno a cuáles son hoy las prácticas diferenciales que se desea constituyan una identidad propia.

Los cooperativistas deben volver a contestar cuestiones básicas: quiénes somos, quiénes no somos, que se pregunte por la idea que la sociedad cooperativa tiene de sí misma y por su aportación, por su autodefinición y auto representación en un tiempo histórico diferente del que lo vio nacer.

Respecto a la estructura del cooperativismo: a que se hace referencia, esto es una de las desventajas de la empresa cooperativa pues la mayoría son pequeñas empresas y encuentran serias dificultades para responder a los cambios, emprender proyectos de concentración, o simplemente de colaboración en el campo económico y social. Incluso existe la opinión bastante extendida de justificar un tamaño reducido en aras de una mayor participación y una vida societaria más rica.

No obstante, es un problema que marca una disyuntiva entre la dimensión empresarial y la dimensión social, ya que la empresa cooperativa no debe crecer sólo con la finalidad de expandirse económicamente: Lograr dominio del mercado, obtener ganancia, etc., sino que con independencia del tamaño debe dar prioridad a sus proyectos de desarrollo social y por supuesto el tamaño (grande) no debe limitar su accionar con sus socios.

Otros elementos a tener en cuenta en la estructura es la relación con los organismos de primer, segundo y tercer grado, en cuya relación se deberá potenciar el nivel de los organismos de primer grado, de los cuales no se debe desplazar el centro del poder y el control y el fortalecimiento de todos los eslabones u organizaciones que conforman el sistema sobre todo en lo que a democracia participativa se refiere.

La diversificación del Cooperativismo. La realidad del cooperativismo y su futuro nos presentan la existencia de diversos tipos de cooperativos en todas las áreas de la economía: consumo vivienda, transporte de ahorro y crédito, agrícola, etc. No es posible establecer normas acerca de que tipo de cooperativa constituir, sino que cualquiera que sea esta debe tener como centro de su gestión la satisfacción de las necesidades vitales de sus asociados.

Se denota sin embargo que de acuerdo a las necesidades de regiones subdesarrolladas el cooperativismo agropecuario con excepción de Cuba y otros casos aislados es considerado un cooperativismo de subsistencia, falto de integración agroindustrial, con escaso desarrollo de los recursos humanos, lo que lo hace que se ubique en difícil situación.

Por su parte el cooperativismo en los servicios tiene importante presencia, generando fuentes de empleo, servicios a amplios sectores de la población,

pero los niveles de socialización presentes son insuficientes para garantizar el sentido de pertenencia, siendo además su base social débil.

Los problemas financieros. Se relacionan con el hecho de que se denota desarrollo del cooperativismo financiero, sobre todo de ahorro y crédito, en términos cuantitativos, pero la presencia de factores como la pérdida de la naturaleza de las cooperativas, escasa diversificación de sus servicios, estado actual de las relaciones Estado Cooperativa, presencia de la arquitectura financiera internacional, conlleva a que cualitativamente se considere débil.

En cuanto a las relaciones Estado – Cooperativa, se constituyen en uno de los más complicados, en el plano teórico y práctico, observándose posiciones que van desde un excesivo paternalismo, hasta una total indiferencia por lo que se impone la necesidad de redimensionar estas relaciones por cuanto las mismas ejercen una gran influencia en la actividad socioeconómica de estos eslabones y de toda la sociedad, por lo que se impone la necesidad de redimensionarlas.

La falta de integración: horizontal, vertical, nacional e internacional, ha limitado el desarrollo del cooperativismo y no ha generado acciones conducentes a fortalecer uno u otro tipo de cooperativa ni a integrar el sector cooperativo en sus diferentes representaciones.

Después de realizado este análisis acerca de la dirección empresarial considero que las cooperativas poseen peculiaridades que las acercan a una gestión empresarial de excelencia y por otro lado rigideces que limitan sus potencialidades y es preciso dedicarle atención preferencial, para ello deberá desarrollar estrategias en tal sentido, que en mi consideración son las siguientes:

- Reafirmar la esencia, la naturaleza de la empresa cooperativa.
- Reforzar la dirección, el liderazgo, la estructura del cooperativismo.
- Consolidar y desarrollar el cooperativismo financiero, agropecuario y de los servicios.
- Fortalecer las relaciones Estado Cooperativas.
- Reforzar la Intercooperación y la integración cooperativa.

Las vías a adoptar para llevarlas a cabo dependerán de las condiciones concretas de cada país, pero se imponen como una necesidad imperiosa, para propiciar políticas de desarrollo económico y social, donde el cooperativismo no sea un simple espectador, sino que contribuya a ofrecer una verdadera opción.

Todo lo anterior está dado porque es incuestionable, que el Cooperativismo y en general el Asociativismo es el movimiento socioeconómico más grande de la humanidad y además el que más humaniza al hombre.

Al resumir el papel del Cooperativismo a la fecha, pudiéramos entre otros elementos señalar en términos cuantitativos que:

- Hoy la mitad de la Población mundial está asociada a diversas formas asociativas en particular Cooperativas.
- Prácticamente no existe una actividad económica en la que estén presentes las cooperativas: Producción Agropecuaria, Comercialización, Vivienda, Ahorro y Créditos, Seguro, Transporte, etc.
- No es exclusivo el Cooperativismo de los países tercer mundistas, sino que adquiere un gran auge en los países capitalistas desarrollados, poner ejemplos.

Pero este análisis desde esta perspectiva no es suficiente para responder a la pregunta siguiente.

¿Cómo ha contribuido el Cooperativismo al Desarrollo?

Si bien las estadísticas de por sí son muy controvertidas por lo que no las utilizaremos en este caso, es indudable que de forma cualitativa el Cooperativismo ha contribuido a:

- Elevar el nivel de vida de millones de personas fundamentalmente de clase media y baja.
- Ha generado millones de empleo en los más disímiles sectores.
- Ha llevado la prestación de servicios, la producción y comercialización hasta las capas con menos poder adquisitivo, logrando una gran diversificación de las mismas.
- Se han implementado los valores y principios de la solidaridad, equidad y justicia social.

En esencia el Cooperativismo sin temor a equivocarnos ha conducido en cierta medida a atenuar las grandes diferencias que hoy existen en la llamada “Aldea Global”.

BIBLIOGRAFIA

- ACI-ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1966). “Principios cooperativos reiterados en el 23° Congreso de la A. C. I. reunido en Viena en 1966”, en *Mundo Cooperativo. El periódico de las cooperativas*, Buenos Aires, disponible en: http://www.sitiosocial.com/cooperativismo/amplia_principios1.html. Fecha de consulta: junio de 2007.
- ACI-ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995). *Declaración sobre la identidad cooperativa*, XXXI Congreso de la ACI, Manchester. Sept.- 1995, Ginebra, ACI.
- ALFONSO GONZÁLEZ Georgina (1999). *Las Trampas de la Globalización*, Cuba, Editorial José Martí. Instituto Cubano del Libro.
- BARRIENTOS, Manuel *et al.* (s/f). *Comunicación es Participación: Articulación Política y Sociedad Civil. Estudio en Cooperativas*, Buenos Aires, disponible en: http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/foro1/Trabajos/Barrientos_Rodriguez_Seijo_y_Wulff.pdf. Fecha de consulta: junio de 2007.
- CAMPOS Alfonso, Julia M. (1997). *Globalización Económica. Enfoque Teórico y Práctico desde una Óptica Cubana*, en *Revista Cuba Socialista*, 3ra época, No. 8, La Habana (Cuba).
- COLECTIVO DE AUTORES (s/f). *Economía política del capitalismo monopolista*, Moscú, tomo 2, Editorial Progreso.

- GIDE Charles (s/f). *El cooperativismo*, Buenos Aires, INTERCOOP, 257 p.
- MARTÍNEZ Osvaldo (1996). “Globalización de la economía mundial: la ealidad y el mito” en *Revista del CIEI*, La Habana (Cuba), Centro de Investigación de la Economía Internacional, Universidad de La Habana.
- MARX C. y F. Engels (1971). *El Manifiesto del Partido Comunista*, La Habana (Cuba), Editorial Ciencias Sociales.
- MLADENATZ, Gromoslav (1996). *Historia de las Doctrinas Cooperativas*, Medellín (Colombia), Editorial CINCOA.
- MORALES Gutiérrez, A. (1999). *Empresas y Emprendedores en Córdoba: 30 Casos de Éxito*, Córdoba España, Diputación de Córdoba.
- RAZETO Luis (2002). “Mega tendencias. Desafíos y oportunidades para el cooperativismo. De la globalización a la solidaridad”, en *Revista Cooperación*, Santiago (Chile).
- RIVERA Rodríguez, Claudio *et al.* (2002). *La Economía Social ante la Globalización Neoliberal*, Santo Domingo (Republica Dominicana), Editorial Gente.
- RIVERA Rodríguez, Claudio *et al.* (2004). *Cooperativismo y Administración: Un Reto en el Nuevo Milenio*, Santo Domingo (Republica Dominicana), Editorial Gente.
- VARGAS Sánchez, Alfonso (2001a). *Claves de la Excelencia en la Gestión de las Sociedades Cooperativas*, Huelva (España), Universidad de Huelva.
- VARGAS Sánchez, Alfonso (2001b). “El cooperativismo como fórmula empresarial de futuro para canalizar el espíritu emprendedor colectivo”, *Revista Galega de Economía*, Vol. 10, No. 1, España, Universidade de Santiago de Compostela.

CAPÍTULO 3

A FIDELIDADE SOCIETÁRIA EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN. SEUS DESAFIOS HOJE

José Odelso Schneider*

1. INTRODUÇÃO: ASPECTOS GERAIS SOBRE FIDELIDADE

Ao nível dos conceitos básicos e gerais, a fidelidade tem a ver com “o ser fiel e a qualidade de quem é fiel”. A *fidelidade*, geralmente como ponto de partida é entendida como a *fidelidade conjugal*, mas também refere-se à fidelidade a uma pessoa, a um amigo, a um chefe na hierarquia organizacional, a uma entidade, à pátria, ao próprio dever. Antigamente expressava em geral a conotação do dever que as pessoas dos estratos sociais inferiores tinham para com o seu senhor, apoiando-o com o trabalho, a ajuda material ou até, com a força militar, quando fosse necessário. *Fidelidade* igualmente pode ser vista como “fidelidade de alguma coisa”, conformidade perfeita com o original, por exemplo, de um texto, de uma música ou de um quadro de pintura (Vocabolario, 1987: 404).

Numa outra acepção de sinônimo, *lealdade*, é concebida como a qualidade de ser leal, sincero, franco,

[...] expressa um comportamento de correção moral,...o empenho pelo cumprimento do dever, e de respeito à própria dignidade na manutenção dos compromissos assumidos, nas relações com determinada pessoa ou à instituição que tal pessoa representa....mantém vivo o sentimento de honra e foge assim ao fingimento e à traição....na concorrência, sendo fiel quem antepõe a honestidade ao útil e lucrativo (Vocabolario, 1987: 1076).

Outra perspectiva sobre *lealdade*, tratando de pessoa fiel, considera como tal:

- a) “*quem corresponde à confiança que nele se deposita....quem é fiel no afeto, no amor... Refere-se também à pessoa que se mantém rigorosamente fiel aos fatos.*”
- b) “*Quem tem fé numa instituição profana, ou se devota a uma causa, a um ideal, a uma pessoa, a uma organização.*”

* Professor de la Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, Brasil.

- c) “*Servir fielmente...servir com exatidão, atendo-se escrupulosamente à verdade, ao original, ou ao que vem imposto*” (Enciclopedia Italiana, 1971).

Uma quarta conceituação entende fidelidade “*como exatidão na manutenção dos próprios empenhos e compromissos*” (Enciclopedia Universale, 1967: 245-246). Portanto, tem a ver com empenho, constância, perseverança de uma pessoa. Tal conceito, hoje muito usado na eletrônica, refere-se, por exemplo, à fidelidade de um receptor de TV, de rádio, à alta fidelidade, que é a qualidade de um receptor de som reproduzir perfeitamente o som, de forma a não alterar as características da música ou da voz original.

Segundo a Enciclopédia de Economia:

[...] a fidelidade e o dever de fidelidade representa um conjunto de obrigações do trabalhador, na relação de trabalho dependente. O prestador de trabalho tem o dever de não realizar negócios por conta própria ou de terceiros, que possam representar uma concorrência com o empreendedor, e de não divulgar notícias referentes à organização e aos métodos de produção da empresa, ou de fazer uso dos mesmos, de modo a provocar um prejuízo para a empresa na qual trabalha. O dever de fidelidade assim definido, constitui um dos elementos fundamentais da relação de trabalho e vem a ser considerado como uma particular aplicação ao contrato de trabalho, subordinado aos princípios gerais de retidão e de boa fé na execução dos contratos. Nesta perspectiva, o conceito de fidelidade não é concebido apenas como obrigação de reserva, de discrição e de não concorrência, mas, por outro lado, como proibição de assumir qualquer comportamento, também omissivo, capaz de romper a relação fiduciária entre o dador de trabalho e o prestador de trabalho e ao ponto, mesmo de dissolver o contrato. Nem a suspensão da relação por problema de doença, ou a suspensão do trabalho por ocasião das férias ou do descanso, dispensam o trabalhador da observância da obrigação de fidelidade. A violação de tais obrigações comporta a aplicação de sanções disciplinares por entidade correspondente (L’Enciclopedia dell’Economia, 1998: 378-379).

Por fim, na conceituação da Enciclopédia de Ciências Sociais, ao definir o conceito correlato à fidelidade que é “lealdade”, diz-se:

Podemos definir lealdade como um sentimento de adesão a algo externo à pessoa, seja um grupo, uma instituição, uma causa ou um ideal. Este sentimento compreende o desejo de apoiar e atuar em favor daquilo em relação ao qual se é leal e persistir neste apoio durante um longo período de tempo e sob umas condições que exijam certo sacrifício moral, emocional ou material, por parte de quem o mantém (Sills, 1979: 499).

Na linguagem política, a lealdade ocupa um lugar intermédio entre patriotismo e dever. A lealdade tem um caráter menos emocional, uma base mais racional e um raio de ação menos amplo que o patriotismo, mas é mais sentimental, menos racional e mais inclusiva no seu raio de ação que o dever.

A lealdade tem uma origem social. Por isso, quando se diz que alguém é leal a um grupo, poderia dizer-se que essa pessoa se identificou com o grupo

ou a instituição, e que sua pertença a ele forma parte de sua própria autodefinição e que para ele, seus interesses e objetivos estão intimamente vinculados aos de seu grupo. Por exemplo, “sou gremista”, “sou colorado”, “sou do Real Madrid”, “sou militante deste ou daquele partido”, “sou adepto desta ou daquela seita”, “sou membro ativo do clube tal”, “sou cooperativista”, etc. Normalmente é nas entidades políticas que mais tende a cultivar-se e valorizar-se o sentimento da lealdade. A elevada estima pela lealdade para com o Estado já é evidente nos escritos de Platão, Aristóteles e Plutarco. Com o surgimento e a expansão do cristianismo, a lealdade a ser afirmada, era mais para com a Igreja do que para com o Estado ou a Cidade. O conceito moderno de lealdade política das massas para com a Nação, aparecem com a Revolução Francesa, encontrando especialmente em Rousseau, com a sua “religião civil”, a sua mais elevada expressão, com a lealdade para com o Estado, como a real expressão do Contrato Social, consensualmente construído por todas as instâncias da sociedade (Sills, 1979: 500).

2. A FIDELIDADE NO CENÁRIO ATUAL

Após percorrermos algumas e variadas fontes que nos expuseram o conceito de fidelidade e de lealdade, vejamos agora como tais valores se situam no contexto de hoje. A fidelidade como valor, seja a uma pessoa, a uma causa, a uma ideologia, a uma coisa, sofre hoje o impacto das complexas, pluralistas, profundas e rápidas mudanças em curso na nossa sociedade. Sob o ponto de vista filosófico e espiritual, já desde a Renascença, mas sobretudo, desde as grandes mudanças provocadas nas sociedades ocidentais pelas duas Revoluções, a Francesa e a Industrial desde meados do Século XVIII, a sociedade saiu de uma perspectiva de apego às tradições, à estabilidade e a valores tradicionais, próprias de uma sociedade, de uma economia e de uma cultura predominantemente rurais.

Passou então, a abrir-se às inovações, à mobilidade, às mudanças em geral. Novas estruturas, novas formas de relações sociais, mais frequentes e intensas, novas formas de organização econômica, industrial e comercial começaram a surgir. A sociedade passou a diversificar-se em inúmeras entidades e associações de caráter profissional, social, étnico, sexual, cultural, ecológico, etc, em relação às quais cada pessoa podia ou devia definir-se. E é neste contexto também que passaram a surgir as cooperativas e os sindicatos, nos anos finais da primeira etapa da Revolução Industrial, que se estende de 1750 a 1850.

As sociedades avançadas, complexas urbanas e industriais de hoje, tem como tendência característica, a diversificação e a relativização da lealdade de seus membros, tornando-se cada vez mais segmentada e instrumental. O indivíduo passa a mostrar lealdade parcial, em relação a múltiplas entidades

e objetos, em lugar de entregar todo o seu zelo e confiança a uma só instituição, a um ou poucos objetos (Silla, 1979: 500a). E de forma similar, as lealdades entre iguais suplantam de maneira crescente as filiações hierárquicas, à Nação ou à Comunidade, dando lugar à cultura do contrato.

Novos valores, novos padrões de comportamento emergem também antes e durante estas novas situações, competindo com valores tradicionais, ou completando-os. A pessoa, ao ser convidada a participar de várias entidades, associações, organizações, entra também em conflito a sua lealdade para com elas. Antes, na sociedade tradicional e rural mais estável, organizativa e associativamente mais simples, era relativamente fácil ser fiel a uma entidade ou organização, a uma Igreja, a uma entidade comunitária ou artesanal, a uma cooperativa, a um sindicato, pois eram poucas as entidades e instituições de então. Agora, a pessoa deve ser fiel simultaneamente aos compromissos de múltiplas entidades nas quais muitas pessoas participam, e com isso, manifesta-se a crise da fidelidade, pois: entre as muitas entidades às quais se pertence, a qual delas dedicar mais afeição, mais atenção, mais tempo e empenho?

E em meio a estes novos desafios às lealdades, surge uma nova tendência, que é o abalo que sofrem na essência de suas estruturas e identidades boa parte, senão a totalidade das instituições das sociedades de hoje. Tudo o que antes era estável e que perdurava como tal durante décadas ou até séculos agora sofre as contestações em sua estrutura. Segundo Zygmund Baum (2001), tudo o que antes era sólido e estável, agora se torna líquido, instável, sujeito ao turbilhão de mudanças que estão ocorrendo. Além das estruturas, os valores, os padrões de comportamento anteriores, e até os referenciais afetivos das instituições passam a ser questionados. É a generalizada crise de identidades em curso desde a última década do Século XX¹.

Por isso, um dos sintomas desta nova situação é que passou-se o tempo, da “cultura do emprego”, segundo a qual a pessoa passava a trabalhar por 25, 30, 35 e até 40 anos na mesma empresa, firma ou organização e às vezes, variando pouco no tipo de atividade ou de especialização. Hoje, estamos recuperando de certa forma, embora em contexto diferente, o que era próprio de nossos antepassados, avós ou bisavós: cada um deles tinha que praticar e estar apto a assumir uma verdadeira “polivalência profissional”. Era-se ao mesmo tempo agricultor, pecuarista, avicultor, apicultor, a pessoa tinha que saber um pouco de carpinteiro, marceneiro, ferreiro, mecânico, e até, ser curandeiro da família... Atualmente, com a crescente perda das oportunidades de “empregos estáveis” e altamente especializados, devemos voltar a enfrentar a característica de “trabalhador autônomo”, onde se exigirá não apenas uma especialização, mas uma especialização variada, tendendo outra vez a uma

1. Ver também Bauman (1999, 2004 y 2006).

certa “polivalência profissional”, para fazer frente a um mercado dinâmico, que no presente demanda nossa atual especialidade, amanhã já não. Por isso a pessoa deve estar preparada para outros tipos de atividade, que passam a ser mais demandados pela sociedade e o mercado em outros momentos e em outra conjuntura...

Ora, uma realidade social e profissional tão diversificada, ameaça com fragmentar e debilitar cada vez mais nossa fidelidade a uma ou outra das entidades às quais estamos vinculados. São cinco, dez ou mais entidades que pedem simultaneamente a nossa fidelidade em atuar leal e regularmente com elas, cada qual com suas próprias exigências estatutárias, cada uma com seus próprios rituais de participação, de democracia, de processos de controle, de busca de consensos, bem como as exigências de operar fielmente com elas².

Hoje, no ambiente de crescente mercantilização das relações sociais e humanas, que vão muito além da natural mercantilização das relações econômicas, e com o conseqüente declínio do peso das ideologias e das utopias no cotidiano da vida social e política, a pessoa, com muita frequência passa a ter um valor de mercado num âmbito cada vez mais amplo de suas vivências, assumindo posturas no sentido do “eu valho tanto”, “eu rendo tanto”. Por isso, também com frequência cada vez maior a pessoa se preocupa e luta por “preços”, por “valores monetários” e cada vez menos luta e se empenha por “causas”, como a da solidariedade, das causas ecológicas, religiosas e sociais, da melhoria da qualidade e da ética no nosso desempenho profissional, do compromisso em prol da justiça social e contra o crescimento veloz das desigualdades sociais, etc. A solidariedade, a solução das desigualdades sociais, a crescente agressão ao meio ambiente, “é dever para os outros”, ou “é dever do Estado”, não do cidadão, que não tem tempo, pois deve ocupar-se em ganhar mais, em qualificar-se mais, em dar mais e melhores condições para sua família, que provavelmente já usufrui de um bom padrão de vida, mas requer mais...

2. Com frequência o cidadão urbano médio de hoje é simultaneamente membro de um Sindicato, de uma Associação de Pais e Mestres, de um Clube de Lazer, de um Clube Esportivo, de um Partido, de uma Cooperativa, de uma Igreja, de um CTG, de uma Associação Cultural ou de Bairro, de Associação Benéfica como o Lyons, o Rotary Clube, etc. E no caso de certas profissões, como a dos médicos, ainda existe o Conselho Médico, a Associação Médica, as entidades associativas das diversas especialidades médicas, etc. Nestes casos se coloca a questão: a qual destas entidades associativas a pessoa empenhará mais fidelidade, a quais menos? Em quais entidades provavelmente não se faltará às reuniões e assembleias convocadas e se pagará com plena regularidade as mensalidades, e em quais entidades associativas, tal assiduidade é mais relativizada, ou até abandonada? Temos aqui uma situação bem concreta de “relativização das fidelidades”, na qual se cria até uma escala de prioridades das associações e entidades às quais pertencemos, desde a mais até a menos importante, em termos de merecimento de nossa fidelidade.

Como pode perceber-se, está presente nesta atitude um certo isolamento e fechamento no individualismo e a abdicação das responsabilidades coletivas, comunitárias e públicas, próprias de uma cidadania ativa. Pois, no sentido inverso a esta tendência, na época atual faz parte da crescente “educação para a cidadania”, a assunção de responsabilidades comunitárias, civis, humanitárias e públicas por parte de cada cidadão. Hoje não se pode deixar apenas nas mãos dos poderes públicos locais, estaduais ou nacionais a responsabilidade da solução dos complexos problemas coletivos da pobreza, da miséria, da violência em crescimento, da relativa ingovernabilidade das megalópoles e do crescimento da criminalidade e do seqüestros nas mesmas, etc. Tais problemas são complexos demais, são graves demais, para deixar a sua solução entregue apenas à responsabilidade pública. Hoje cada cidadão consciente é insistentemente convidado a colocar a sua criatividade e iniciativa a serviço de entidades e movimentos que ajudem a solucionar os graves problemas que enfrentamos, e quanto, possível, em estreita parceria com o Poder Público. Esta parceria entre cidadãos autônomos, articulados e organizados e o Poder Público, permite encontrar soluções mais adequadas às necessidades locais, mais rápidas, mais econômicas e mais transparentes para a superação de tantos e complexos problemas.

Portanto, apesar do processo de diversificação de fidelidades hoje em curso, “permanece de pé o fato fundamental de que nenhum sistema político pode ser duradouro ou estável, a menos que seus cidadãos, e sobretudo a elite, tenham em grande estima a lealdade política. Nas novas nações que surgiram a partir de 1960, o desenvolvimento de um sentimento e de identificação nacional é uma tarefa prioritária, já que muitas delas estão divididas por barreiras tribais, étnicas, linguísticas e regionais. Urge estimular seus habitantes para que transcendam suas lealdades locais, tribais ou profissionais, imbuindo-os de um sentimento de adesão à comunidade nacional e ao desejo de obedecer a diretrizes de uma autoridade central” (Sills, 1979: 500b).

3. A FIDELIDADE SOCIETÁRIA NAS COOPERATIVA

Feitas estas observações de contextualização sócio-cultural do problema atual da “fidelidade”, situa-se aqui a questão da “fidelidade societária” nas cooperativas. As cooperativas são entidades que não se impõe a ninguém. A única “imposição” admitida, é a do estado de carência econômica e profissional em que uma pessoa pode encontrar-se. Então, ao descobrir na cooperativa a possibilidade de diminuir ou superar esta carência, de forma livre, voluntária e consciente, ela se associa a uma cooperativa, visando que a “prestação de serviços” da cooperativa atenda às suas necessidades e assim, permita diminuir ou até superar suas carências. Ora, quanto mais livre e voluntariamente a pessoa adere a uma cooperativa, e que na condição de empresa funcione

razoavelmente, tal pessoa passa a ver as vantagens que a cooperativa lhe oferece no atendimento de suas necessidades. E na medida em que reconhecer as vantagens, passará a ser mais fiel, e mais facilmente tenderá a ser leal em operar com a cooperativa.

Porém, muitas vezes, anos depois, quando as necessidades da pessoa já estão sendo regular e permanentemente atendidas pela cooperativa, a pessoa tende a “rotinizar”, a “banalizar” tais vantagens. Para ele então, a cooperativa não tem mais muita novidade a apresentar. A pessoa associada conseguiu chegar a um patamar razoável de conforto e de necessidades atendidas, e aí a cooperativa passa a ser não mais tão importante quanto antes. Possivelmente até “se esqueça” das vantagens e dos benefícios adquiridos ao longo dos anos através da cooperativa. Talvez não se queira mais lembrar, ou as múltiplas exigências das rotinas do dia-a-dia não lhe deixam mais o tempo para recordar que, se chegou até lá onde hoje está, num razoável nível de satisfação e bem-estar, é graças às ações da cooperativa que o conseguiu. E quando tal mentalidade predomina, ou seja, quando se apaga ou diminui a memória da trajetória histórica anterior, é fácil diminuir seu grau de fidelidade para com a cooperativa. E aí podem passar a predominar fidelidades a outras entidades que naquele estágio ou padrão de vida em que se encontra, mais o atraem, na perspectiva da realização de seus novos objetivos, que segundo Abraham Maslow já não são mais os mesmos de quando ingressou na cooperativa³. Passa então para um patamar diferente de desejos, aspirações e necessidades e onde apelos de fidelidade de outras entidades passam a ser prioritárias, não mais as da cooperativa, que o ajudou a crescer...

Pois, para que tais desafeições progressivas para com a cooperativa não aconteçam com tanta frequência, importa que a relação de compromisso do associado com a cooperativa não se restrinja apenas à força de um estatuto. Sobretudo em cooperativas com marcado caráter empresarial, é recomendável que a cooperativa estabeleça uma “relação contratual” com o associado, para assegurar a continuidade de sua fidelidade em operar com a cooperativa. Vinculado à cooperativa por força de um contrato, o associado com bem menos frequência irá vender sua produção ao intermediário quando lhe vier oferecer vantagens passageiras, ou também tenderá a diminuir significativamente a possibilidade de o associado atuar com “dupla militância” na prestação de serviços de saúde, no caso de cooperativas médicas, ou outras.

3. Quando o associado chega a esta fase, seria bom recordar-lhe as características do “perfeito cooperador” de J. Dias AGUDO. Tal associado tende a “1º Acreditar nos méritos do auxílio mútuo e da ação em grupo. 2º Ser um homem livre. 3º Ser responsável e sentir-se responsável. 4º Ser realista e estar possuído do bom senso. 5º Ser inovador, não ser rotineiro, não se apegar ao antigo só porque é antigo. 6º Estar preocupado em aprender e em valorizar-se. 7º Ser altruista. 8º Aceitar o primado do humano sobre os demais aspectos. 9º Ser democrata e participativo. 10º Ser uma pessoa no mais amplo sentido da palavra” (1980).

4. OS VALORES E A FIDELIDADE SOCIETÁRIA NA HISTÓRIA DO COOPERATIVISMO

Para entender melhor a fidelidade societária, como o total engajamento do associado com sua cooperativa e com ela exercendo a função social a que se propõe, evitando trabalhar para empresas mercantis concorrentes⁴, precisamos retomar alguns conceitos básicos da filosofia cooperativista. Por isso, nas próximas páginas se resgatará aspectos relativos à algumas noções básicas sobre as organizações cooperativas, sua identidade, a democracia cooperativa, a importância da educação, a voluntariedade da democracia, a questão da equidade e da mutualidade cooperativa.

A cooperação cooperativa, segundo Watkins, “é um sistema de organização baseado nos princípios da unidade, economia, democracia, equidade e liberdade” (Laidlaw, 1962: 2). O que o autor denomina como “princípios, hoje tende a considerar-se como “valores”, ou seja, aquelas idéias-força fundamentais, que dão sentido e razão de ser ao movimento cooperativo e inspiram, motivam os princípios, que já são as normas mais concretas do agir cooperativo.

As cooperativas são organizações essencialmente democráticas e autogestionadas e só conseguem crescer, na medida em que puderem desenvolver-se num ambiente de autonomia e participação. Embora o governo possa desenvolver um papel importante no desenvolvimento de cooperativas, deve-se assegurar sempre que tal desenvolvimento seja genuinamente cooperativo e autônomo. Por outro lado, deve ficar claro que as cooperativas não são meramente instituições econômicas. A autêntica filosofia cooperativa demanda a afirmação dos valores educacionais, sociais, morais e culturais, ao mesmo tempo em que afirma a importância da dimensão econômica e empresarial (Laidlaw, 1962: 6).

O renomado cooperativista canadense já citado, Alexander Laidlaw considera que há certas características essenciais, que são comuns a todos os ramos do cooperativismo:

1. *As cooperativas consistem em grupos de pessoas que unem seus esforços para realizar algo que não conseguem alcançar individualmente.*
2. *Elas visam providenciar determinado serviço que é necessário ou altamente desejável na vida destas pessoas.*
3. *Elas operam na base da auto-ajuda, ou seja, as pessoas envolvidas se consideram como um grupo para a solução de seus problemas.*
4. *Eles organizam uma empresa, um negócio, motivados para a realização de um serviço e não para obter lucros* (Laidlaw, 1962, 1).

Portanto, as cooperativas visam:

1. *Fornecer bens e serviços a preço de custo*
2. *Eliminar do comércio o lucro desnecessário do intermediário*

4. Definição de “Fidelidade Societária” estabelecida pela UNIMED/RS.

3. *Prevenir e evitar a exploração dos mais fracos na sociedade*
4. *Defender os direitos da população como produtores, consumidores e prestadores de serviços*
5. *Promover o entendimento mútuo e a educação entre seus associados e, a longo prazo, entre o povo em geral* (Laidlaw, 1962: 2).

Por isso, são da essência de qualquer organização cooperativa, serem um grupo de pessoas que procuram obter grupalmente, através de uma empresa, o que individualmente não obteriam, por serem econômica e socialmente fracos, e de forma a se prestarem um serviço e não a busca do lucro. Tais pessoas devem estar imbuídas da auto-ajuda que forma pessoas autônomas, devem ter iniciativa, criatividade e não estarem dependentes de poderes superiores, para a solução de seus problemas.

Além destas características essenciais a qualquer cooperativa, podemos dizer que toda teoria econômica geral tem em sua estrutura um sistema de valores pelo qual se orienta suas atividades.

A teoria cooperativa tem um sistema de valores que a maioria das pessoas, inclusive os empregados e os associados das cooperativas, não captam como deviam, e do qual inclusive muitas pessoas com certo nível de instrução tem um conceito totalmente errôneo. Um problema de grande transcendência para as cooperativas de todos os países, consiste em dar a conhecer universalmente seu sistema de valores (Bogardus, 1964: 254).

Por isso, num processo de aprofundamento da identidade cooperativa, os valores da cooperação devem ser mais trabalhados entre os associados, dirigentes e público em geral. São os valores que dão o sentido, a motivação, a razão de ser para a ação cooperativa. Associado que assimilou a importância dos valores da cooperação, tenderá a valorizar mais seus princípios, a estimar e a fortalecer a cooperativa, procurará operar lealmente com ela.

O sistema cooperativo tem suas raízes nas idéias relativas à cooperação. A etimologia do conceito indica “trabalhar juntos”. Há, pois, o pressuposto fundamental de que as pessoas que cooperam, trabalham em união e de boa fé e não se associam visando explorar outros, mas sim, num processo conscientemente assumido de sinergia, visam o bem geral da comunidade associativa. A cooperativa é integrada por um grupo de pessoas que “trabalham em união”, para realizar objetivos, através de métodos que poupem gastos inúteis. Nelas o associado põe em comum parte do seu capital, para que esteja à disposição do “empreendimento coletivo” e vota com o mesmo poder dos demais associados, na base de “uma pessoa, um voto”, pois vale sua pessoa, como pessoa, e não segundo o montante do capital que depositou na cooperativa. Portanto, a cooperativa “reconhece o valor democrático de cada associado como pessoa” (Bogardus, 1964: 255). Pela natureza da ação grupal que envolve um compromisso dos membros com o grupo, o associado não pode operar

com outras entidades, que concorrem, que ameaçam a estabilidade do empreendimento coletivo, que foi grupal e conscientemente assumido.

Uma cooperativa normalmente é fundada por um grupo de pessoas que tem necessidades comuns, para cuja satisfação se empenham em atuar, agindo em comum e de maneira orgânica. Este empenho deve ser particularmente forte quando se refere a uma parte da vida e da atividade cotidiana. Em muitas cooperativas agrícolas ou de pesca o vínculo dos associados com a cooperativa é forte, porque essa é a garantia efetiva de trabalho e renda para as pessoas, além de ser com frequência também uma importante instância de abastecimento de bens e de serviços. Para poder sobreviver de forma decente e digna, as pessoas se unem em torno de um empreendimento coletivo. “O compromisso, o empenho solidário é a seiva vital da cooperativa. Onde esta falta, a cooperativa se enfraquece e declina” (Laidlaw, 1992: 67). E Laidlaw continua: “A força da ligação entre os sócios de uma cooperativa é a medida do seu sucesso e obviamente, é de extrema importância na política de autocalcapitalização da cooperativa” (Laidlaw, 1992: 68). Vínculos cada vez mais débeis entre a cooperativa e os associados, tendem a criar meras relações de clientela, onde o associado é mero cliente, não mais efetivo dono e usuário da entidade. Nestas condições debilita-se a fidelidade societária.

4.1 A democracia e a importância da educação democrática

Bogardus, sociólogo e um dos grandes estudiosos dos processos de cooperação cooperativa nos Estados Unidos, ao opinar sobre a democracia cooperativa, declara:

O princípio do controle democrático, tal como o apresentam as cooperativas, converte-se numa causa que deve ser apoiada, desenvolvida e divulgada. Uma cooperativa é uma empresa que deve conduzir-se com eficiência e eficácia. Mas, também é mais, já que representa a teoria e a prática da democracia no mundo dos negócios. Segundo o sistema de valores do cooperativismo, o que conta é a pessoa e não o dinheiro. Todo cooperador deve considerar-se como associado voluntário e não somente como um inscrito em um negócio apenas para comprar e vender ao justo preço, mas também, como expoente e protagonista da forma de vida democrática (1964: 255).

Ora, manter hoje os elementos democráticos e participativos do sistema de valores cooperativo, constitui um desafio difícil de ser assumido, especialmente em cooperativas grandes e administrativamente complexas, onde a participação decisória dos associados tende a definhar. Nestas exige-se uma vigilância constante e um esforço educativo permanente, pois segundo Lincoln, o preço da democracia é sua eterna vigilância. Não desenvolver a fé no valor das operações leais com a cooperativa, em prol do bem geral, como uma causa a ser abraçada por todos, significa o surgimento da apatia, da inércia, da infidelidade societária.

Tal fé pode ser desenvolvida através da educação constante, a qual recorde aos associados, que a democracia em perigo em qualquer parte do mundo, significa um perigo para a democracia em todas as partes. Por outro lado, a democracia fortalecida em qualquer parte, representa um benefício para a democracia em todas as partes (Bogardus, 1964: 255-256).

A Cooperativa é uma empresa privada e livre. A livre empresa significa uma empresa livre do controle e da intervenção estatal e esta característica faz parte do seu sistema de valores. “*De fato, pode afirmar-se que as cooperativas representam a expressão mais livre da livre empresa*” (Bogardus, 1964:257).

E Laidlaw retoma a importância e a necessidade da educação cooperativa, para fortalecer a fé no valor das operações leais com a cooperativa, ao declarar:

A educação é parte tão importante do sistema cooperativo, que uma organização sem a presença educacional em suas atividades, simplesmente não é uma cooperativa autêntica, e de fato, sem educação, a cooperativa bem cedo tende a perder as características que a marcam como cooperativa (Laidlaw, 1962: 9).

Por isso, em todo o início de cooperativa, segundo o mesmo autor, deve trabalhar-se muito bem não só os aspectos legais e administrativos, mas também os educacionais. E pode-se complementar a recomendação anterior, colocando a ênfase naquelas atividades que são cada vez mais demandadas, numa época de globalização e de crise das identidades, que são as tarefas relativas ao aprofundamento da Identidade Cooperativa.

Prosseguindo na reflexão sobre a relevância da educação cooperativa, Laidlaw cita um cooperativista francês que diz: “*O objetivo da cooperação é formar pessoas, que tenham uma responsabilidade individual e coletiva, de maneira que possam evoluir para uma vida individualmente melhor e coletivamente para uma plena vida social*” (Fauquet, citado por Laidlaw, 1962: 10). E junto a pessoas mais simples e pobres, a educação para eles deve ser concreta e imediata, precisa lidar com os afazeres do dia-a-dia e precisa ser trabalhada através de atividades que tenham um real sentido para eles. Recomenda-se, por exemplo trabalhar com eles conceitos tais como responsabilidade grupal, conseguir participar das decisões, através do voto majoritário, saber delegar responsabilidades a dirigentes e funcionários competentes, mas com bons processos de cobrança e fiscalização, saber observar regras definidas de comum acordo por todo o grupo, e exercer a “auto-disciplina social”, pois o bem-estar do grupo não pode ser visualizado em abstrato” (Laidlaw, 1962: 10).

Com frequência, várias entidades da livre empresa usam e abusam da sua liberdade, convertendo-se em monopólios e oligopólios, o que não ocorre com as cooperativas. Quando a livre empresa se administra “de cima para baixo”, através de poucas pessoas que representam a aristocracia do poder, é grande a tendência para converter-se em monopólio, e frequentemente, tendem a iludir a opinião pública, procurando mostrar que o monopólio é bom

e benéfico para com seus clientes...Em contrapartida, nas cooperativas, a administração se exerce “de baixo para cima” ou “do povo para cima”, ou seja, por meio de um grande número de pessoas. Na medida em que vai crescendo a cooperativa, se estende a sua base, composta de associados que assumem o controle da organização. E o número crescente das vozes de seus associados que efetivamente participam e controlam, mantém e fortalecem os sistemas democráticos, contra os monopólios e também fortalecem e qualificam as próprias cooperativas.

Porém, a vantagem democrática das cooperativa, vem acrescida de um problema e que é próprio de todas as instituições democráticas:

[...] o de conservar em todos os seus membros a consciência de suas oportunidades e responsabilidades individuais, para manter sua liberdade intata em nome da causa democrática e do bem-estar de todo o gênero humano. Trata-se de uma causa que é tão grande como a humanidade e que permite a todo o indivíduo, até ao mais pobre e humilde, de sentir que é uma pessoa que tem importância no mundo e que sua própria segurança descansa em sua livre participação na promoção do bem-estar geral, o que constitui um princípio fundamental no sistema de valores cooperativo (Bogardus, 1964: 257).

4.2 A voluntariedade da democracia

A democracia não se impõe, mas requer aceitação livre, voluntária e consciente. As pessoas devem ter a liberdade de associar-se a uma cooperativa. Deve ser-lhes assegurado o espaço da entrada livre e da saída livre. Qualquer um pode associar-se, contanto que coopere de boa fé e não faça uso de sua associação para promover outro fim, ou para abalar e minar desde dentro a cooperativa, ou para fortalecer um inimigo concorrente da cooperativa (Bogardus, 1964: 45). O associado não pode ser vítima de pressão para que se associe, ou para que continue na associação. Se for solicitar o desligamento da cooperativa, tem o direito de pedir a sua parte de capital social, mas concedendo geralmente à cooperativa o mesmo prazo de devolução que ele, associado precisou para integrar seu capital na cooperativa.

Em nome do princípio da adesão livre e voluntária, ninguém pode reivindicar que algum dia, em algum país se instaure um Sistema Cooperativo Integral, Completo e Absoluto. Caso isso ocorresse, se violaria o princípio da voluntariedade. Tornaria necessária a coação e acabaria com a participação livre e voluntária e com a própria cooperação autêntica, genuína. “*Um sistema totalmente nacional (e único) de cooperação, poderia chegar a debilitar o “espírito cooperativo” e o seu apego cioso pela autonomia, que é essencial para a sua eficácia. Se fomentaria a acomodação, o ritualismo, a rotina e a cooperação perderia o seu impulso criativo*” (Bogardus, 1964: 46).

Porém, a observação anterior não pode impedir o cooperativismo de

algum dia pretender tornar-se um Sistema Econômico e Social Forte e bastante abrangente, embora não único e exclusivo, para atuar dentro do Sistema Econômico Dominante, que é capitalista e neoliberal. O cooperativismo deve poder conquistar cada vez mais espaços econômicos e sociais, segundo recomenda o oitavo princípio do cooperativismo proposto por Lambert e Desroche, que é “a aspiração de conquista”. Aspiração de conquista de crescentes espaços econômicos e sociais ao capitalismo, não se conformando com o papel que o capitalismo lhe quer reservar, ou seja, de atuar apenas nos setores marginais e de pouca rentabilidade da economia.

Que a economia cooperativa possa oferecer outros critérios nas operações de mercado, que não os do lucro, mas sim, os da melhor prestação de serviços, visando satisfazer necessidades básicas dos associados e da comunidade em geral. O cooperativismo tem o direito de propor uma nova lógica no mercado, a lógica do serviço, competindo com a lógica capitalista do lucro. Onde “uma economia de serviços”, longe de pretender tornar-se única e exclusiva, possa competir forte e competentemente com “uma economia do lucro”, na busca real do bem-estar geral ou do “Bem Comum”, noção hoje tão pouco lembrada e valorizada. Poderá, por isso mesmo, tornar-se uma economia inclusiva, distributiva, de relevante alcance social, ao mesmo tempo sempre empenhada em buscar mais racionalidade, eficiência e eficácia econômica e social.

Hoje vivemos numa economia diversificada, onde coexistem, empresas privadas capitalistas, empresas estatais e empresas privadas comunitárias, como sendo empresas de cogestão, de autogestão, ou de caráter cooperativo ou mutualista. No contexto atual, tendem a ser hegemônicas as empresas privadas capitalistas, que junto às empresas estatais seguem a lógica do lucro: quem manda, define as políticas, se apropria dos excedentes (e da mais valia), é o dono do capital. No contexto de uma economia diversificada, a empresa pública, a empresa comercial e industrial privada e a empresa cooperativa tem a oportunidade de demonstrar seus respectivos méritos.

Ora, o princípio da voluntariedade significa que aos sócios não se obriga comprar os bens e serviços de suas cooperativas. Por isso, as cooperativas se sentem obrigadas a manter sua eficiência, a prestar um serviço satisfatório e atraente, *oferecendo “bens econômicos, pelo menos com as mesmas condições e qualidade com que as oferecem os demais comerciantes e fornecedores”* (Alanne, citado por Bogardus, 1964: 47). *“Como resultado da liberdade de escolha, próprio do princípio da voluntariedade, a cooperativa se vê estimulada continuamente a servir a seus associados de forma satisfatória, pois do contrário, os perderá”* (Bogardus, 1964: 48). Mas, “pela mesma razão, também se reconhece a importância de manter um programa de educação permanente junto a seus associados, de modo que estes sempre tenham presente a responsabilidade que acompanha a liberdade” (Idem: 48). Que através de um constante empenho educativo, o associado esteja cômico de seus direitos, mas também

dos seus deveres para com a comunidade cooperativa, enfim de manter-se e fortalecer-se numa atitude de fidelidade societária. Pois o princípio democrático da coparticipação num empreendimento comum como co-proprietário, demanda também a fidelidade societária. E a fidelidade societária exige, que o associado não só queira usufruir dos bens e serviços da cooperativa, só visando vantagens, numa mão única, mas também, que sinta a responsabilidade de contribuir com sua capacidade, suas qualidades e seus recursos, para fortalecer e consolidar a casa comum que é a cooperativa. Há uma clara relação de reciprocidade, de mão dupla entre a entidade cooperativa e cada associado no que tange a compromissos, iniciativas e atividades.

Muitas cooperativas hoje, sobretudo as grandes, em função das dificuldades e desafios do mercado, requerem do associado a garantia de sua lealdade em operar com a cooperativa. Por isso, estabelecem um contrato de reciprocidade entre a cooperativa e o associado, de forma que a cooperativa se empenha em dar o melhor de si ao associado, mas em contrapartida, o associado se compromete a operar lealmente com a cooperativa, seja como produtor, seja como consumidor ou prestador de serviços.

No usufruto do princípio da voluntariedade, os sócios de uma cooperativa não tratam de satisfazer seus próprios caprichos, mas devem agir segundo as decisões, cuidadosamente preparadas e discutidas, pelo maior percentual possível de presença dos que realmente decidem nas assembleias gerais.

A participação voluntária é o oposto da coerção, esta é própria de regimes totalitários. “A coerção é sempre uma confissão de fracasso” (Bailey Jack, citado por Bogardus, 1964: 48). A participação voluntária salvaguarda e fomenta a liberdade, o compromisso, a fidelidade societária do indivíduo. Abre o caminho para que toda pessoa possa desenvolver ao máximo a sua personalidade.

4.3 As cooperativas e a autonomia

Para um melhor entendimento do contexto moral, social e econômico no qual se move a fidelidade societária, é relevante apresentar alguns elementos importantes do valor e agora, desde 1995, como novo princípio aprovado no Congresso da Aliança Cooperativa Internacional em Manchester, o princípio da autonomia cooperativa. Uma cooperativa só consegue ser autônoma, na medida em que os associados se envolvem e se comprometem com sua organização. Associados desinteressados, descomprometidos com sua casa, ou operando mediante uma empresa concorrente com a cooperativa, bem cedo verão sua cooperativa sendo manipulada por uns poucos, ou por forças de fora, ou se debilita cada vez mais até ser engolida pela voragem competitiva da conjuntura econômica. A condição para fortalecer a autonomia, que se expressa e manifesta nas relações externas da cooperativa, é apresentar uma consistente autogestão interna.

Ora, para tal autogestão ser consistente, é preciso o constante comprometimento dos associados com seus dirigentes eleitos, participando das atividades para as quais são solicitados, escolhendo bons dirigentes, ajudando a definir as políticas e respectivas prioridades, cobrando, monitorando a execução e a administração das políticas e do próprio empreendimento coletivo, e sobretudo, operando lealmente com a cooperativa. Não é verdadeira cooperativa aquela que compromete apenas alguns poucos, ou onde a cooperativa é vista pela maioria dos associados, como “propriedade” do Presidente, do Executivo contratado ou dos membros do Conselho de Administração.

Por outro lado, a liberdade e a autonomia cooperativa se complementam, pois

[...] a associação cooperativa se esforça por manter sua identidade como empresa autônoma, ao não pedir favores especiais do governo ou do Estado. Não pede subsídios... não busca a proteção de tarifas. Pede unicamente a liberdade de funcionar como uma empresa autônoma e sob as mesmas normas e possíveis benefícios que um governo democrático julga necessário estabelecer para qualquer outra classe de empresa (Bogardus, 1964: 49).

Por outro lado, a autonomia deriva logicamente do princípio da voluntariedade, pois só quem decide participar de uma iniciativa cooperativa, tem condições de assegurar-lhe a necessária autonomia. Pois, ela só se constrói, unicamente por obra e vontade dos próprios sócios e quando administrada por eles.

A autonomia de uma associação cooperativa baseia-se nas unidades locais da comunidade e nos associados individuais. Uma associação cooperativa local é virtualmente uma organização de lares e famílias em uma comunidade. É no plano local que as famílias tem plantadas as suas raízes. A responsabilidade final das decisões de longo alcance recai sobre os associados da comunidade local. E qualquer superavit das cooperativas passa às mãos dos residentes na comunidade local, diferentemente de uma empresa da concorrência que tem ramificação nacional ou internacional e globalizada. Nesta, os lucros de cada sucursal local de algum negócio, são retirados periodicamente da comunidade local e enviados à longínqua matriz desta empresa (Bogardus, 1964: 50).

Uma importante característica das cooperativas e que muito tem a dizer com a época atual, de abertura à globalização, é relativo ao enraizamento local das cooperativas. Enquanto no mercado aberto de hoje, varrido pelos ventos da globalização, e seguindo a racionalidade do capitalismo neoliberal, riquezas e serviços produzidos num lugar, dirigem-se, circulam geralmente em direção àqueles mercados (locais, regionais, nacionais ou globais) onde puderem obter mais vantagens e maiores margens de lucro. E o excedente gerado, na lógica capitalista, não guarda raízes e fidelidades locais. Aplica-se lá (na região ou país), onde houver maiores possibilidades de lucro.

Na economia cooperativa é diferente. *“As cooperativas usufruem da riqueza que se produz na comunidade, dentro da mesma comunidade”* (Bogardus, 1964: 50). Ou, segundo Alphonse Desjardins o grande pioneiro do cooperativismo de crédito canadense e cujo sistema difundiu-se e consolidou-se depois também nos Estados Unidos: *“O capital se retira das localidades (paróquias), para acumular-se nos grandes centros, dos quais a agricultura não pode obter nenhum benefício. Os monopólios não operam em benefício do consumidor, nem do pequeno produtor...”* (citado por Bogardus, 1964: 51). Ora, as cooperativas são uma solução para a gente humilde no mundo inteiro, pois, tendo autonomia, se garante a seus associados uma ação democrática, sem ter que recorrer apenas à fiscalização estatal.

Porém embora entre os Pioneiros de Rochdale a autonomia não constasse explicitamente como princípio, era vivenciado como um valor e uma atitude, pois declaravam sua independência em relação a todo e qualquer partido ou corrente política então existente. Seus associados provinham de várias tendências ideológicas e político-partidárias, pois 16 dos 28 Pioneiros eram de uma corrente socialista cristã, os demais, de outra linha ideológica, mas mantinham a isenção partidária, embora continuassem a valorizar muito a dimensão política de suas atividades. Hoje convém que também as cooperativas, como importante setor da sociedade e da economia, junto com outras entidades, movimentos sociais e associações, exerçam uma vigilância e cobrança constante sobre a classe política, tanto local, como estadual e nacional, sobretudo quando se trata da discussão sobre o orçamento, bem como sobre leis ou projetos de leis, onde a liberdade de atuação das cooperativas e das demais entidades associativas está sendo afetada. Igualmente o cooperativismo deve marcar uma presença mais efetiva e freqüente, bem como de controle e cobrança junto aos meios de comunicação social, para não serem objeto de manipulação, de descrédito, nem de subordinação aos interesses de tais meios, que geralmente estão a serviço ou sob o controle do grande capital e das grandes empresas. Os meios de comunicação social devem zelar para que também os interesses e as necessidades das pequenas comunidades, das pequenas entidades e empresas sejam atendidas.

Convém saber que na medida em que cresce o poder econômico das cooperativas, muitas forças surgirão na sociedade e na economia, querendo obstar o progresso e o desenvolvimento das mesmas. A oposição se tornará mais ativa e haverá interesses particulares que não hesitarão em recorrer a toda classe de propaganda enganosa para jogar a opinião pública e a ação legislativa contra o cooperativismo, como expressão direta da democracia (Bogardus, 1964: 53).

As cooperativas, porém, não gozam de uma autonomia absoluta. Sua autonomia deve reger-se dentro das leis nacionais e internacionais e deve saber adequar-se às novas realidades, aos novos conhecimentos, etc. As vezes,

a autonomia cooperativa não é devidamente apreciada até pelos próprios associados. Viola-se o princípio da autonomia cooperativa, quando grupos de associados usam a autonomia para fomentar exclusivamente seus próprios interesses, em detrimento de outros grupos, o que configura claramente um “comportamento corporativista”. Mas, por outro lado, o espírito de autonomia bem entendido e praticado, também poderá contribuir para “*uma política de preços eficientes*” (Bogardus, 1964: 55), pagando ao produtor não segundo a lógica capitalista, de um preço lucrativo e explorador da mão-de-obra, mas sim, segundo um preço justo e estimulante ao produtor, bem como cobrando um preço não lucrativo, mas justo, ao associado de cooperativa de consumo ou de prestação de serviços. Isto porque “*uma cooperativa estabelece suas próprias medidas para a fixação dos preços. Estas se baseiam nos princípios de uma economia de abundância (e de serviço), em vez de de uma economia de escassez e de um mercado manipulado*” (Bogardus, 1964: 56).

A Aliança Cooperativa Internacional, no seu XVIII Congresso em 1950, já definia claramente o que viria a ser assumido como um princípio 45 anos depois:

As cooperativas devem ser completamente livres, independentes e capacitadas para adotar uma posição referente a qualquer problema que afete seus próprios interesses, ou os interesses gerais, com independência em relação ao Estado e às autoridades públicas em geral, assim como em relação aos órgãos privados e aos partidos políticos (Bogardus, 1964: 62).

Portanto, a autonomia é inerente às cooperativas, pois, são “*as mais independentes de todas as empresas*”, porque favorecem a iniciativa livre e individual ao máximo, permitindo aos associados a liberdade para serem criativos, inovadores, na medida em que suas atitudes, talento, educação e experiência o permitam. Enfim, a autonomia cooperativa permite o maior grau de liberdade compatível, com a necessária vigilância econômica e social (Bogardus, 1964: 61).

5. EQUIDADE E FIDELIDADE SOCIETÁRIA

Para um melhor entendimento do ambiente no qual se movimenta a fidelidade societária, pode ser útil realizar aqui uma breve incursão no significado dos valores da “equidade” e da “mutualidade”, tão caros ao cooperativismo.

Enquanto o valor da igualdade exige que todas as pessoas sejam tratadas de forma igual, a equidade leva em conta as diferenças humanas. O tratamento equitativo significa tratamento igual segundo o grau de participação e de colaboração nas relações humanas no empreendimento coletivo. Tal orientação equitativa está claramente presente no anterior princípio da distribuição das sobras “na proporção das operações”, agora incluído no princípio da participação econômica do associado. Esta orientação, junto com a introdução

da democracia numa entidade econômica, talvez constitua, uma das mais notáveis normas de ação que os Pioneiros de Rochdale puseram em prática e que também já estava presente na organização pré-cooperativa das Reduções do Paraguai. Os excedentes, uma vez deduzidos os custos totais, inclusive os custos da capitalização, se consideram como propriedade dos associados. Estes os recebem, na proporção de suas operações leais com a cooperativa, não na proporção do capital investido na cooperativa como “capital social”.

As cooperativas igualmente praticam a equidade, quando pagam lealmente seus impostos. Sabe-se que quando o volume de operações de uma empresa cooperativa é proporcional ao volume de negócios de outras empresas da concorrência, as contribuições tributárias tendem a ser quase sempre maiores e mais transparentes do que das empresas concorrentes. Em muitas comunidades, são as cooperativas “*as que mais impostos pagam*” (Bogardus, 1964: 65). Além disso, geralmente as cooperativas gozam de um elevado conceito no que tange à honradez nas declarações de suas rendas ao governo.

Por outro lado, há igualmente um tratamento equitativo na distribuição das responsabilidades entre seus associados, segundo a experiência, a habilidade e a boa vontade que tenham para assumir as muitas e variadas funções da organização cooperativa. Constitui um dos objetivos das cooperativas, repartir a responsabilidade entre todos os associados, de forma equitativa, segundo suas experiências, qualidades e boa vontade para trabalhar pelos demais, visando obter o maior benefício possível para tais pessoas (Bogardus, 1964: 66).

O princípio da equidade também se expressa na forma como a cooperativa age com seus empregados/funcionários. Normalmente respeita seus vínculos sindicais e os direitos sociais conquistados através dos sindicatos. Em vários países se recomenda aos empregados de associar-se à cooperativa na qual trabalham, de maneira que através do direito ao voto possam decidir sobre o nível dos seus salários e sobre as demais condições de trabalho. Assumem assim uma real “cultura cooperativa”, plenamente motivados para exercer suas responsabilidades e para tratar os associados como efetivos “donos” e “usuários” da organização. Em alguns países, forma-se um Fundo Especial de Recursos Previdenciários, que está à disposição dos Empregados. O tratamento equitativo apenas tem problemas de ser plenamente seguido em cooperativas pequenas ou em fase de consolidação, que por carência de recursos, não conseguem pagar seus funcionários como seria o devido, bem como em cooperativas grandes e com uma administração complexa, que tendem a tornar-se impessoais, frias e distantes em relação a seus empregados. Devido a isso, os empregados podem perder o sentido da responsabilidade pessoal bem como o espírito e o empenho cooperativo.

Uma outra forma de expressar o princípio da equidade é o de não permitir nenhuma especulação com as ações das cooperativas. Não se permite a ninguém “*fazer dinheiro às custas de outras pessoas*” (Bogardus, 1964: 67). A

cooperativa está sempre disposta a remunerar o capital social dos associados, para que ninguém se veja obrigado a perder dinheiro, pagando segundo as normas justas do mercado, equivalentes às que se remunera às cadernetas de poupança, não segundo critérios especulativos.

A aplicação do princípio da equidade reduz a distância entre o rico e o pobre, sem negar oportunidades à iniciativa individual, nem às atividades criativas. Serve igualmente para elevar o nível de vida dos associados e indiretamente, também da própria comunidade na qual a cooperativa está inserida. Permite igualmente reforçar o sentido da segurança, oferecendo perspectivas melhores de vida, imunizando as pessoas contra falsas promessas. A distribuição equitativa incrementa o trato justo nas relações econômicas e sociais, pois, desta maneira, se estabelece um ambiente de boa vontade. Ajuda a difundir mais o cooperativismo, que significa uma distribuição mais justa, o que por sua vez cria mais cooperação, fazendo crescer uma cultura cooperativa entre a população.

6. MUTUALIDADE E FIDELIDADE SOCIETÁRIA

Igualmente o valor e o conceito de “mutualidade” pode contribuir muito para uma melhor compreensão do alcance da fidelidade societária. *“Mutualidade é o trabalho conjunto de pessoas dignas, em benefício de todas as demais pessoas. Ao cooperar em benefício de todos, a pessoa enriquece indiretamente sua própria vida”* (Bogardus, 1964: 68). A mutualidade visa colocar em prática a fraternidade entre os seres humanos e os próprios países.

A mutualidade surge por alguma razão de importância vital, como por exemplo, o progresso pessoal, econômico e social, ou é devido a um sentimento de satisfação que provém de servir aos demais por amor aos mesmos, seja por razões religiosas ou filosóficas. A mutualidade tende a ocorrer entre pessoas que se unem em atividades comuns, não por motivos individualistas ou egoístas, mas sim, motivadas por um altruísmo, que aponta para o bem-estar universal da pessoa humana. As pessoas empenham-se para que outras pessoas possam elevar-se em conjunto, em direção a uma vida melhor, mais sadia e útil. Estão animadas pela cooperação como um estilo de vida, um modo de vida. Crêem na concorrência, mas contanto que sirva para melhorar a cooperação (Bogardus, 1964: 69). Tais pessoas são capazes de antepor o interesse do empreendimento coletivo ou comunitário aos interesses individuais, muito embora, num segundo momento esperem também alguma vantagem com esta dedicação comunitária, seja em benefícios diretos, seja em mais realização humana e satisfação pelo bem realizado ao próximo. Estão motivados pela cooperação como meio de desenvolver ao máximo a personalidade de todos e de cada um, como método essencial para a construção da paz e da justiça social.

A mutualidade deriva do desejo de ajudar os demais. *“Como força motriz, a mutualidade não se expressa na atitude de ‘superar os demais’, que tantas pessoas aprenderam das filosofias competitivas predominantes, mas sim, na atitude de ‘superação com os demais’, em prol do bem comum”* (Bogardus, 1964: 70). Superar problemas em conjunto e em equipe é muito mais construtivo do que ganhar um jogo contra o concorrente e por isso, quando os resultados do esforço mutualista passam a ser experienciadas pelas pessoas, a mutualidade converte-se numa força motriz na vida das pessoas.

A atitude da mutualidade rejeita o tão difundido comportamento do “salve-se quem puder” e do “viver e deixar viver”. Este comportamento se generaliza quando a teoria da concorrência domina o pensamento humano, quando as condições primitivas do clima de “horda” informe e desorganizada obrigavam todos a contar quase unicamente só consigo mesmos, quando o estranho podia ser um inimigo, quando sob condições desesperadoras de vida, só sobreviviam os que roubavam ou arrebatavam os alimentos aos outros. Ao contrário, a mutualidade dá um passo para a frente e pratica a regra de “viver e ajudar a viver”. Supera o ditado tão difundido no contexto individualista e competitivo de “Deus ajuda aos que se ajudam” e “Deus ajuda a quem cedo madruga” e passa a difundir a visão que “Deus ajuda aos que se ajudam mutuamente” e numa perspectiva universalista e não corporativista.

O bem de qualquer ser humano é a filosofia que guia a todo indivíduo que coopera sinceramente. O preceito de São Mateus, de fazer aos demais o que queremos que façam a nós mesmos, opera como um poderoso estímulo, e a filosofia da fraternidade igualmente dá forças às pessoas para cooperarem mais e melhor e mais motivadas. *“O espírito de mutualidade subordina a filosofia do receber à filosofia do dar. Aquele que perder a vida por minha causa, há de achá-la”* (Mt, 10:39; Bogardus, 1964: 73).

A mutualidade incrementa a fé na natureza humana e representa o tratamento equitativo e a justiça social. Numa época em que se verifica uma violência e uma insegurança social crescentes, seria aconselhável que se difundissem atitudes de mutualidade. Pois a Mutualidade *“desfaz os temores gerados pelo ambiente social e os substitui pela boa vontade. Coloca os valores humanos acima dos valores monetários, mercantilistas e a cooperação acima da concorrência. Impede o esmagador materialismo do homem pragmático, para quem os ideais são encarados com indiferença, bem como as visões fantásticas do idealista que recusa viver no mundo das experiências cotidianas”*, que é capaz de sair da rotina e partir para novas realizações e experiências (Bogardus, 1964: 74).

Portanto, formam parte da essência da mutualidade a interação pacífica e respeitosa, assim como as atividades que promovem a paz. Porém, não a paz a qualquer preço, mas sim a paz que garante a liberdade e uma vida justa para os indivíduos e a sociedade. A finalidade das cooperativas não se limita

meramente em fazer negócios, mas também, em “*recriar comunidades*” (Bogardus, 1964: 77), instaurando novos processos de ajuda mútua e novos métodos de organização e trabalho. E a mutualidade, numa perspectiva universalista, muito pode contribuir para recriar e fortalecer comunidades, especialmente no ambiente das grandes concentrações urbanas, onde reina o anonimato, o individualismo e a insegurança, promovendo a ajuda mútua naquelas comunidades mais carentes e necessitadas de apoio ou afetadas pela violência, ou também, promovendo a cooperação entre cooperativas de ramos diferentes, reforçando, recriando assim o sentido comunitário das mesmas.

Muitas cooperativas como ramos de cooperativas tem-se consolidado e expandido, criando inclusive um bom processo de integração do ramo em cooperativas de primeiro, segundo e terceiro graus. Mas, permanecem fechadas dentro do mesmo ramo, assumindo uma certa postura “corporativista” em relação a outros ramos do cooperativismo e em relação à própria comunidade. O mutualismo, numa perspectiva mais universalista e abrangente, poderá contribuir para que tais ramos mais consolidados, coloquem a sua experiência, o seu know how à disposição de outros, para mais ajuda mútua e união entre cooperativas de ramos diferentes, e ainda débeis e em fase de consolidação, promovendo tanto a integração horizontal, quanto a vertical e funcional entre elas. Quando isso ocorrer, cada ramo deixará de olhar apenas para si e suas necessidades e passará a assumir uma visão e uma política mais sistêmica, defendendo e promovendo o –SISTEMA COOPERATIVO, como um todo coeso e integrado.

A força do movimento cooperativo radica na integração dos indivíduos às associações locais, fazendo irradiar a cultura da mutualidade também para fora da cooperativa, em direção à comunidade mais ampla. Tal força pode tornar-se cada vez maior, na medida em que ocorre a integração a outros órgãos e entidades maiores, que vão ampliando seus horizontes e funções, mas, permanecendo contudo sob o controle das associações locais e de seus associados individuais. As cooperativas são formadas pelo povo que as cria de baixo para cima. Por isso, elas tem uma firme base democrática, que não teriam se se constituíssem de cima para baixo. Tal base democrática, construída de baixo para cima, do local para o regional, deste para o âmbito estadual, o nacional e o internacional, não se obtém de um só golpe. Requer tempo, persistência e vontade política, para que algum dia se realize no mais amplo e universal sentido possível, passando aos poucos, a ser um sistema econômico e social alternativo, embora não exclusivo, ao capitalismo e assim, talvez realizando em seu todo ou em parte o pretendido sonho dos Pioneiros de Rochdale, na opinião de Charles Gide, ou seja, em prol de uma “República Cooperativa”, ou da emergência de um sistema econômico e social mais solidário e cooperativo.

7. CONCLUSÃO

A fidelidade envolve o compromisso assumido com uma pessoa, com uma religião, uma instituição, uma empresa da concorrência, uma cooperativa ou uma causa. Também o conceito equivalente, a lealdade significa que a pessoa se identifica com o grupo ou a instituição, conhece a sua identidade, e de tal forma que sua pertença a elas faz parte de sua própria autodefinição e portanto, seus interesses e objetivos estão intimamente vinculados aos de seu grupo, no caso, uma cooperativa. Ora, a lealdade envolve compromissos, deveres, tarefas condizentes com a entidade com a qual se pretende ser fiel. E por ser societária, passou-se também a estimular e a cobrar a fidelidade de seus dirigentes e colegas, membros da mesma sociedade ou associação.

Portanto, a força da ligação e do compromisso entre os sócios de uma cooperativa e a sua organização, é a medida do seu sucesso e obviamente, é de extrema importância na política de autocapitalização da cooperativa. Vínculos cada vez mais débeis entre a cooperativa e os associados, tendem a criar meras relações de clientela, onde o associado é mero cliente, não mais efetivo dono e usuário da entidade, enfraquecendo cada vez mais sua fidelidade societária. É uma relação de compromisso tão fraco com a cooperativa, que leva a cooperativa a perder seus objetivos iniciais.

Concordamos plenamente com Laidlaw quando declara que o compromisso, o empenho solidário é a seiva vital da cooperativa e onde este falta, a cooperativa se enfraquece e declina. E a força da ligação entre os sócios com sua cooperativa, é a medida do seu sucesso e obviamente, é de extrema importância na política de autocapitalização da cooperativa.

Por isso, na reflexão sobre a relevância da educação cooperativa, o objetivo da cooperação é formar pessoas, que tenham uma efetiva responsabilidade individual e coletiva com a cooperativa e a comunidade, de maneira que possam evoluir para uma vida individualmente melhor e coletivamente para uma melhor vida social.

Ora, num contexto de crescente pluralismo cultural, econômico e social, de crescente complexidade e pluralidade de entidades sociais, de exigências por uma especialização variada do mesmo indivíduo, tende a crescer também a relativização das lealdades, ou a lealdade parcial. Por outro lado, no meio de tantas opções de trabalho à disposição das pessoas, tende a rotinizar-se, a banalizar-se o vínculo com algumas das entidades das quais participamos, entre as quais as cooperativas. Tendem a esquecer-se as vantagens conquistadas ao longo dos anos de pertença, graças ao suporte da cooperativa e aí passa-se a criar vínculos com outras organizações, que competem com a cooperativa, que deveria continuar a ser a casa da gente.

É para evitar isso, que muitas cooperativas, além de investirem muito numa criativa e inovadora educação cooperativa, visam trabalhar com os

associados e funcionários a identidade cooperativa, tentando fazer que o associado resgate sua fidelidade originária para com a cooperativa. Muitas outras cooperativas, pressionadas pelas novas exigências do mercado, estabelecem efetivas relações contratuais com os associados, num pacto de fidelidade recíproca entre cooperativa e associados, esperando evitar assim o crescimento da infidelidade societária entre eles e o conseqüente fortalecimento da concorrência.

BIBLIOGRAFIA

- AGUDO, J. Dias (1980). *Cooperação e cooperadores*, Lisboa, Livros Horizonte.
- BAUMAN, Zygmunt (1999). *Globalização: as conseqüências humanas*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 1999, 145 p.
- BAUMAN, Zygmunt (2001). *Modernidade líquida*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 258 p.
- BAUMAN, Zygmunt (2004). *Amor líquido: sobre a fragilidade dos laços humanos*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 190 p.
- BAUMAN, Zygmunt (2006). *Vidas desperdiçadas*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 170 p.
- BOGARDUS, Emory (1964). *Principios y problemas del cooperativismo*, México, Libreros Mexicanos Unidos, 267 p.
- DESROCHES, Henri (1977). *El desarrollo intercooperativo: sus modelos y sus combinaciones*, Buenos Aires, INTERCOOP, 192 p.
- ENCICLOPEDIA ITALIANA (1971). Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana.
- ENCICLOPEDIA UNIVERSALE (1967). Milano, Rizzoli-Larousse, Rizzoli Edit.
- LAIDLAW, Alexander (1962). *FAO Consultant. Training and extension in the co-operative movement*, Rome, FAO (Agricultural Development Paper – N° 74), 78 p.
- LAIDLAW, Alexander (1992). *La cooperazione nell'anno 2000*, Milano, Edizioni CGM, 106 p.
- LAMBERT, Paul (1963). *Studies in the social philosophy of co-operation*, Manchester, Co-operative Union Ltd, Co-operative League of de USA, 309 p.
- L'ENCICLOPEDIA DELL'ECONOMIA (1998). Novara (Italia), Istituto Geografico de Agostini.
- SILLS, David L. (dir.) (1979). *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, Vol. 6, 1ª reimpresión, Madrid, Aguilar.
- VOCABOLARIO DELLA LINGUA ITALIANA (1987). Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana.

CAPÍTULO 4

EL COOPERATIVISMO EN LA SOCIEDAD GLOBAL ¿PERVIVENCIA DE UNA UTOPIA O FORMA EMERGENTE DE ORGANIZAR LA RENTA DEL CAPITAL? UNA ÓPTICA DESDE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

*Jorge Bertullo**

*Todos los días se extinguen especies animales y vegetales,
todos los días hay profesiones que se tornan inútiles,
idiomas que dejan de tener personas que los hablen,
tradiciones que pierden sentido y
sentimientos que se convierten en sus contrarios*

José Saramago, Novela “La Caverna”

Las palabras y peripecias del viejo artesano, de la novela de Saramago, describen (entre otras cuestiones) magistralmente, la vulnerada resistencia de los valores y cultura de las personas frente a las transformaciones que en las sociedades genera el capital trasnacional, como factor predominante en la organización de la vida humana.

En un mundo en el cual la manida globalización nutre e invade nuestras vidas y discursos, resulta difícil imaginar y sobretodo desarrollar formas alternativas, más justas de organizar la convivencia humana. Como otras veces la poesía resulta pertinente,

*es cierto, que esa globalización de nuestro pobre miserable globo,
tiende a globalizar el desaliento¹*

Sin embargo la preocupación por encontrar formas alternativas al capitalismo de mercado no es nueva. Por cierto fue la “ocupación” de varios pensadores y hacedores desde hace mucho tiempo atrás. Es el caso de los socialistas de quienes se dice que Carlos Marx llamó despectivamente utópicos (Argaya, 2000; Pérez, 2003: 159).

* Profesor de la Universidad de la República, Uruguay.

1. *Globalizaciones*. Mario Benedetti, 1997.

En función de estas ideas y otros antecedentes, se fue construyendo a partir de la segunda mitad del siglo XIX y hasta nuestros días, una modalidad organizativa de la producción y la distribución, basada en conductas y valores de cooperación, en oposición a la competencia abierta de los factores.

Si bien algunos autores sostienen (P. Davis, 2000) que las cooperativas surgieron para competir en el mercado, desde nuestra perspectiva no podemos asumir tal criterio como absoluto. Por el contrario, pensamos que la investigación histórica registra evidencias que las cooperativas constituyeron junto a otras formas organizativas, una modalidad de resistencia frente al empuje del capital (de la época). De ahí un nacimiento hermanado con otras formas de resistencia obrera como los sindicatos.

Desde este punto de vista sostenemos con Sanchís (2001) que *“el cooperativismo industrial, se desarrolla a partir del asociacionismo obrero, por lo que surge como una alternativa al modelo de producción capitalista...de acuerdo con una motivación ideológica”*.

No obstante la génesis mencionada, el contexto y evolución de las sociedades exige hoy a las organizaciones que analizamos, respuestas claras a interrogantes sobre sus verdaderas posibilidades y contribución en la búsqueda de sociedades más justas y alternativas realistas al capitalismo.

En esta dirección valen algunos interrogantes como referencia:

¿Son las cooperativas una apuesta creíble o válida para edificar una sociedad más justa?

En este proceso de adaptación o supervivencia organizacional de las economías cooperativas al funcionamiento del mercado en que ha estado en juego su ideología y valores; *¿la ideología cooperativa ha sido erosionada?*

Finalmente, *¿lograran las cooperativas mantener su identidad esencial² o por el contrario mutaran como organizaciones funcionales al capital?*

Este trabajo precisamente, constituye un primer acercamiento al tema en procura de ubicar argumentos para sustanciar tales interrogantes. El mismo, forma parte de la tesis final del autor en la Maestría que actualmente cursa en la Universidad de Valencia, España.

En un primer momento se procura caracterizar el marco hipotético en que encuadramos la reflexión. Seguidamente intentamos acercarnos a las organizaciones a que nos referimos y en particular identificar las principales mutaciones que en nuestra opinión se vienen registrando. A continuación se intenta brindar los principales rasgos de un nuevo escenario y nos detendremos brevemente en analizar las relaciones entre el marco ideológico cooperativo y los discursos empresariales de los que participan. Finalmente arriesgamos

2. Por esencia nos remitimos a los principios y valores, pero sobre todo, a la carga ideológica que dio lugar al surgimiento del cooperativismo de trabajo. En otras palabras una forma distinta al capitalismo de organizar la producción y la sociedad.

algunas reflexiones preliminares con relación a los interrogantes y marco hipotético que nos convoca.

1. MARCO HIPOTÉTICO

Nuestro enfoque asume como punto de partida, (además de los interrogantes de orientación antes mencionados), que las cooperativas de trabajo en su proceso de adaptación a las reglas que impone el mercado y el capital, están sufriendo serias mutaciones en el plano organizativo e ideológico que habilitan a pensar en que si no se toman medidas correctivas de largo plazo, las cooperativas serán otra forma –escasamente diferenciada– de organizar la renta del capital, antes que un modelo opcional de producción y organización de la sociedad en base a valores determinados.

Postulamos que las cooperativas no sólo constituyen una forma de hacer empresa en base a ciertas premisas históricas, o un perfil singular de empresariado, sino que en su surgimiento se abonaba la esperanza de un mundo distinto, donde el capital se subordinara al hombre. Individuos y colectivos convivieran en armonía con un mercado que en el peor de los casos estaría controlado.

Por cierto que el cuestionamiento no es nuevo y ha dado lugar a diversos trabajos de investigación al respecto.

En este sentido, hay quién concluye que *“la historia de las cooperativas de producción muestra una secuencia ininterrumpida de fracasos ya que no pueden sobrevivir en una economía de mercado libre, si no se transforman en empresas capitalistas”* (Morales, 1998: 17). Se arguye la existencia de factores exógenos que explicarían tal desenlace. De asumirse tal proposición, inmediatamente surgen nuevos interrogantes, sobre el rol del Estado y las políticas públicas acerca de estas organizaciones cooperativas y cuales serían las formas de propiciar el desarrollo de las mismas, cuestión que intentaremos abordar más adelante.

2. GÉNESIS

Ríos de tinta nutren la historia del cooperativismo³ y pueden identificarse coincidencia en varios aspectos, a saber (Pérez 2003; Sanchiz 2001; Morales 1998):

3. En particular compartimos los argumentos que señalan que *“las cooperativas nacen en un contexto como respuesta popular ante los abusos de ese capitalismo feroz....del siglo XIX. De ahí que en sus primeros comienzos....estuviera ligado al del movimiento obrero, no diferenciándose de él. ..los principios cooperativos....serán conforme los ideales socialistas”* (socialismo anterior al marxismo) (Díaz, 2002).

- Las diferentes manifestaciones cooperativas comienzan a ser visibles en los últimos coletazos de la denominada primera revolución industrial, de cual refrescamos algunos de sus ingredientes a nuestro juicio principales:
 - El empuje tecnológico hasta el momento sin precedentes, el uso del agua y el vapor, el telar, su influencia en el agro.
 - Movimientos demográficos, inmigración campo- ciudad.
 - La explotación salvaje de la fuerza de trabajo, surgimiento del proletariado y por ende primeras manifestaciones de la cuestión social.
 - Desarrollo del capitalismo como modalidad dominante. El capital subordina los demás factores de la producción.
 - Se crea el ambiente para la producción en masa por consiguiente el desarrollo de las concepciones Tayloristas de la producción.
- Los actores que protagonizan las primeras experiencias cooperativas son sin lugar a dudas, el naciente y creciente proletariado. Este enfoque no minimiza el aporte de algunos intelectuales y pensadores que en función de su compromiso con los trabajadores estimularon y desarrollaron importantes emprendimientos de tipo colectivo. En la misma línea de análisis deben ubicarse a nacimiento de los sindicatos.
- Ser una reacción obrera al desarrollo del capitalismo como sistema dominante y las consecuencias en las condiciones de vida de los trabajadores (independientemente de la orientación ideológica de los impulsores de las iniciativas). Esta reacción tiene varios planos:
 - *organizativo y social* (el surgimiento y organización de la clase obrera a través de los sindicatos, su articulación nacional e internacional, al igual que las cooperativas);
 - *económica* (las cooperativas son también desde esta perspectiva una solución a diversas dificultades económicas de la masa trabajadora);
 - *ética*, en tanto aspira a configurar un marco de valores sobre los cuales sustentar la sociedad y la convivencia humana.
- La existencia de una serie de ideologías y aún prácticas que propiciaban el desarrollo de experiencias asociativas como, el marxismo, (socialismo científico), el anarquismo, el cristianismo, el socialismo utópico.

Menor sintonía, se registra en cuanto a la evolución posterior y propósitos del cooperativismo en la actualidad. En nuestra visión se expresan dos posiciones:

- a) Por un lado, la pervivencia de su carácter alternativo en el plano ideológico y constituir una forma de eliminar o combatir el capital y el mercado.
- b) Por el otro, se esta frente a una forma colectiva y singular de organización empresarial (por sus valores), que participa del mercado, como cualquier otro tipo de empresa sin intenciones ni ideología de cambio social.

Somos de la idea que esta cuestión dilemática no esta saldada. Y por el contrario, subsiste como problema de investigación y es fuente de algunas de las principales contradicciones que nutren aún hoy el debate cooperativo.

Debe admitirse que en función de la génesis cooperativa afincada en múltiples ideologías (cristianismo, anarquismo, socialismo etc.), su evolución posterior probablemente también se reconozca en la suerte que han tenido estas ideologías en los distintos contextos donde han participado.

Si se asume esta perspectiva es factible, que en algunos contextos las cooperativas aun persistan en sus “utopías” de sociedades más justas⁴ y en otros hallan optado por adaptarse a las reglas del sistema dominante, procurando al menos sostener sus valores primigenios⁵.

Considerando la reflexión precedente postulamos la idea de que la erosión de las concepciones originales del cooperativismo tiene como campos varias dimensiones, no obstante las manifestaciones que preferimos destacar son: el plano ideológico discursivo, el plano conceptual y organizacional cooperativo y plano laboral.

En el siguiente esquema intentamos graficar algunos componentes que en nuestra interpretación han estado en juego dando cuenta de la transformación señalada.

Componentes ideológicos primigenios	El cooperativismo procura cambiar el capitalismo	El cooperativismo es una modalidad de organizar la renta capitalista	Variaciones dentro del capitalismo
Ideas fuerzas	El mercado es dominante. Las cooperativas participan de él pero su concepción distributiva es contraria al mismo. Se procura la equidad social. Las cooperativas buscan cambiar la sociedad de manera pacífica. El hombre sigue siendo su fin. Se cuestiona paradigmas dominantes. ⁶	El mercado regula la economía el estado es regulador. Las cooperativas son formas colectivas de gestión empresarial integradas al modelo. No cuestionan paradigma dominante. Las cooperativas son otra forma de distribuir el lucro.	Ideas fuerzas

4. Esta dimensión ideológica del cooperativismo de trabajo se encuentra hasta hoy plasmada en los estatutos de la Federación de Cooperativas de producción del Uruguay, en su artículo 2 que sostienen “*procurar la sustitución progresiva y pacífica del régimen de Empresa Privada y competitiva, por el de cooperación organizada, para que el individuo pueda actuar en ella como parte de una comunidad de trabajo y vivir fraternalmente*” (FCPU, 1964).

5. En este sentido Pérez, apunta: “*es indudable la penetración de elementos capitalistas en el ámbito de las sociedades cooperativas, o sencillamente, del recurso de estas, para el mejor desarrollo de sus propias actividades, a herramientas o instrumentos propios del derecho societario mercantil*” (Pérez, 2003).

6. Se asume al Paradigma Social Dominante, como el conjunto “*de creencias metafísicas, hábitos...que conforman colectivamente el modo de percibir e interpretar su mundo social*” (Belbis, 2007: 8).

Componentes ideológicos primigenios	El cooperativismo procura cambiar el capitalismo	El cooperativismo es una modalidad de organizar la renta capitalista	Variaciones dentro del capitalismo
Discurso	El capitalismo es dominante pero no la única forma de organizar la producción.	Las cooperativas si quieren sobrevivir deben adaptarse a las reglas que impone el capitalismo.	Discurso
Cambios conceptuales y organizacionales	Los cambios son inevitables. Las cooperativas necesitan competir pero procuran antes que nada sostener el trabajo de la gente. Por eso pueden llegar a asumir soportar costos laborales superiores, desde una optica en la que predomine la renta como objetivo. El cooperativismo toma la forma jurídica que mas se adecua a su filosofía y valores. Debe ser estimulado por su contribución a la equidad, gestión de valores. Es una alternativa económica basada en colectivos. Tiene como centro el ser humano.	Los cambios procuran adaptar las cooperativas a las exigencias que plantea la competencia empresarial. La flexibilidad es la clave del éxito. El cooperativismo es una figura jurídica más para gestionar empresas. Debe ser fomentado para sectores de población menos favorecidos. Es una herramienta de inclusión.	Cambios conceptuales organizacionales
Internacionalización y cooperación	Siguen siendo conceptos poco abordados. La expansión afecta en general a las poblaciones, mas desfavorecidas. La inter-cooperación es una meta	La expansión cooperativa es parte de su desarrollo. Es una forma de inter-cooperación local. Si las multinacionales lo hacen también puede ser hecho por las cooperativas	Internacionalización y cooperación

A continuación nos detendremos brevemente en tres de estos ítems prece-
dentes

2.1 Manifestaciones institucionales⁷ del problema

De las transformaciones que vienen sufriendo las cooperativas en el plano organizacional o institucional, referiremos a tres advertencias.

2.1.1 Cambios organizacionales

La primer de ellas la encontramos en un interesante artículo de hace casi ya una década de Alicia Kaplan (1997: 201) sobre las “*Mutaciones estructurales de las cooperativas*”.

7. Quizás resulte más conveniente hablar de cambios en la superestructura en el sentido marciano que da cuenta de la cultura, ética y ordenamiento jurídico.

En el, la autora logra preocuparnos acerca del futuro del cooperativismo al identificar una serie de mutaciones, que de prosperar y extenderse, ponen en riesgo la identidad cooperativa particularmente, “*subvertir la naturaleza cooperativa de estas entidades...*”

Dentro de estos cambios menciona: la reducción en el número de socios necesarios para constituir una cooperativa; algunas “*disposiciones respecto del capital y en especial a la admisión de miembros inversores*”; cambios en las formas de reparto de las reservas, priorizando los inversores “*sean o no miembros de la entidad*”, la participación en la gestión de personas u organizaciones extrañas a la organización cooperativa, en general propietarios del capital.

Desde nuestra percepción, los años no han hecho otra cosa que acentuar las mutaciones identificadas corroborando el análisis de la autora. En efecto, tanto en países sudamericanos como del viejo continente es posible encontrar evidencias de estas transformaciones. El caso paradigmático es el de España⁸ donde tanto la legislación cooperativa general como la de las comunidades autónomas habilita entre otros aspectos, la integración de cooperativas con tres personas, la participación de socios de capital, etc. En suma una serie de flexibilidades que desde nuestra perspectiva no hacen otra cosa que funcionalizar o si se quiere adecuar la organización para el despliegue del capital.

Kaplan en el artículo referido afirma, que:

[...] son principalmente los problemas de carácter financiero los que han determinado que muchas cooperativas, en la búsqueda de nuevos recursos para sobrevivir y desarrollarse, hayan apelado al capital de terceros, resignando a favor de ellos algunas de sus normas fundamentales de organización y funcionamiento (Kaplan, 1997: 216)⁹.

De convalidar la aseveración precedente sería admitir que el factor capital se torna el articulador y organizador de los demás factores de producción. El punto contradice precisamente una de las esencias cooperativas por la cual el capital sería un factor subordinado al factor trabajo.

2.1.2 Cambios en el marco laboral de las relaciones laborales

La otra evidencia institucional del problema mencionado que hemos escogido proviene del derecho laboral

Nos referiremos brevemente a lo que algunos autores denominan “Huída del derecho de trabajo” (López i Mora, 2006a).

8. Ver Ley General de Cooperativas. Ley 27/1999, 16 de julio.

9. No obstante debe reconocerse que en los casos en que se admite capital de terceros para la gestión cooperativa, en general se disponen normas que procuran limitar la dependencia y el rol que se le otorga a este en las decisiones empresariales. Por ejemplo limitando las aportaciones “externas” a un 40 % del capital. Ley general de cooperativas 27/1999. (Sanchís, 2001: 186 ss).

En efecto es en el campo de las relaciones de trabajo que se dan al interior cooperativo donde se identifican perversiones del derecho de trabajo. Siguiendo a López i Mora postulamos que *“ciertamente hay indicios suficientes en la regulación del trabajo asociado de las cooperativas en España para afirmar que se esta produciendo una huida de las instituciones del Derecho del trabajo en estos últimos tiempos”* (2006a: 1).

En el documento citado y en nuestra interpretación del mismo, los autores nos advierten de la funcionalidad legislativa a formas de precarización laboral que además de funcionar en las empresas convencionales habría penetrado el mundo cooperativo.

La “*deslaborización*”¹⁰ del estatuto del trabajador (asalariado cooperativo), así como la participación de las cooperativas como organizaciones proveedoras de empleo temporal, el abuso de la herramienta cooperativa para los procesos de externalización, *outsourcing* o tercerización en el cono sur, no serían mas que diversas formas en que la histórica institucionalidad laboral sería quebrada por el denominado proceso de huída del derecho de trabajo.

Sin agotar los síntomas percibidos, no queremos dejar de realizar una sucinta mención a la participación de las cooperativas en los procesos de externalización que realizan empresas convencionales capitalistas y organismos del Estado. El fenómeno no es nuevo pero la presencia del cooperativismo en actividades de este tipo podemos considerarlo creciente.

El llamado *outsourcing* deviene muchas veces en “cosourcing” en el que la empresa busca externalizar funciones pero manteniendo un alto grado de participación en las mismas de modo que pueda recuperar el servicio en un momento determinado”. En empresas de este tipo los trabajadores cooperativistas realizan el mismo trabajo que los trabajadores de la plantilla de la empresa e incluso mezclados unos con otros. El trabajador se limita vender su fuerza de trabajo, de manera alienada, careciendo por tanto de la más mínima organización empresarial y por tanto de autonomía económica (López i Mora, 2006b).

En el Río de la Plata a estas cooperativas se las ha denominado Cooperativas Truchas: *“se trata de una estrategia empresarial encubierta en la que una empresa capitalista madre induce a sus empleados a conformar una cooperativa a los efectos de aprovechar las ventajas tributarias derivadas de la sustitución de un contrato laboral por un contrato comercial”* (Burdin, 2006).

10. El vocablo, propio del derecho laboral español, alude al alejamiento de la normativa laboral de lo que tradicionalmente era conocido como estatuto laboral. Este incluía y regulaba asuntos tales como: la jornada laboral, el contrato indefinido, las compensaciones por paro, las coberturas de seguridad social etc.

Finalmente agregamos una mutación que consideramos relevante al menos para el caso de las cooperativas uruguayas. Resulta evidente que se producido una creciente desproletarización en el sentido estrecho del vocablo. La importancia que ha adquirido el sector terciario en el país parece estar en la base de esta mutación.

Las CTA integradas por obreros organizados, muchos de ellos industriales, pasan a ser integradas, por universitarios, docentes, y trabajadores sin antecedentes de participación gremial y en muchos casos sin historia laboral.

Por cierto que esta situación no es ajena a un contexto al que:

[...] se asiste a una “metamorfosis del mundo del trabajo”, marcada por la desproletarización creciente del trabajo industrial en los países centrales y sus repercusiones para los países dependientes, la subproletarización y precarización de los trabajadores y el trabajo, la expansión sin precedentes del desempleo estructural, expansión y crecimiento del trabajo asalariado en el sector servicios, heterogenización de la fuerza de trabajo con la incorporación masiva de la mujer en los mercados de trabajo. Todos estos cambios fueron producidos en un relativo breve periodo generado un conjunto de fragmentaciones que es preciso analizar en su profundidad y se constituyen como otro de los principales desafíos de la actualidad (Sarachu, 2000).

El cambio en las singularidades de los protagonistas considerando lo planteado al inicio del artículo, referido a la implicación proletaria en la gestación del cooperativismo, específicamente su ideología, en nuestra opinión resulta evidente del párrafo precedente.

2.1.3 Cambios en el discurso

El discurso cooperativo es otro de los planos donde es posible evidenciar la mutación de fondo que viene ocurriendo en el cooperativismo. Es muy abundante la literatura cooperativa que podría ayudarnos en este apartado.

Sin embargo dado que el trabajo no tiene un propósito histórico, preferimos rastrear estas modificaciones en algunos aportes documentales de autores que participan del debate sobre el posicionamiento cooperativo. Una muestra, Orellana (2007), sostiene que las cooperativas al igual que la empresa capitalista tradicional, debe hacer frente a dos tópicos:

- 1- *La organización y coordinación de las actividades para el funcionamiento eficiente de la empresa; y*
- 2- *La medición y determinación de las producciones o aportaciones individuales de los miembros a la producción conjunta.*

Desde esta perspectiva y siempre siguiendo al autor antes mencionado, la única diferencia entre las cooperativas y las empresas capitalistas tradicionales, radicaría en que “*lo verdaderamente singular...es el hecho de que la fase de control de las decisiones...recaiga en los propietarios que a la vez son trabajadores de la empresa y están representados en la Asamblea o en el Consejo*”.

Como se puede interpretar, se ubican las diferencias en un plano organizativo o en todo caso de proceso en la toma de decisiones y no en el campo de los propósitos y mucho menos en la ideología. Una ligera revisión bibliográfica en torno al tema nos permite reflexiones preliminares como las siguientes:

La primera deducción que sostendremos es que de la investigación bibliográfica¹¹ –sin duda acotada que hemos realizado para este trabajo–, es la abrumadora minoría de trabajos de investigación que sostienen o reflexionan desde la postura de las cooperativas como agentes de transformación de la sociedad en un sentido profundo.

La ausencia de enfoques marxistas, o anarquistas, las consideramos escasos (y si los hay son bastante añosos) con relación a las publicaciones que propugnan a las cooperativas como integradas y formando parte del sistema. Esta afirmación, en nuestra opinión es aún más evidente en contextos como los de Latinoamérica, sin perjuicio de la obligación de admitir que algunas voces disonantes se escuchan¹².

La segunda inferencia es la subordinación o incluso ausencia de temas ideológicos de los trabajos de investigación que dan cuenta del quehacer cooperativo. Las preocupaciones se afincan predominantemente en temas de la gestión empresarial cooperativa, el papel de estas en las economías nacionales, en las relaciones con el sistema legislativo y tributario, las cooperativas y del desarrollo local, la sociología de la organización cooperativa etc. Las referencias ideológicas conceptuales en el mejor de los casos, aluden al papel histórico de los pioneros, el reconocimiento de la clase trabajadora como protagonistas y la difusión y fomento del cooperativismo por organizaciones religiosas (cristianas), políticas (algunos partidos) y sindicales.

En suma desde nuestra perspectiva las mutaciones, que venimos describiendo no son otra cosa que manifestaciones institucionales de una situación aún más compleja, como lo es la pérdida de vigencia de los valores cooperativos o si se quiere de la ideología cooperativa. La pérdida de carga ideológica de las manifestaciones cooperativas parece correlacionarse positivamente con el uso de un mayor lenguaje empresarial.

En otras palabras, cuando las cooperativas son visualizadas como empresas –que lo son- y se asume el lenguaje del empresariado convencional, apenas

11. En el Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social publicado por CIRIEC en el año 2001, puede constatar que de los casi 270 investigadores que participan del mismo, los títulos monográficos que aluden a temas de contenido ideológicos de la naturaleza que venimos sosteniendo, no alcanzan el 10 por ciento.

12. Otra muestra, el texto *La economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad* (Pérez, 2006), en nuestra opinión es otra evidencia de la ausencia de trabajos de investigación o ensayos centrados en cuestiones ideológicas conceptuales.

extrapolado al mundo cooperativo, simultáneamente, ha comenzado el vaciamiento del contenido ideológico y valorativo de las expresiones cooperativas.

De asumirse este planteo, bien podría señalarse que la percepción de este clivaje puede encontrarse en la difusión de los enunciados cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional de 1995. En efecto, es en esta declaración de principios que aparece en toda su modernidad el concepto de que las cooperativas son empresas.

En la declaración de la ACI sobre la Identidad cooperativa, específicamente en los fundamentos para la redeclaración de principios puede leerse:

Entre 1970 y 1995 la economía de mercado había extendido mucho su impacto por el mundo. Las barreras comerciales tradicionales habían sido reducidas de forma importante y muchos de esos cambios, tales como las creación de libre comercio, la reducción en el apoyo gubernamental para la agricultura, la desregulación de las entidades financieras, amenazaban los marcos económicos dentro de los cuales muchas cooperativas habían funcionado durante décadas (ACI, 1996).

Y así fue. El paradigma neoliberal ha logrado propiciar, las transformaciones en el rol de los Estados, permitiendo elevar la tasa de extracción del capital a límites descomunales y por consiguiente sus secuelas sociales¹³.

Hasta entonces la palabra empresa formaba parte de la jerga habitual del empresariado convencional. A partir de entonces los cooperativistas comenzaron a procesar esta mutación semántica que en nuestra posición estimuló el vaciamiento de contenido ideológicos las plataformas cooperativas.

Este hecho que puede resultar anecdótico en nuestra opinión tiene una repercusión relevante, dado que al adoptar un discurso ajeno al mundo cooperativo, también se fue adoptando el herramental capitalista para la gestión. Postulamos que las cooperativas hasta entonces planteaban una tensión ideológica y valorativa en el debate cooperativo. Sin embargo, las posiciones cooperativas orientadas al cambio social, son rápidamente desplazadas por concepciones integracionistas, en lenguaje provocativo- empresariales.

La discusión posterior se focalizó en determinar que clase de empresa diferente son las cooperativas. En este punto son muy abundantes los trabajos que procuran demostrar esta diferencia cooperativa y si bien las menciones a los valores cooperarios son muy frecuentes ha desaparecido la idea de cambio social, la pretensión de una sociedad basada en el ideario cooperativista.

A continuación y a manera de ejemplos, veremos dos discursos extremos que dan cuenta de la posición que venimos sustentando, separados al menos por un siglo el uno del otro.

La primer referencia histórica la encontramos en el siguiente hecho:

13. “*Los estragos del progreso*”, es la denominación que da Thierry Jeantet a este asunto (2000: 213).

[...] entre las décadas de 1870 y 90....Adolfo Vaillant –inmigrante francés y primer estadígrafo de este país– dictó en Montevideo un ciclo de conferencias sobre el cooperativismo, en 1875. En ellas Vaillant partió de la definición del Grand Dictionnaire Universel du XIX Siecle de Pierre Larousse, donde se dice: “Las Sociedades Cooperativas, que están destinadas a transformar completamente la situación de las clases obreras, son de origen moderno. (...) La teoría de las Sociedades Cooperativas consiste en eliminar la intermediación en ciertos casos buscando una relación más inmediata productor/consumidor¹⁴.”

El otro testimonio lo tomamos del doctor José María Aizega¹⁵, responsable jurídico de Mondragón Corporación Cooperativa, en su visita a Montevideo en el año 2002, en este sentido es elocuente: “*la viabilidad del cooperativismo*” es posible “*aún en medio de los planteos del capitalismo neoliberal*”.

Mas cerca en el tiempo el profesor Monzon sostiene un argumento de esta posición sin desperdicios:

Pero este sector es emergente porque, a diferencia de las manifestaciones decimonónicas, no se orienta a la sustitución de un sistema de capitalismo liberal por otro de la economía social, ni se concibe como un subproducto de la evolución cíclica del capitalismo”. En su opinión la economía social sería un sistema estructural y necesario para “*mejorar la asignación de recursos y la redistribución de la renta, consolidando la estabilización económica...* (Monzón y Defourny, 1987: 14-15).

En nuestra interpretación y salvando las distancias y contextos de los testimonios, considerados literalmente estos testimonios en su conjunto dan cuenta de la mutación registrada.

3. LAS DESVENTAJAS PARA LOGRAR UN MODELO DE GESTIÓN PROPIO

Las cooperativas han tenido dificultades para encontrar y desarrollar un modelo de gestión propio que basados en los valores y principios universalmente aceptados, obtenga legitimidad y expresión en el campo de la gestión cotidiana.

Varias han sido las causas de las dificultades para identificar este modelo y desarrollarlo según las coyunturas y parámetros culturales donde operan las cooperativas.

En esta dirección de análisis coincidimos con Roger Spear y Alan Thomas sostienen:

[...] es fácil olvidar las estructuras casi invisibles que sostienen y apoyan a las empresas tradicionales. Tales estructuras han evolucionado transformándose en parte integrante del Estado; del sistema educativo; de los mercados financieros o de producción; etc.

14. www.cudecoop.coop

15. En La República, 2002.

[...] *El movimiento cooperativo ha tenido que crear concientemente estructuras paralelas para poder desarrollarse y su función a evolucionado dentro del proceso de negociación para obtener recursos destinados a estas estructuras* (Spear y Thomas, 1997: 184).

En efecto las cooperativas han tenido una enorme desventaja frente a otras formas organizativas del capital y el trabajo. Estas desventajas, han sido en el plano cultural, financiero, de las políticas del Estado etc. Es este en términos resumidos la verdadera complejidad del problema. Revertirlo supondrá trabajar en forma alineada al ideario cooperativo en forma conjunta.

Inspirados en las reflexiones mencionadas de Roger Spear, intentamos a continuación graficar las ventajas que se han otorgado desde organismos del Estado, los sistemas políticos, educativo, a las configuraciones empresariales convencionales y por ende las desventajas otorgadas a las cooperativas. En este caso la observación se realiza desde el escenario en el que se desenvuelven las cooperativas de trabajo del Uruguay.

Área o sistema de apoyos	Empresa capitalista convencional	Cooperativas
Organismos del estado (posición histórica)	El Estado focaliza el desarrollo del país sobre la base de crear y sostener una burguesía nacional empresarial. Se privilegia el desarrollo de este sector para competir en el mercado externo.	Las cooperativas no son visualizadas como agentes del desarrollo económico y productivo. En todo caso las políticas han respondido a las manifestaciones de la cuestión social que se han planteado en diferentes coyunturas ¹⁶ .
Sistema político	Los empresarios son el sistema político. Muchos han representado a su sub sistema empresarial participando en el gobierno de diversos Entes del Estado: Bancos, empresas de servicios públicos, corporación de desarrollo etc.	Salvo excepciones y en los hechos, la agenda de los actores del sistema político apenas incorpora el tema cooperativo
Sistema educativo	Al servicio del empresariado ej Universidad de la empresa, investigación y desarrollo, formación de profesionales, investigación social formación de recursos humanos	Sistemas de formación propios, escasos soportes en el sistema educativo, en cualquiera de sus niveles ¹⁷ .
Sistema financiero	Banca al servicio casi exclusivo del empresariado convencional	Financiamiento azaroso y limitado
Orientación de las políticas públicas	Se les otorga el rol de "motor" del Desarrollo del país	Se les adjudica un rol en el marco de Políticas sociales dentro de ellas la generación de empleo, la integración social etc.
Políticas de inserción en mercado	Internacional. Orientado a la exportación	En función del punto anterior, orientadas al mercado interno.

FUENTE: Elaboración propia, inspirado en criterios de Roger Spear

16. Bertullo y Torrelli, 2006.

17. En los últimos años, se ha vigorizado la Unidad de Estudios Cooperativos de la Universidad de la República y tiene planteamientos académicos promisorios.

Si hemos logrado transmitir nuestro razonamiento hasta aquí, queda realizar un breve comentario del cuadro precedente.

Sostenemos que básicamente todos los sistemas de apoyo que hemos identificado sin agotar su lista, han estado a lo largo de dos siglos al servicio de las formas capitalista de intervención empresarial. La aseveración no desconoce experiencias como las de la ex Yugoslavia, hoy básicamente con valor histórico¹⁸.

Este hecho multidimensional ha generado una gran desventaja para las formas asociativas de gestión productiva, que se han visto relegadas a un plano de complementación de espacios vacíos que el capitalismo y los cambios en el rol del Estado le han permitido. O en todo caso quizás, integradas a los sistemas globales de las políticas públicas como respuesta a la cuestión social de la época, en esos casos como políticas sociales.

Desde esta perspectiva, generar procesos que reviertan esta desventaja requiere también, por cierto un abordaje multidimensional y de largo plazo.

Teniendo en cuenta el diseño específicamente cooperativo, las acciones de los actores interesados en revertir esta situación podrían orientarse en la construcción de un escenario que tuviera entre otras las siguientes características:

3.1 El sector cooperativo tendría una fuerte imbricación con el sistema educativo en todos sus niveles

Este aspecto para el caso uruguayo donde realizamos esta observación es totalmente deficitario. Nos referimos al sistema educativo formal. En efecto las relaciones entre los distintos niveles educativos y/o formativos con el sector cooperativo están lejos de considerarse óptimas. Mas allá de algunas experiencias que no trascienden lo puntual, lo predominante, es la escasez de interacciones entre estas instituciones. En un trabajo del que participamos (Bertullo *et al.*, 2004), la Universidad de la República reconoce la pobreza de este vínculo aunque augura propuestas de trabajo en las que algo se ha avanzado. La educación secundaria lisa y llanamente no tiene propuestas para el sector, al menos en forma significativa, y en educación primaria las experiencias existentes son sumamente acotadas y en algunos casos formando parte de iniciativas personales de maestros y padres. En suma este campo en claramente donde le déficit es relevante y se hace imperioso estimular acciones. Por cierto que de prosperar líneas de trabajo en este sentido surgen varias preguntas dignas de atención, ¿Cuáles serían los contenidos de una educación para la cooperación? ¿Cómo educar en valores cooperativos distintos a los del

18. Francisco Pérez menciona también el caso de “*las comunidades libertarias en varias zonas de España, entre ellas el Bajo Aragón*” durante la guerra civil española (Pérez, 2003: 135).

sistema capitalista? Quizás una buena pista la puedan brindar los cooperativistas y educadores en todos sus niveles.

3.2 El financiamiento estaría disponible en igualdad de condiciones que a las empresas convencionales

Este ha sido uno de los problemas históricos del cooperativismo en general y particularmente en las de trabajo asociado. Debe reconocerse que la pequeña plaza financiera uruguaya, no cubre las demandas de buena parte del empresariado nacional, en particular el pequeño o mediano. Por ende las cooperativas que mayoritariamente se encuentran en estos sectores padecen las contingencias propias del mercado financiera local. No obstante debe asumirse que a estas dificultades que denominamos genéricas se agregan dificultades específicas y/o discriminatorias.

Entre estas últimas se encuentra una serie de trabas o actitudes burocráticas, entre las que podemos señalar las siguientes:

- Exigencias de garantías desmedidas, inviabilizantes.
- La no validación de ciertos recursos que los trabajadores disponen tales como: créditos laborales adeudados.
- No reconocimiento o sub-valoración, por ejemplo, de las tareas de mantenimiento de activos fijos durante el proceso de tramitación y proceso de empresa recuperada.
- Exigencias de ratios de rentabilidad empresarial, esquemáticos o no adecuados a los distintos procesos de formación de las empresas cooperativas. Por ejemplo, aplicar ratios de endeudamiento cuando la cooperativa nace con un pasivo heredado de la empresa original y el cual en la mayoría de los casos forma parte de un litigio judicial.

En suma esta área es deficitaria para el mundo cooperativo desde hace muchos años. Tampoco hay muchas señales de que en este campo las cosas vayan a cambiar en el corto plazo. Sin embargo debe ser una línea de trabajo inevitable e imprescindible. Los fondos provenientes de la cooperación internacional han sido en general aportes coadyuvantes pero no logran acercarse a las necesidades estructurales de financiamiento que tienen las cooperativas de trabajo. Esta situación supone el desarrollo de la creatividad a los efectos de compensar el déficit existente. En este sentido las ideas de inter-cooperación y alianzas estratégicas, resultan prioritarias.

3.3 Las cooperativas serían consideradas como un instrumento del desarrollo y no sólo como herramientas de las políticas sociales

Probablemente sea el punto de mayor discusión.

Para que quede claro, la posición que asumimos en este trabajo es que las cooperativas de trabajo asociado, (podría ser extensible a otras modalidades)

en Uruguay (pero también en otros países) no han sido consideradas instrumentos del desarrollo económico y social. En todo caso han sido visualizadas como herramientas de políticas sociales compensatorias y focalizadas. Por ende adjudicatarias de la responsabilidad de trabajar y ser exitosos con emprendimientos cooperativos integrados con población que vive la pobreza o la extrema pobreza, la exclusión, o cualquier denominación que de cuenta de este tipo de situaciones.

Esta situación de que las cooperativas puedan efectuar contribuciones a las políticas sociales ha sido visualizada por los actores del sistema cooperativo y político en varios países. Es el caso de España¹⁹ con sus cooperativas de iniciativa social (inserción) o el de Uruguay con la ley de cooperativas sociales²⁰. Veamos en esta última su definición y objeto *“Las cooperativas sociales son aquellas cooperativas de trabajo que tienen por objeto proporcionar a sus miembros un puesto de trabajo para el desarrollo de distintas actividades económicas,..... o de servicios, con el fin de lograr la inserción social y laboral de los jefes y jefas de hogares pertenecientes a sectores con necesidades básicas insatisfechas, jóvenes, discapacitados, minorías étnicas y todo grupo en situación de extrema vulnerabilidad social”*.

Como es fácilmente comprobable, el propósito de estas cooperativas es lograr la inserción social y laboral de personas situación de extrema vulnerabilidad social y podríamos decir sicofísicas, dado que en los mismos grupos se incluyen las personas con capacidades diferentes y los que padecen pobreza. Por que razón las cooperativas podrían solucionar este flagelo que el capitalismo creo. ¿Cómo podrían lograrlo, organizaciones que en si mismas tienen numerosas debilidades?²¹

19. No obstante hay una diferencia nada despreciable entre una y otra legislación, mientras que en la Española las cooperativas de iniciativa social (de inserción) forman parte del marco de la Ley general 27 del 16 de julio de 1999, en el caso uruguayo la ley de cooperativas sociales forma parte de la fragmentación de las leyes cooperativas vigentes.

20. Ley 17798

21. En el mes de febrero de 2005 organizados por la Federación de Cooperativas de Trabajo de Uruguay se realizaron tres talleres con grupos cooperativos y cooperativas en proceso de formación. Los participantes fueron unos trescientas personas. Los objetivos de estos talleres entre otros eran identificar una agenda de temas a los efectos de establecer líneas de acción común. A continuación se identifican los principales problemas que a juicio de los representantes de estas organizaciones son prioritarios:

1. Falta de educación en valores y compromiso del colectivo. Capacitación Cooperativa.
2. No tener formación en Gestión empresarial y recursos informáticos.
3. Dificultades de acceso a sectores de información y poder. Desconocimiento de los entes públicos. Falta de reraconamiento interno y externo.
4. Dificultades de acceso al crédito.
5. Problemas de convivencia y toma de decisiones.

Si tienen asidero las afirmaciones que hemos esbozado precedentemente en este artículo, el pronóstico sobre el éxito de las cooperativas no es benévolo.

Por esta razón es que sobre el punto más que considerarlo una oportunidad lo vemos como una amenaza. Esta amenaza se materializa en adjudicar a las cooperativas una responsabilidad que corresponde a varios actores, entre ellos al Estado, y en todo caso deberían participar también las empresas capitalistas asumiendo los costos sociales que supone su gestión, naturalmente excluyente. Los voceros que propugnan esta línea de acción sostienen que las cooperativas serán apoyadas para el cumplimiento de esta misión social. El problema que vemos que las ayudas apenas son paliativos acotados. Si no hay apoyo en el sistema educativo, en el sistema financiero, si no son adjudicatarias de la confianza pública para gestionar empresas que operen en el campo internacional, porque razón habrían de tener éxito con tamaña desventaja

“Cubrir las grietas no significa construir”, clama Thierry Jeantet (2000: 215), apuntando con razón que “ya se ha intentado que la economía social cayera en la trampa” (a propósito de la demostración de J. Rifkin respecto de la condescendencia del presidente Reagan para con el tercer sector).

Bajo la óptica de las políticas sociales se le pide a la economía social *“que salve a los que peor se encuentran, que evite esto se hunda, adjudicándole el papel de amortiguadora de los conflictos sociales...no tiene otro objetivo que impedir que los más débiles caigan triturados o se vean impelidos a la rebelión”* (Jeantet, 2000).

La advertencia final del autor, no puede ser más apropiada para Latinoamérica pese a ser formulada desde una óptica europea, que es el marco en que se desarrolla su trabajo. Nos referimos a los riesgos que comporta para las organizaciones de la economía social y en particular a las cooperativas hacerse cargo de responsabilidades que deben ser socialmente compartidas y en especial de los Estados. En sus palabras *“hay que estar atentos...situar a la economía social como sustituto de los Estados y de las colectividades públicas haciéndolas al mismo tiempo dependiente de ellos. ...se corre el riesgo de de construir un subconjunto parapúblico o bien un conjunto paracaritativo o una combinación de ambos”* (Jeantet, 2000: 216).

¿Cuales son los riesgos que corren las cooperativas de no recuperarse y aggiornar las ideas fundantes o si se prefiere la ideología paradigmática que abono su surgimiento?

Pues bien en nuestra opinión, varios, pero la banalización del estatuto cooperativo en nuestra opinión es el más peligroso. Entendemos por banalización el proceso mediante el cual las cooperativas precisamente pierden su razón de ser, incluye la trivialización de sus cometidos y la renuncia a constituir una herramienta de cambio hacia una sociedad opuesta al capitalismo.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI-ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1996). “Declaración sobre la Identidad Cooperativa”, aprobada en el XXXI Congreso de la ACI, Manchester, septiembre de 1995, en *Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa*, No. 15, Valencia, CIRIEC-España.
- ARGAYA, Miguel (2000). *El Cooperativismo Contemporáneo*, texto revisado por el autor el 28 de febrero de 2006, disponible en:
http://es.geocities.com/miguelargaya/articulos_cooperativismo_contemporaneo.htm.
 Fecha de consulta: junio de 2007.
- BELBIS Lluís (2007). *Material de apoyo del Master en Dirección de Organizaciones no Lucrativas*, Unidad 2, mimeo, Valencia, Universidad de Valencia, 39 p.
- BERTULLO, Jorge et al. (2004). *El Cooperativismo en Uruguay*, Serie Publicaciones del Rectorado, No. 22, Unidad de Estudios Cooperativos y Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo, Montevideo, Universidad de la República. Disponible en:
http://www.universidad.edu.uy/institucional/trabajos_rectorado/doc_tr22.pdf.
- BERTULLO, Jorge y Milton Torrelli (2006). *Impactos de la integración regional en las cooperativas. El caso del Mercosur*, informe de avance de investigación, inédito.
- BURDIN G. (2006). *Las cooperativas de Trabajo en Uruguay. Una caracterización*, Montevideo, inédito.
- DAVIS, Peter (2001). *La gobernanza cooperativa bajo condiciones competitivas: cuestiones, procesos y cultura*, Serie Lecturas No. 6, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires.
- DÍAZ Bretones, Francisco (2002). “Valores y principios”, en Alfonso Vargas y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas (coord.), *Las empresas de participación en Europa. El reto del siglo XXI*, Madrid, Escuela de Estudios Cooperativos, Universidad Complutense de Madrid.
- FCPU - Federación de Cooperativas de producción del Uruguay (1964), *Estatutos*, disponible en: <http://www.fcpu.coop/>. Fecha de consulta: junio de 2007.
- JEANTET, Thierry (2000). *La Economía Social Europea o la tentación de la democracia en todas las cosas*, Valencia, CIRIEC-España.
- KAPLAN DE DRIMER, Alicia (1997). “Las Mutaciones Estructurales de las cooperativas. ¿Permitirán preservar su naturaleza cooperativa y el interés general de sus miembros?”, en Lionel Monnier et al., *Cambios Estructurales e Interés General: Hacia Nuevos paradigmas para la economía, social y cooperativa*, Valencia, CIRIEC-España.
- LÓPEZ I MORA et al. (2006a). *Aproximación al Estatuto Profesional de los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado*, documento de trabajo, Valencia (España), Master en administración y dirección de empresas y entidades no lucrativas de economía social, Universidad de Valencia.
- LÓPEZ I MORA et al. (2006b). *Las cooperativas y las relaciones triangulares. ETT, descentralización productiva y contratas, sucesión de empresa*, documento de trabajo, Valencia (España), Master en administración y dirección de empresas y entidades no lucrativas de economía social, Universidad de Valencia.
- MONZÓN, José Luis y Jacques Defourny (dir.) (1987). *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, CIRIEC-España.

- MORALES Gutiérrez (1998). Competencias y Valores en las Empresas de Trabajo Asociado, Valencia, CIRIEC-España.
- ORELLANA, Waldo E. (2007). *Particularidades de la Dirección de Recursos Humanos en las Empresas de Economía Social*, Valencia (España), mimeo de la asignatura homónima, Maestría en Dirección de Organizaciones de Economía social, Unidad Didáctica No. 2, Universitat de València.
- PÉREZ Giner, Francisco (2003). *La Economía Social. Sus claves*, Valencia, CIRIEC-España.
- PÉREZ de Uralde, José (coord.) (2006). *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Vol. 1, Madrid, Fundación Iberoamericana de la Economía Social (FUNDIBES).
- PÉREZ de Uralde, José y Mario Radrigán (coord.) (2006). “*La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*”, Vol. 2, Madrid, Fundación Iberoamericana de la Economía Social (FUNDIBES).
- SANCHÍS, J. R. (2001). *Dirección Estratégica de Cooperativas*, Valencia (España), Promolibro.
- SARACHU, G. (2000). Ponencia, *Simposio sobre Transformaciones en el mundo del Trabajo*, Montevideo (Uruguay), Universidad de la República.
- SPEAR, Roger y Alan Thomas (1997). “Perspectivas de desarrollo de las cooperativas de trabajadores en diversos países europeos”, en Lionel Monnier *et al.*, *Cambios estructurales e interés general: hacia nuevos paradigmas para la economía social y cooperativas*, CIRIEC-España.
- VARGAS, Alfonso y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas (coord.) (2002). *Las empresas de participación en Europa. El reto del siglo XXI*, Madrid, Escuela de Estudios Cooperativos, Universidad Complutense de Madrid.

SEGUNDA PARTE

ANÁLISIS SECTORIALES Y NACIONALES

CAPÍTULO 5

UN EJEMPLO DE GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO EN COLOMBIA: LA EXPERIENCIA DE LA COMUNIDAD DE SANTANDER

*Marietta Bucheli**

El objetivo de este trabajo es dar a conocer una experiencia en Colombia que ha basado su desarrollo en la formulación de cuatro estrategias:

- A. Tomar la provincia como unidad de desarrollo, contando siempre con el municipio, la vereda¹ y la familia como los espacios apropiados para la vida y para el desarrollo a partir de los más pobres.
- B. Formar y entrenar líderes naturales con el fin de habilitarlos para que puedan conducir a los grupos y comunidades hacia objetivos comunes, en un proceso de participación y comunión.
- C. Organizar a la población en una red de cooperativas de base, iniciando por las de ahorro y crédito.
- D. Organizar un movimiento social capaz de implicarse con el proceso de las comunidades.

Se destacan dos resultados producto de las estrategias: a) mantener el desarrollo de la zona, afrontando las influencias del proceso de Globalización y de la propuesta neoliberal de desarrollo, b) producir las estructuras necesarias para el desarrollo de la zona: una estructura cooperativa, una estructura asociativa y una estructura educativa.

El estudio de la experiencia colombiana se basa en fuentes empíricas y en su posición frente a la globalización neoliberal; se usó como estrategia de análisis el estudio de caso, la metodología cualitativa y el análisis bajo el paradigma constructivista.

Las principales conclusiones de la experiencia de Santander son: a) la importancia de la localización frente a la globalización, b) la importancia de las estrategias para el desarrollo, c) los actores de la experiencia que han

* Profesora de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia.

1. En Colombia, en los municipios el área urbana se denomina cabecera municipal y las áreas rurales o los espacios rurales habitados por familias campesinas con algunas características comunes se denominan veredas.

logrado la sostenibilidad del proceso frente a la apertura económica y la globalización.

1. CUADRO CONCEPTUAL

Para entender el proceso de la experiencia en Colombia nos basamos en la revisión bibliográfica de: modelo neoliberal, globalización, desarrollo rural, desarrollo local y organizaciones solidarias.

La importancia del debate sobre el modelo neoliberal y la globalización radica en que en ambas propuestas de cambio económico hay un protagonismo significativo de la sociedad civil organizada y sus organizaciones de tipo privado; además, la importancia del debate radica en que grupos organizados de la sociedad civil, son fuertes críticos a los procesos de globalización y a las políticas neoliberales, agrupando estas críticas en una posición en contra de la globalización neoliberal.

De acuerdo con Ahumada, los principios neoliberales son: a) el papel positivo de la desigualdad; los neoliberales defienden la concentración del capital en pocas manos. Esto ha traído para Latinoamérica reformas como: reforma laboral, reforma de salud y seguridad social, las cuales han beneficiado a grandes conglomerados financieros al obtener exenciones tributarias y otros incentivos; b) la eliminación de la función económica y social del Estado. En países del llamado Tercer Mundo “[...] *es el Estado el que se debilita. [...] para facilitar el desplazamiento a nivel mundial de las grandes multinacionales y la intervención de las potencias en los asuntos internos de dichos países*” (Ahumada, 2000: 127); c) la operación del mercado en todas las esferas de la actividad humana. Para los pensadores neoliberales, argumenta Ahumada, “*la mano invisible del mercado desempeña el papel decisivo en el desarrollo económico y social*” (2000: 133). Pero, enfatiza el autor, “*la presunción de que a nivel global opera el libre mercado desconoce el rasgo esencial de la moderna sociedad capitalista: el predominio de monopolios que controlan el comercio y, por lo tanto, la inexistencia de la libre competencia*”; d) la validación del subjetivismo como criterio de verdad; esto quiere decir que “[...] *la experiencia privada del individuo es el único fundamento para conocer el mundo*” (Ahumada, 2000: 131-133).

Para los neoliberales, las políticas de esta propuesta, no necesitan demostrarse en la práctica; luego entonces, Ahumada (2000) expresa que los fundamentos teóricos de los principios neoliberales son: a) la reivindicación del poder del mercado y de su papel en el desarrollo económico y social; y b) la prioridad del sector privado sobre el público, lo que persigue la eliminación de la función del Estado en dicho desarrollo. Sin embargo, sostiene Fowler (1997, en Castillo, 2006), en países llamados “en vías de desarrollo”, el Estado sigue siendo el pilar de la sociedad.

Ahumada (1996), sostiene que, con relación al modelo neoliberal, éste adoptó programas de estabilización y de ajuste estructural prescritos por el Fondo Monetario Internacional y que fueron adoptados por casi todos los países de América Latina. De acuerdo a la autora, las reformas económicas y políticas que caracterizaron el modelo neoliberal fueron:

[...] apertura completa de las economías a los mercados y al capital internacional, recorte del gasto público y eliminación de los subsidios sociales, privatización de las empresas estatales y, en general, el establecimiento más propicio para la inversión extranjera (Ahumada, 1996: 13).

Conforme con Ahumada, el modelo neoliberal en Colombia se inició bajo el gobierno de Virgilio Barco (1986-1990), en este período se dieron los pasos iniciales para el proceso de apertura de la economía al comercio internacional y de modernización del Estado, *“al tiempo que se lanzó la arremetida ideológica a favor de la implantación del modelo”* (Ahumada, 2000: 14). Posteriormente, en el gobierno de César Gaviria (1990-1994), el modelo se puso en práctica y en el gobierno de Ernesto Samper (1994-1998), se actualizó y profundizó la política.

De acuerdo con Hulme y Edwards (1997) y Allen y Thomas (2000), en Castillo (2006), el modelo neoliberal debería mantener al Estado con un rol minimizado *“debido a su supuesto costo en relación con su eficacia en cubrir a los sectores pobres de la población”* (Castillo, 2006: 52). Estos autores sostienen, que aquellos sectores empobrecidos de la población serían atendidos por las ONG. De acuerdo con Castillo, las ONG de desarrollo tuvieron un papel significativo en los países en vías de desarrollo al ser estas organizaciones las receptoras de mayores recursos con relación a los recibidos por los gobiernos por parte de las agencias bilaterales y multilaterales. Siguiendo con Castillo el modelo neoliberal *“disminuyó relativamente el rol del Estado, dando mayor preeminencia a sectores de la sociedad civil organizada”* (Castillo, 2006: 67).

Conforme a Ahumada (2000), la implantación del modelo neoliberal en Latinoamérica trajo una grave crisis social, además de un replanteamiento urgente del concepto de desarrollo. Para la autora, Latinoamérica y en general el llamado Tercer Mundo, requieren de una redefinición del concepto de desarrollo y no equiparlo al concepto de crecimiento económico, propio del pensamiento neoliberal. Ahumada argumenta la necesidad de dar soluciones a las necesidades básicas de la población. Pero *“[...] sobre todo, un auténtico plan de desarrollo debe responder al interés nacional de estos países y no al de aquellos que controlan el orden económico y político prevaleciente en el mundo, y por lo tanto, lo ponen al servicio de sus designios”* (Ahumada, 2000: 290). Por esto es importante realizar estudios de caso que evidencien cómo algunas comunidades están adelantando propuestas propias de desarrollo.

En la literatura sobre apertura económica e impacto del modelo neoliberal, se hace alusión a las ONG, a los Bancos y transnacionales, pero es poca la literatura que enfatiza estos temas con relación a las organizaciones solidarias y la globalización neoliberal.

Con relación a la globalización, autores como Waters la definen como: “*Un proceso social en el que las restricciones de la geografía en los arreglos social y cultural se desvanecen y mediante el cual la gente va concientizándose de tal desvanecimiento*” (Waters, 1996, citado por Garay, 1999: 3). De acuerdo con Garay, la globalización así determinada se identifica con tres esferas de la dinámica social: la económica, la política y la cultural. Bajo esta definición, sostiene Garay, los intercambios materiales en la esfera económica, localizan (1999: 18 y 19). En esta esfera el proceso de globalización ha generado organizaciones multilaterales como: el FMI, el Banco Mundial, la OMC. También ha creado organizaciones de corte regional como el BID y ha generado organismos informales de consulta no gubernamentales.

En la esfera política, Garay sostiene que los intercambios políticos internacionalizan. El desafío del proceso de globalización en esta esfera es “[...] *avanzar en el tránsito hacia “nuevas formas” de organización económica, política-cultural entre sociedades*” (1999: 20). Pero esto no es fácil, porque como afirma Waters, “[...] *una posible explicación (aunque claramente insuficiente), reside en que la política es una actividad primariamente territorial y que la organización del Estado-nación es el método más efectivo para obtener soberanía sobre el territorio*” (Waters, 1996, citado por Garay, 1999: 19).

El énfasis sobre el territorio trae al debate la posición de Boisier (2006), para quien el territorio se valoriza con la globalización. Boisier (2006) presenta tres argumentos que avalan la tesis de una revalorización del territorio en el contexto de la globalización.

1) El argumento sociológico. Boisier sostiene que somos ciudadanos locales, habitantes de lo cotidiano. Es importante que al entorno cotidiano le vaya bien, esto aumenta la probabilidad de éxito en el proyecto individual, el cual depende del entorno cotidiano. “*Razón demás (sostiene el autor) para involucrarse como ciudadano en la gestión de su propio territorio*” (Boisier, 2006: 452).

2) El punto de vista tecno-económico. Se refiere a los múltiples territorios de producción.

3) “*Desde el punto de vista cultural e identitario, el territorio se valoriza, eso sí dentro de una dialéctica globalizadora producida por la confrontación entre las tendencias homogeneizadoras tanto tecnológicas como culturales y la defensa del ser individual y colectivo*” (Boisier, 2006: 454). Esto lo resume Robertson como lo Glocal: “*...piensa global y actúa local (para la empresa). Y piensa local y actúa global (para el territorio)*” Robertson (1992), en Boisier, 2006: 455). Como síntesis del debate de estas dos propuestas de cambio (modelo neoli-

beral y globalización) se expone el argumento de Falk (1997, en Castillo, 2006: 123-124). Para Falk (1997), la globalización:

[...] es un término [...] asociado con la continua dinámica de la reestructuración económica a nivel global [...] impone sobre los gobiernos la disciplina del capital global de manera tal, que promueve el diseño de políticas economicistas desde y sobre el nivel nacional, subyugando las perspectivas y las metas de los gobiernos de los partidos políticos de los líderes y de las élites, acentuando las dificultades sobre gentes y regionales vulnerables y en desventaja. La globalización así entendida tiene unas características interrelacionadas con el contexto económico neoliberal. (Falk, 1997, citado por Castillo, 2006: 123-124).

La globalización y los principios del modelo neoliberal, han generado múltiples manifestaciones de inconformidad, las cuales se identifican como movimientos de resistencia y dentro de este marco autores como Falk (1993) De Sousa (1998) y Starr (2000) han trabajado el término de globalización desde abajo. Para Falk (1993 en Castillo, 2006: 125), la globalización en sí misma no es sinónimo de enemigo, sino que la globalización debería identificarse con la socialdemocracia y no con el neoliberalismo. Para esto, continúa el autor, es un imperativo el establecimiento de redes nacionales e internacionales que trabajen por la redistribución de la riqueza y el bienestar. Pero un proceso de globalización así entendido, debe tener como referente el proceso de localización, el cual identifica procesos que empoderan identidades nacionales, regionales y locales. “*Lado a lado con la globalización, nosotros también somos testigos de un desplazamiento del foco de la actividad política al nivel subnacional, un proceso conocido como la localización*” (Thomas y Allen, 2000, en Castillo, 2006: 126). Lo anterior no quiere decir que los críticos de la globalización la rechacen por sí misma, las críticas radican en que la globalización desde abajo “*debe promover una globalización incluyente, transparente, democrática y justa*” (Castillo, 2006: 136).

En conclusión, para identificar la relación de la experiencia colombiana con los conceptos de globalización y modelo neoliberal, compartimos la opinión de Falk (1993, 1997) y De Sousa (1998) porque sus propuestas de globalización desde abajo, explican de mejor manera la experiencia colombiana, la cual hace énfasis en no compartir el proceso de globalización neoliberal y en hacer énfasis en la importancia de las propuestas locales y en la importancia de trabajar sobre un territorio donde la población tenga un sentido de pertenencia, para poder ejecutar un proyecto social.

Pero unido a estos conceptos, es preciso tomar en cuenta los conceptos de desarrollo rural, desarrollo local y desarrollo regional porque en ellos converge la importancia de la participación del territorio, de los actores locales, de las organizaciones solidarias.

Con relación al desarrollo local, se trata de una manera de transformar la realidad; no es un concepto fijo, sino un término constructivo que toma sello

propio en cada comunidad que decide impulsar el cambio y la transformación de sus condiciones de vida. En esta perspectiva encontramos a Arocena (1991, 1995, 2000); Borja (1987); Pecqueur (2000); y Vachon (1993).

Pero también el desarrollo local es una respuesta a los sistemas económicos dominantes y una respuesta a la defensa de la democracia y al fortalecimiento del empoderamiento de la comunidad. Dentro de esta perspectiva encontramos a Coraggio (2004) Aguado (2004); Bercovich (2004); Amtmann y Larrañaga (1995); Lévesque (1999); Proulx (1994); Tremblay (1994) y Vachon (1993) entre otros.

La literatura muestra que el concepto de desarrollo rural “ha estado influenciado por el debate teórico, que desde las ciencias sociales ha tenido el concepto general de desarrollo y su comprensión de lo rural” (Echeverri, 1998: 20).

Es interesante observar que quienes conceptúan el término encuentran el mismo tipo de debate centrado en algunos elementos como:

- A. Las fronteras o los límites del concepto de ruralidad o de la unidad de lo rural. En: Ceña (1993); Link (2001); Lipton (1984); Pérez (1998, 2001); Plaza (1998); Ramos y Romero (1993).
- B. El debate sobre las políticas para el desarrollo rural y su visión sectorial. En: Rodríguez (2001) y Urioste (2001).
- C. La presencia de la sociedad rural como hacedora del desarrollo rural. En: Peña-Montenegro (2001); Plaza (1998).

La política nacional de ruralidad marca las directrices del sector. Como sostiene Kay (2004), en América Latina, el término de desarrollo rural ha dado surgimiento a un debate en relación con: los límites de lo rural; los responsables del desarrollo rural; la manera de manejar el desarrollo por parte de la sociedad rural; los paradigmas del desarrollo rural en América Latina.

El concepto de región tiene varios referentes: la ciencia regional (Isard, 1975 y Proulx, 1994); la dimensión espacial (Boisier, 1997 y Helmsing, 1990); y los continuos cambios, resultado del doble impacto de la revolución científica y tecnológica y la globalización (Boisier, 1997).

En este texto se considera que la literatura consultada sobre desarrollo regional centra el debate en las fronteras económica y espacial para definir el término región. En esta posición se encuentran Boisier (1991); Diochon (2003); Helmsing (1990); Hilhorst (1971); Lipton (1984). La unidad de acción también ha sido fuente de debate: pero ¿es un territorio político-administrativo? ¿Tiene una función activa la comunidad perteneciente al territorio, quién define el territorio? En general, encontramos que las definiciones tienden a dar prioridad a lo que afirma Helmsing (1990); la región es un territorio político administrativo en el cual se organiza la provisión de bienes y de servicios.

En síntesis, la globalización desde abajo, en contraposición de la globalización neoliberal, persigue la acción de alternativas globales que alcancen a

cubrir a los siempre excluidos. Las críticas al modelo neoliberal están enmarcadas en mantener una fuerte desigualdad en la población. Los resultados nefastos, del modelo neoliberal, han motivado el debate sobre el desarrollo. Por eso, al analizar una experiencia, es útil continuar el debate sobre diversas nociones de desarrollo que, según el autor y su posición económica, política e ideológica, pretenden –estas nociones de desarrollo– resaltar las prácticas para el desarrollo utilizadas desde las localidades, como punto opuesto a lo global y a partir de propuestas de actores locales, en oposición a propuestas impartidas desde arriba.

En todos estos contextos: globalización, neoliberalismo, desarrollo rural, local y regional, las organizaciones solidarias han tenido que formular estrategias que les permitan mantenerse en su condición de organización social y en su condición de actor inmerso dentro de modelos económicos imperantes, muchos de ellos, lejanos o que amenazan su doctrina.

Las organizaciones solidarias están inmersas en los argumentos que sostienen la economía social. En este texto se señalan experiencias de organizaciones cooperativas y asociativas, las cuales se identifican con características de la economía social, que Jette *et al.* (2000) (traducción libre) señalan como:

- A. *La economía social está constituida por empresas y organizaciones en las cuales la especificidad es combinar un reagrupamiento o una asociación de personas, más que de accionistas con una empresa en la cual una organización produce bienes y/o servicios con el fin de satisfacer ciertas necesidades expresadas por los miembros de la asociación. Estas características permiten ubicar, más no totalmente, a los organismos comunitarios, las cooperativas y las organizaciones sin ánimo de lucro como componentes esenciales de la economía social;*
- B. *Las empresas y las organizaciones señaladas como pertenecientes a la economía social establecen sus propias estructuras organizacionales que persiguen ser autónomas, en el sentido de diferenciarse de las instituciones del sector público y del mercado;*
- C. *Las empresas y las organizaciones señaladas como pertenecientes a la economía social son organizaciones formalmente constituidas lo que les permite establecer reglas específicas con el fin de realizar acuerdos entre los objetivos de viabilidad económica que exige la empresa y los objetivos de rentabilidad social correspondientes a las necesidades de los miembros [...] en la mayoría de los casos estas reglas se refieren a la definición de las actividades, a la designación democrática de los dirigentes, a la repartición de los excedentes, a la apropiación de la empresa en caso de disolución [...]. Estas características tienen por consecuencia excluir de la economía social los recursos informales tales como las ayudas naturales y las familiares;*
- D. *Para Polanyi, así se excluya del sector de la economía social el trabajo voluntario informal y el trabajo negro, no obstante se reconoce como parte integrante de la economía social el recurso voluntario organizado formalmente a partir de un estatuto jurídico legal y reconocido [...]. Estas empresas y estas organizaciones hacen un llamado a los principios de la donación y de la reciprocidad así el voluntariado no*

constituya la dinámica exclusiva de la producción de servicios o de la organización de actividades;

- E. *Las empresas y las organizaciones de la economía social no se orientan hacia la búsqueda de ganancias [...]. Estas empresas pueden de todas maneras, obtener excedentes, con la condición que las decisiones concernientes a la distribución del excedente sean tomadas de manera colectiva teniendo en cuenta, al mismo tiempo, los objetivos sociales y los objetivos económicos;*
- F. *Las empresas y las organizaciones de la economía social evolucionan principalmente en la producción de bienes o servicios, pero ellas pueden también desplegar sus actividades hacia la defensa de los derechos y a su promoción, tal es el ejemplo de las asociaciones de cooperativas de economía familiar en Québec, Canadá (Jetté et al., 2000: 12-13).*

Por lo tanto, para observar la relación entre cooperativas y globalización, el texto presenta una experiencia en Colombia de origen campesino e impulsada por la Iglesia Católica, en sus inicios, que ha logrado mantenerse al frente de todo proceso cercano y lejano a su doctrina. Este es el caso de la experiencia en Santander, Colombia, que ha dado origen a una estructura cooperativa, educativa y asociativa.

2. LA EXPERIENCIA Y SU PROPUESTA FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

La experiencia colombiana muestra las alternativas de desarrollo y las alternativas que un grupo de líderes y visionarios han impulsado, con el apoyo de la comunidad, para afrontar el modelo neoliberal y la globalización neoliberal.

Las alternativas son:

1. Perseguir un desarrollo, que sea acorde con las posibilidades de la zona.
2. Tener la cultura como pilar de los conceptos de: bienestar, calidad de vida, imaginarios de calidad de vida.
3. Identificar la experiencia y su proceso con la globalización a partir de la solidaridad y no a partir del modelo neoliberal. Esto implica el respeto por la autonomía; el tener como protagonista a los excluidos; el trabajar por la paz y la justicia; el tener como estrategia de cambio la comunicación.
4. Trabajar por una globalización alternativa, que implica globalizar la utilidad de mantener y crear redes de apoyo mutuo; participar y apoyar los mercados justos.

La experiencia colombiana tiene dos dimensiones.

- A. La dimensión que corresponde a la experiencia de desarrollo integral gestada y gerenciada por una comunidad rural y urbana.
- B. La dimensión que corresponde a las herramientas necesarias para impulsar ese desarrollo integral y que para el caso colombiano son: una red de cooperativas; un conjunto de instituciones educativas de tipo solidario; una red de organizaciones para la comunicación.

Ambas dimensiones, han sido impulsadas por diferentes tipos de líderes, de testigos de organizaciones, que son, en suma, los actores de la experiencia colombiana. Estos actores han defendido la idea central del proceso, es decir, de ser una experiencia de Globalización Solidaria y una experiencia de Desarrollo Alternativo.

La experiencia colombiana, adelanta, desde 1960 varias alternativas económicas y sociales que le han permitido afrontar el modelo neoliberal y la globalización neoliberal. A continuación se explica la experiencia y su ubicación.

3. LA EXPERIENCIA EN COLOMBIA

De acuerdo con la Constitución Política de Colombia, son entidades territoriales los departamentos, los distritos, los municipios y los territorios indígenas. Las provincias se constituyen con municipios o territorios indígenas circunvecinos, pertenecientes a un mismo departamento. En los municipios el área urbana se denomina cabecera municipal y las áreas rurales o los espacios rurales habitados por familias campesinas con algunas características comunes se denominan veredas.

La experiencia se ubica en Colombia en el departamento de Santander en el centro oriente del país. El departamento tiene seis provincias. La experiencia en análisis tiene lugar en las provincias de Guanentá, Comunera y Vélez, ubicadas al sur del departamento de Santander, zona que cuenta con una importante experiencia de desarrollo impulsada por la Iglesia Católica desde 1960.

En el documento se señalará a estas provincias como la región o la zona de estudio. La región comprende 47 municipios con una extensión de 10.954 km² y una población por provincia distribuida según el censo de 1993, así: provincia de Guanentá, capital municipio de San Gil, 129.448 habitantes; provincia de Vélez, capital municipio de Vélez, 171.768 habitantes; provincia Comunera, capital municipio del Socorro, 91.577 habitantes, para un total de 392.783 habitantes. Las provincias de Guanentá, Comunera y Vélez constituyen el área de cobertura de la diócesis de Socorro y San Gil, diócesis con 72 parroquias en el 2003. Uno de los actores institucionales de la experiencia es el Secretariado de Pastoral Social de la diócesis de Socorro y San Gil, en adelante SEPAS, o SEPAS-San Gil. SEPAS depende de la diócesis de Socorro y San Gil. El obispo es la máxima autoridad eclesial y es quien nombra al director de SEPAS-San Gil.

La zona se caracteriza por tener una población campesina dedicada a cultivos como el tabaco, a la transformación del fique, a la producción de frijol. Las cabeceras municipales tienen como actividad económica el pequeño comercio y las microempresas. Las zonas urbanas, básicamente las capitales de provincia cuentan con servicios bancarios, tanto bancarios como cooperativos.

En los municipios pequeños hay presencia de cooperativas que prestan varios servicios, así como de asociaciones campesinas y bancos agrarios.

En el año 2003 los cultivos de frijol y de tabaco no presentan problemas de comercialización. Las compañías de tabaco localizadas en la zona compran toda la producción. El problema de los productores es la calidad de la tierra y los costos de producción. Se trata de productores pobres.

3.1 Génesis del proceso de la experiencia

El hecho que parte en dos la situación de la diócesis de Socorro y San Gil es la gestación de una propuesta de cambio que tuvo acogida en la población pese a la presencia de otras propuestas en la zona. Esta iniciativa tuvo un ideólogo y pensador que construyó una propuesta de cambio global, un sueño que implicaba proponer una estructura que permitiera el desarrollo en la zona con la participación de la población.

La experiencia parte en la década del sesenta, como una alternativa frente a la situación económica y política que se vivía en esa década. Algunos actores en la zona, tomaron acción sobre esta crítica situación. Para esto formularon un proyecto social de cambio. La construcción o elaboración de éste proyecto fue una reflexión que actuó sobre los elementos que definen el patrimonio de una comunidad.

3.2 Los eventos

En esta sección se hace una correlación entre los eventos que caracterizan el caso y los hechos relacionados con el proceso de globalización y las propuestas neoliberales.

Dentro del debate intelectual sobre globalización, algunos autores sostienen que la globalización siempre ha existido. Pero para autores como McMichael (1996, en Sklair, 1999: 156) el desarrollo del Tercer Mundo provee soportes tanto teóricos como empíricos con relación a la tesis que la globalización es un fenómeno nuevo cualitativo y no simplemente una expansión cuantitativa de viejas tendencias. El autor contrasta dos períodos: a) Primero el proyecto de desarrollo (finales de los 40 y principios de los 70), cuando todos los países trataron de desarrollar sus economías nacionales con la ayuda de agencias de desarrollo internacional e instituciones, b) el segundo período marcado por el Proyecto de Globalización (1980, hasta hoy) en el cual el desarrollo persigue integrar las economías en el mercado mundial globalizado y el proceso es dirigido por la coalición pública-privada de los Managers Globales.

En esta sección se presenta lo que para McMichael (1996) es el primer período, comparándolo con acontecimientos del caso colombiano. Esto es importante para conocer los argumentos previos de la experiencia y que

ayudaron a afrontar el proceso de globalización neoliberal a partir de la década del ochenta.

3.3 Los eventos décadas 60-70

Los eventos que acontecían, en la zona, en la década del sesenta se agrupan en: las propuestas de desarrollo, las propuestas asistenciales de desarrollo; los problemas económicos que afectaban la zona; los argumentos ideológicos que dividieron la Iglesia Católica en Colombia. Estos eventos influenciaron la reflexión del proyecto social de cambio global.

La década del sesenta fue un período que marcó con hechos significativos la situación social, económica y política de América Latina. La revolución cubana y las estrategias desarrollistas como la Alianza para el Progreso tuvieron seguidores institucionales y en grupos de población de la zona que veían en cada una de estas propuestas una alternativa para el cambio de su realidad social y económica. La doctrina social de la Iglesia promovía un cambio económico y social. *“El Concilio Vaticano II había promovido, luego de la posguerra, un clima de renovación en la Iglesia Católica que reanimó y lideró procesos de cooperación e integración social, a partir de las parroquias y de las comunidades de base”* (Pérez, 1998: 2). En esta década hace también su entrada al escenario latinoamericano la propuesta de la CEPAL, Comisión Económica para América Latina. La comisión fue establecida el 25 de febrero de 1948. Es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas fundada para contribuir al desarrollo económico de América Latina. La CEPAL fomentó reformas económicas para impulsar la industrialización y la exportación.

La propuesta de esta entidad fue criticada por algunos actores de la experiencia en Santander, quienes veían que las provincias y sus zonas rurales estaban excluidas de esta visión económica. A estas ideas se suman los argumentos de la revolución cubana que sostenían también una fuerte idea de cambio en el orden económico, social y político. En la década de los sesenta, bajo el pontificado de Pablo VI, se produjo la encíclica *Populorum Progressio*, encíclica que trabajó conceptos como el desarrollo solidario de la humanidad y el desarrollo integral del hombre. A raíz de estos acontecimientos, los líderes de la experiencia han sostenido, desde 1963, que la zona y la población han estado relegadas y han estado por fuera de los polos de cambio y de desarrollo.

Ante estas situaciones diversas, el cuerpo sacerdotal de la diócesis de Socorro y San Gil se caracterizó por actuar de una manera diferente, por mucho que a su interior hubiera discrepancias. En ésta diócesis se quería buscar una alternativa diferente a la vía armada para lograr el cambio económico en la zona.

En este momento aparece en la experiencia la participación de un visionario que construyó una propuesta social de cambio global para la zona en

estudio. Habría que destacar un adjetivo clave de la personalidad de éste ideólogo. El adjetivo: el ser un líder; un líder intelectual y un líder carismático.

El poder emanado por ser líder permitió el ejercicio de un liderazgo respaldado por su capacidad de establecer acciones concretas que llevaron a la movilización de actores locales que entraron a participar en su idea, en su sueño. Este líder es el padre Ramón González Parra, director de SEPAS-San Gil. Desde un principio, la idea del padre Ramón fue la de crear lo que él denominó un “movimiento de educación de adultos para su propio desarrollo económico, por medio de grupos de acción” (González, 1963: 12); un movimiento que “*partiera del pensamiento social de la Iglesia y del Evangelio para la construcción de una nueva sociedad*” (Entrevista González, 2000).

Esta propuesta representa lo que Fajardo (1996) expresa como “*La obligación moral de los Cristianos de participar como agentes de cambio y liberación, la vivencia de la comunidad como expresión de fe, la participación como aspiración y derecho, se convirtieron en las ideas fuerza para diseñar y poner a prueba experiencias de desarrollo local*” (Fajardo, 1996: 8). El proyecto social se basó en propuestas que permitieran cambios en la zona en materia de: integración, educación, organización, valores, económico. Para poder llevar a cabo este proyecto, varias personas se dedicaron a movilizar a la población para hacerla partícipe y dueña del proceso global de cambio en la zona. Una de las bases de la integración económica y social. Para esto, los líderes del proceso movilizaron a la población de la zona para crear una cooperativa de segundo grado que agrupara a todas las organizaciones existentes en la zona, esta entidad fue Coopcentral, Central Cooperativa Financiera para la Promoción Social. La cooperativa está catalogada, hoy en día año 2007, como la única de grado superior que existe en Colombia, según la edición virtual de Impacto Financiero, edición UNISANGIL-UNAB. Esta calificación ha sido producto de una larga trayectoria en la que la entidad, su cuerpo directivo y varios líderes han tenido que afrontar múltiples problemas y trabajar sobre varias oportunidades.

Quienes guiaban la experiencia en Santander, realizaron, en 1977, un ejercicio de reflexión del proceso para identificar las acciones inmediatas para lograr un desarrollo alternativo. Las acciones fueron:

- A. Tomar la estrategia como punto de base para planear.
- B. Definir las acciones a seguir en investigación y formación.
- C. Definir el territorio donde debía aplicarse la estrategia y la investigación: ¿la provincia, el municipio, las veredas?
- D. Definir la movilización como una estrategia.

Estas acciones denotan la importancia del territorio y en términos Boisier (2006), quien toma en cuenta a autores como Piore y Sabel, Porter, Scout y Stroper, Stóhr, Vázquez-Baquero, Garofoli, Cuadrado-Roura, significa que

“los lugares y localidades están siendo más y no menos importantes en su contribución a la innovación [...]” Boisier (2006: 451).

Retomando la trayectoria de la experiencia de Santander y su eje aglutinador Coopcentral, se tiene que en las décadas del 60 y 70, quienes guiaban la experiencia hicieron énfasis en adelantar un proceso nuevo de desarrollo, que no estuviera marcado por los modelos económicos del momento. Entre 1963-1976 se asociaron a Coopcentral 32 cooperativas. En 1976 Coopcentral tenía un capital de U\$5'763.689 y una cartera de U\$17'291.066. Este éxito se debe a las posiciones económica, política, ideológica, social y metodológica, que los líderes del proceso en Santander han trazado y defendido. Las posiciones son:

- A. *La posición teológica.* La salvación integral compromete todas las realidades humanas, comunitarias y personales, sin perder de vista su dimensión local y universal. SEPAS-San Gil deberá coordinar y estimular expresamente el sostenimiento y promoción de formas comunitarias de vida.
- B. *La posición sociológica.* La autonomía del hombre y el cambio que se quiere alcanzar se logran por medio de la autonomía de las personas y de las organizaciones a través de una lectura permanente de la realidad y de asumir posiciones según el ritmo que imponen los fenómenos. Es preciso habilitar al hombre para que pueda propiciar concientemente un cambio de estructuras. La posición sociológica impulsa el desarrollo de las comunidades de base para establecer un equilibrio frente a los grupos minoritarios de poder.
- C. *La posición política.* Encaminar la acción hacia un nuevo modelo de sociedad donde el hombre pueda promover de manera conciente y libre un cambio de estructuras. Tomar conciencia crítica sobre la realidad existente como mecanismo indispensable para la participación de la población en la toma de decisiones políticas, económicas y religiosas de manera responsable y libre.
- D. *La posición económica.* Impulsar la educación de adultos partiendo del conocimiento de su realidad. Impulsar al campesino a ahorrar y establecer a la organización cooperativa como la unidad que nos ofrece la suficiente garantía de autonomía y participación del campesino para el nuevo estilo de empresas que nos proponemos.
- E. *La posición metodológica.* Aplicar el principio de aprender trabajando en cada uno de los momentos y programas de educación y entrenamiento de líderes y adultos campesinos.

Las posiciones son argumentos que validan y revalorizan el territorio, como lo expresa Boisier (2006) y esta revalorización del territorio es una manera de revaluar el territorio dentro de procesos de globalización. Luego entonces, la experiencia de Santander, estaba tomando, desde la década del 60 y 70, herramientas para afrontar el modelo neoliberal y la globalización. Las posiciones y las acciones, establecidas en el caso Santander han mantenido la identidad territorial en el mundo globalizado.

Paralelo a la creación de cooperativas de primer grado y de impulsar el apoyo que daba a la zona la creación de Coopcentral, se crearon en la zona varios institutos de capacitación. El Instituto de liderato social, fundado en 1971 y el Instituto agropecuario para campesinos adultos, fueron establecidos con el apoyo del Ministerio de educación y de MISEREOR, (obra de la conferencia episcopal alemana y patrocinada por el Pontificia Consejo, Cor Unum. Desde 1958 MISEREOR trabaja contra la pobreza y la desigualdad en África, Asia y Latinoamérica). A su vez, en 1977 Coopcentral y SEPAS San Gil reciben una financiación proveniente de la CRS, Catholic Relief Services, apoyo que duró entre 1977-1980. La financiación fue de U\$ 1'065.812 En 1974 existían en la zona 23 cooperativas afiliadas a Coopcentral con un capital de U\$ 378.803,77 y activos por U\$ 1'362.034,8. En 1974 había 2.800 líderes formados. Pero a pesar de estos avances, los principales obstáculos para el desarrollo, de acuerdo con los líderes y otros actores del proceso, eran: a) La falta de servicios de educación. b) La ausencia de asistencia técnica, la dependencia en el monocultivo del tabaco. c) La presencia de inadecuados servicios de salud. d) La carencia de crédito.

Pero la experiencia daba importancia a la comunicación como eje de interrelación de las acciones trazadas y de las posiciones asumidas. En 1979, SEPAS San Gil convocó al sexto congreso regional campesino, en el cual se expuso la idea de crear un periódico que divulgara de manera permanente la situación política y social de la población rural de la zona. El periódico fue un instrumento más de comunicación a los instrumentos ya existentes, como algunas escuelas radiofónicas y algunos boletines; pero fue uno de los instrumentos clave de divulgación del discurso del proyecto de cambio y de comunicación de los problemas de la zona. El periódico se llamó *José Antonio*, nombre que hacía recordar en la población a un héroe local. El periódico se editó entre 1980-1993.

Se tiene, entonces, a finales de la década del 70 una comunidad que ejecuta un proyecto social gestado al interior de ella. Además, la experiencia de Santander comienza la década del ochenta con estructuras que le permiten reforzar su territorio en materia de educación, de economía, de aspectos sociales y de comunicación.

Se inicia así, lo que para McMichael (1996, en Sklair, 1999: 158) es el período de la globalización, a partir de los años ochenta.

3.4 Los eventos: décadas 80 al año 2004

La experiencia y las estructuras producidas comienzan la década del ochenta con una entidad de segundo grado bastante reconocida en el ámbito nacional. Coopcentral figuraba como una de las organizaciones ejemplo de cooperativa, tanto por su gestión como por los servicios que prestaba.

En 1982 se produjo en Colombia una crisis en el sector bancario producto de malos manejos. Esta circunstancia fue aprovechada por Coopcentral para comunicar a la población la seguridad del sistema financiero cooperativo en Santander. El periódico *José Antonio* informó a sus lectores sobre el comportamiento de Coopcentral, producto de buenos manejos. Para junio de 1982 Coopcentral y sus filiales sumaban 42 cooperativas y 38.739 asociados. En cuanto a resultados financieros de Coopcentral y sus filiales, tenían un total de activos que ascendía a \$1.241'000.000; es decir, U\$19'124.672,52. A la par con estos resultados, en el periódico *José Antonio* se informaba, que estas cooperativas se han ido convirtiendo en los centros de desarrollo, no sólo de sus asociados sino de su comunidad. Esto se reafirmaba en la comunicación del periódico *José Antonio* en octubre de 1982:

Para el cooperativismo el ideal desarrollo no puede ser simplemente hacer llegar un poco más de riquezas a los sectores más pobres, sino un proceso cultural, económico y social de participación, con una nueva mentalidad al mismo tiempo austera y solidaria. El cooperativismo debe buscar una nueva sociedad con estructuras económicas y sociales de carácter comunitario. (José Antonio, 1982: 8)

No obstante, el sector cooperativo también estaba siendo cuestionado, algunos actores del proceso en Santander, lo calificaban de estar situado – el movimiento cooperativo– dentro de la democracia burguesa y muy cercano al sistema capitalista (José Antonio, 1980: 9).

En este periódico se divulgaban varias apreciaciones sobre el sector cooperativo cuando era utilizado para fines diferentes a su doctrina. “[...] *el Estado y los empresarios lo han utilizado (al cooperativismo) para supuestamente amortiguar los conflictos sociales de clase y frenar las luchas que en función de cambios estructurales han dado los trabajadores en diferentes etapas de la historia*” (José Antonio, 1980: 6).

Con el fin de afrontar la crisis bancaria y las críticas al sector cooperativo en la década del ochenta, un grupo de líderes de la experiencia de Santander identificó las estrategias hasta ahora ejecutadas, para seguir orientándose sobre ellas y alimentarlas con nuevas ideas. Las estrategias identificadas en 1987 son las que han guiado la experiencia desde 1963, estas son:

- A. Tomar la provincia como unidad de desarrollo, contando siempre con el municipio, la vereda y la familia como los espacios apropiados para la vida y para el desarrollo a partir de los más pobres.
- B. Formar y entrenar líderes naturales con el fin de habilitarlos para que puedan conducir a los grupos y comunidades hacia objetivos comunes, en un proceso de participación y comunión.
- C. Organizar a la población en una red de cooperativas de base, iniciando por las de ahorro y crédito.
- D. Organizar un movimiento social capaz de implicarse con el proceso de las comunidades.

3.5 COOPCENTRAL y su protagonismo en la década del 80 hasta 2004

Coopcentral afirmó su desempeño en las cuatro estrategias. Para impulsarlas, tomó en cuenta lo que los líderes del proceso y la comunidad habían definido por integración. Esta definición influyó sobre el concepto de desarrollo hacia adentro; término que defendían los líderes de la experiencia.

Se entiende por integración la construcción de comunidad a través de la educación con el fin de dar poder a la población para reclamar derechos, negociar y proponer tanto en el ámbito local como en el nacional. En la década del ochenta Coopcentral apoyó la integración con la actividad multiactiva.

En 1982 Coopcentral presentaba un crecimiento notable en relación con 1981. La Federación cooperativa tenía 31 cooperativas afiliadas, las cuales contaban con 38.739 asociados y un capital de \$203'204.000; es decir, U\$2'890.937,54.

Pero este comportamiento favorable tanto para la comunidad como para Coopcentral no se pudo seguir efectuando, debido a una ley que prohibió la multiactividad.

La manera de funcionar de Coopcentral, por departamentos con servicios propios para la economía campesina de la zona de estudio, cambió radicalmente a partir de 1985. En este año el gobierno emitió el Decreto 1659 del 19 de junio de 1985, con él puso fin a la multiactividad.

[...] en adelante la actividad financiera del cooperativismo sólo puede ser ejercida por entidades especializadas que sean: 1) organismos cooperativos de grado superior y de carácter financiero, 2) cooperativas especializadas en ahorro y crédito, 3) cooperativas de seguros (José Antonio, 1985: 1).

La ley significaba que terminaba la multiactividad tanto para Coopcentral como para sus cooperativas socias. El decreto también imponía normas adicionales para poder captar ahorros y depósitos de terceros. Varios intentos se hicieron, pero no fue posible derogar el decreto. La ley de especialización afectó a las cuatro cooperativas de segundo grado que existían en Colombia al momento de la ley, es decir: COOPDESARROLLO, UCONAL, FINANCIACOOP y COOPCENTRAL, única central radicada en provincia y no de cobertura nacional como las otras tres.

Esta amenaza para la integralidad del proceso de la *experiencia* fue duramente criticada por algunos líderes, quienes convocaron a reuniones de análisis de la ley y enviaron al gobierno cartas de propuestas y rechazo frente al nuevo decreto. Más adelante, en 1987, el gobierno actualiza el decreto que obliga a las centrales cooperativas a abandonar la multiactividad.

Sin embargo, Coopcentral encontró la opción de no abandonar la integralidad, convirtiendo en entes cooperativos independientes, varios de los servicios que prestaba Coopcentral antes de la ley.

Pero los antecedentes sobre formación cooperativa y la credibilidad de la población de la zona en Coopcentral contribuyeron a que, a pesar de la crisis, las cooperativas asociadas y las personas naturales siguieran confiando en Coopcentral. Además, no había otra opción. Era menos riesgoso para todo el sector cooperativo recapitalizar a Coopcentral.

A partir de 1999 comienza para Coopcentral una etapa de reestructuración y reposicionamiento. Debido a la crisis, la entidad pasó a ser coordinada por entidades del Estado como el FOGACOOOP. El FOGACOOOP, Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas, y vigilada por la Superintendencia Bancaria, la Contraloría General de la República, la Presidencia de la República y la Fiscalía General de la Nación, y creada por el Congreso de la República mediante la Ley 454 de 1998. A partir del año 2000, el FOGACOOOP nombra los gerentes de Coopcentral.

Lamentablemente, desde 1996 hasta 2003, Coopcentral no ha logrado recuperar la buena imagen y credibilidad construidas desde 1968 con mucho esfuerzo. Quienes habían ocupado cargos directivos en Coopcentral y habían visto nacer y crecer la entidad se sintieron alejados de ella. Las nuevas directivas no tenían ninguna relación ni conocimiento de la trayectoria de la central.

No obstante estas crisis, Coopcentral ha mostrado buenos resultados financieros que evidencian la credibilidad de la entidad en la población al observar sus depósitos.

Pero la experiencia no se basa solamente en la trayectoria de COOP-CENTRAL y en las instituciones educativas. La experiencia en Santander ha hecho énfasis en la comunicación.

CUADRO 1
COOPCENTRAL. Cifras financieras en miles de dólares US\$

CONCEPTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ACTIVOS TOTALES	6013,12	8.926	17.860	23.996	37.414	61.814	61.599	8.284	62.664	45.756	27.360	23.610	24.166	20.454	20.923	23.919	32.528
CARTERA (neta)	4135,93	5.620	14.227	14	26.655	43.712	40.948	6.997	43.754	29.782	18.217	15.348	16.918	13.890	13.665	1.639	25.552
DEPÓSITOS	4280,36	5.932	12.174	17	25.495	42.968	43.337	8.477	36.854	27.026	15.701	16.255	18.610	15.707	15.154	22.065	23.330
EXCEDENTES	122,51	272	336	67	124	75	132	63	-699	-621	-1.958	-214	35	41	-284	-54	910
PATRIMONIO	788,03	1.569	2.479	3.227	4.652	6.009	5.278	108.360	6.874	4.706	3.984	3.899	3.952	3.065	2.067	-250.656	8.037
INGRESOS OPERACIONALES DIRECTOS	1445,93	1.772	3.821	5.511	7.994	13.950	17.253	191	17.513	11.721	5.339	4.019	3.611	3.330	3.271	-35	4.056
NUMERO DE ASOCIADOS	1646,00	6.666	15.060	12.300	11.656	11.965	12.648	12.626	11.339	11.140	11.395	11.517	12.049	11.679	12.022	12.764	13.387

FUENTE: García, Elvia María, departamento de contabilidad de COOPCENTRAL, (documento sin publicar).

4. LA PROPUESTA DE COMUNICACIÓN EN LA EXPERIENCIA

La comunicación ha sido, para Fajardo, líder de la experiencia, una estrategia para el desarrollo integral. Fajardo observó en 1993 el proceso de la experiencia desde el punto de vista de la comunicación. Su observación se nutrió de pensadores como Habermas y McLuhan y de otras personas que compartían su punto de vista; es decir, de tomar la comunicación como una estrategia. Observando la realidad del país, Fajardo relaciona la comunicación con el poder, el razonamiento social y el manejo de las relaciones de la comunidad con el Estado. Luego, para Fajardo, la comunicación debe tener y tiene una ideología y es un componente del desarrollo. La comunicación es, para éste líder, mantener en la cabeza de la gente la idea de una utopía y de un sueño que aún no se ha alcanzado. Pero un concepto nuevo se introduce en esta estrategia, y es el concepto de red. La comunicación es la estrategia que apoya todas las estrategias, porque contribuye a la integración. La comunicación ha utilizado la forma de organización cooperativa y la forma de asociación.

Con el fin de tener sus propios medios masivos de comunicación, 10 entidades de la experiencia se agruparon para formar la Asociación Radio Comunitaria de San Gil, denominada, LA COMETA.

Las entidades que fundaron LA COMETA fueron: COOPMUJER, AJUSAN, Asociación de Mujeres, EL COMÚN, EDISOCIAL, UNISANGIL, SEPAS San-Gil, la diócesis de Socorro y San Gil, Pastoral Juvenil y Pastoral Infantil. La idea de emisoras comunitarias creció, y después de LA COMETA, se creó RESANDER, red cooperativa de emisoras comunitarias del sur de Santander.

5. REPENSANDO LA PROPUESTA DE DESARROLLO INTEGRAL DE LA EXPERIENCIA EN SANTANDER

Esa lucha permanente, por parte de los líderes de la experiencia, por la utopía y por ser diferentes a la vía armada e ideologías marxistas tuvo un choque fuerte cuando cayó el muro de Berlín en 1989. Por un lado, los líderes de la experiencia se cuestionaban que esa tendencia no dio resultados en el mundo ni en Colombia; pero, por otro lado, la utopía por la que han luchado los actores del proceso tampoco había tenido todos los resultados esperados. Uno de los líderes señaló al respecto en 1992: “Esta situación nos obliga a repensar las iniciativas nuestras. Es decir, de la *experiencia*; porque así como los ideólogos se cansan, yo también me canso, se cansa la gente que los sigue y, por lo tanto, es un imperativo repensar y reinventar nuevas salidas. Pero este reinvento es un proceso lento”.

No obstante, hay que buscar la gran oportunidad, o identificarla. A partir de 1963 el mensaje de los líderes de la *experiencia* ha sostenido que la zona y la población ha estado relegada; ha estado fuera de los polos de cambio y de

desarrollo. Pero, sostiene Ramón González: *“Ahora con la globalización hay que pensar que todo el mundo es como una pequeña aldea. La globalización ha sido también la colonización de los que sufren, de los que no [se] tienen en cuenta”* (Entrevista González, 1992). Para este líder, la globalización continúa dejando de lado lo local, la educación, la solidaridad. Para Ramón G. la palabra que debería acompañar a la globalización es la solidaridad y no el neoliberalismo. Como todo acontecimiento histórico dentro de la *experiencia*, para los líderes era un imperativo hacer una lectura de la globalización para entender en qué proceso estaban metidos y buscar propuestas de participación y cambio: *“Nosotros tenemos la respuesta; pero no la hemos pensado”* (Entrevista González, 2003).

Para afrontar esta tendencia globalizante, los líderes del proceso identificaron algunas limitantes, sobre las cuales había que actuar y reforzar, para afrontar ese proceso de globalización.

6. LOS RETOS DE LA EXPERIENCIA FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN

Algunos líderes de la experiencia, en un momento de reflexión identificaron algunos retos para poder afrontar la globalización.

6.1 En primer lugar, crear una comunidad con la suficiente madurez para afrontar los cambios

Se refiere a que no toda la población ha asumido los cambios, ya sea por negligencia, por tradicionalismo, por falta de entendimiento. El ejemplo concreto es el proceso de paz seguido en Mogotes durante varios años en la década de los noventa. Afirmaba el padre Ramón González:

Esto es sumamente nuevo, lo de Mogotes, hay muchos que no quieren entrar en esto y hay unos que piensan en unos dominios pasados; por otra parte, el campesinado es muy tradicionalista y los campesinos poco a poco van haciendo la conversión. Es la misma comunidad la que no ha madurado, ése es un real obstáculo. (Entrevista González, 2003).

Como, igualmente, sostiene el obispo Gómez

[...] lo de Mogotes es una circunstancia que se adelantó al proceso de la experiencia, pero que se pudo afrontar gracias al proceso de educación y organización. Pasos que han generado una población que comprende sus derechos y deberes; así como actuar para organizarse y reclamar. (Entrevista Gómez: 2003).

6.2 En segundo lugar, lograr la capacidad de convencimiento, por parte de los actores de la experiencia, hacia los grupos armados y hacia el sector gobierno político

A pesar de los diálogos de paz y del premio de Mogotes, algunos líderes sostienen que no hay claridad en que se podrá trabajar en paz y que se va a respetar la comunidad.

6.3 En tercer lugar, lograr que la estrategia de liderazgo, se agrupe en un liderazgo colectivo

Se refiere a que ésta no ha generado un liderazgo en el ámbito profesional. “[...] *el mundo cambió, se adelantó demasiado y nosotros no hemos podido tener un liderazgo que haya crecido [...]*” (Entrevista González, 1992). Por ejemplo, se han tenido que “importar” personas para que entren a participar dentro de la experiencia, hecho que es para el sacerdote una falla del proceso. El padre Ramón considera que se llegó a un buen liderazgo a nivel de base, pero no de ahí para arriba. En relación con la participación, el padre es crítico del proceso de la descentralización municipal. La descentralización invitó a la gente a participar más, pero no se hizo de manera consciente. Se vendió la idea de participar; pero los programas que se han hecho no tienen recursos o no tienen una población educada para ello. Para el sacerdote, este proceso de descentralización debía llevar unido un proceso educativo masivo y eso no se ha dado.

6.4 Un adjetivo nuevo dentro del proceso es la soberanía como respuesta a lo que promulga el evangelio.

El evangelio impulsa a los pobres para que gesten su propia vida y la de los demás. En la experiencia, ese impulso es la soberanía, que es un elemento propio de la sociedad civil. Este término también entra a formar parte de la experiencia desde la década de los noventa en todos los mensajes dados por los líderes con relación al desarrollo.

Entonces, la soberanía es eso, que la sociedad civil realice lo que tiene que hacer para cambiar y no dejar su devenir en manos de otros. Es seguir creando esa cultura de participación ciudadana, de solidaridad; es no dejar el puesto que nos corresponde en manos de otros. Nosotros a nivel de base tenemos que hacerlo, no lo van a poder hacer otros, porque no es el puesto de ellos (Entrevista González, 2000).

En el año 2002, Fajardo exponía que la reflexión de la experiencia, por parte de sus líderes, ha tenido siempre tres componentes:

- A. Analizar la coyuntura: es decir, elementos del momento, del tiempo, que se convierten en obstáculos o en factores potenciales para el desarrollo.

- B. Estudiar el cambio en la estructura: se trata de identificar dentro del fenómeno lo que puede ser duradero, lo que permita un cambio de estructura. El objetivo es lograr cambios que impliquen transformación.
- C. Trabajar y dar respuestas permanentes: ¿hacia dónde vamos? Esto ha dado origen a distintos momentos de la experiencia.

Estas reflexiones se condensaron, a finales de la década del noventa en varias propuestas que han sido trabajadas en los primeros años del milenio. Estas propuestas han tenido como base los efectos que pudiera tener, en la zona, la política de apertura económica, el proceso de descentralización administrativa y, en general, las políticas que pudieran afectar el proceso de manera negativa o positiva. Las propuestas se centraron en reforzar lo que sabían hacer; pero ideando nuevos instrumentos.

7. LAS PROPUESTAS SON:

Mantener el discurso a pesar de lo que exige el entorno; mantener la identidad cultural y el aprendizaje en materia de organización; buscar organizaciones socias en el mundo; integrar para no excluir; ascender en el proceso educativo; actuar como un grupo político, económico, religioso de Santander.

7.1 Mantener el discurso a pesar de lo que exige el entorno

Se trataba de mantener y poner a prueba el discurso que se había manejado dentro de la *experiencia* desde la década de los sesenta y defenderlo. Como, por ejemplo, frente a los cambios que exigía el modelo de la época: la política de apertura económica. El discurso debía mantener la filosofía, la integración, la democracia y la participación. Afrontar la apertura económica con estos elementos constituía un reto mayor para la *experiencia*. Esta inquietud de mantener el discurso lo expresa el padre Ramón en el 2003 como una incertidumbre, porque se necesitan personas que mantengan el discurso.

[...] pero estoy con mucho miedo, que quizás el movimiento se ha crecido y ese grupo de gente soñadora no lo ve uno [...] hay buenos gerentes, buenos administradores y hasta buenas cooperativas; pero no somos capaces de hacer ese grupo de líderes que se comprometa realmente (Entrevista González, 2003).

7.2 Mantener la identidad cultural y el aprendizaje en materia de organización

Este aprendizaje ha diferenciado a las organizaciones colectivas, tanto cooperativas como asociaciones, en las provincias del sur de Santander. El padre sostenía que ninguna otra entidad que quisiera entrar a controlar la gran masa de usuarios tanto de las asociaciones como de las cooperativas, podría alcanzar el grado de participación y el grado de integración obtenidos en la zona

con un trabajo permanente de educación llevado a cabo desde 1963. Al mismo tiempo, el padre reconocía la debilidad de Coopcentral como entidad financiera en relación con la tecnología; pero remarcaba que la fortaleza de la entidad estaba en la integración que ella había logrado:

COOPCENTRAL como ente especializado podría competir eficientemente en la medida en que pertenezca a un grupo en el que vayan en forma integrada todos los pobres y los habitantes de nuestras provincias del sur de Santander y de Colombia. Estos servicios de integración humana, que requieren nuestras gentes, no se los podrán prestar las transnacionales, por eficientes que aparezcan (González, 1991: 7).

7.3 Buscar organizaciones socias en el mundo

Sin dejar de reconocer la importancia de seguir atendiendo a la gente de las provincias del sur de Santander, el padre argumentaba que era preciso conocer las propuestas mundiales de comercialización de productos agrícolas, pero de organizaciones que trabajaran como socias. La idea central era ver lo que pasaba en el mundo, ver cómo la experiencia de Santander se podía vincular, aunque sin desintegrarse y manteniendo su identidad. Al año 2007, son varias las cooperativas de la zona que pertenecen a WOC.

7.4 Integrar para no excluir

En relación con las organizaciones colectivas como EL COMÚN, el mensaje de este líder era sobrevivir con identidad; pero integrando siempre a miles de personas con peligros de ser excluidas. El mensaje era continuar ejerciendo acciones reivindicativas; sin embargo, se proponía realizarlas con otros instrumentos. En la parte de educación, el padre enfatizó en el papel que debía ejercer la universidad. “El papel que deberá cumplir la universidad en todo este contexto es trascendental, porque la creación de actitudes de integración, de participación y de apertura, supone entrar con una nueva generación de líderes a un escenario también desconocido” (Entrevista González, 1992).

7.5 Actuar como un grupo político, económico, religioso de Santander

La propuesta de actuar como grupo SEPAS-COOPCENTRAL. El padre proponía actuar como grupo social, económico, político, religioso que fuera capaz de liderar la integración y la participación de la población de las provincias de Guanentá, Comunera y Vélez, tanto dentro del proceso de apertura económica como para el futuro. Para que esto fuera del todo posible, el padre hacía un llamado de atención a las entidades presentes en este encuentro; es decir, SEPAS, EL COMÚN, COMERCOOP, AUDICOOP e INDECOL. Les propuso trabajar con sus asociados sobre la base de la calidad y no de la

cantidad. La expansión de entidades como Coopcentral y su presencia en otras ciudades inquietaba al padre, quien sostenía que la expansión de las empresas era un riesgo a la integración, y así lo sostuvo el padre en esta oportunidad: “[...] la expansión solamente extensiva no integra ni deja participar y nos hace débiles ante quienes manejan muy bien los mercados masivos [...]” (González, 1991: 9).

Recordando que, por razones económicas, sobre todo después de la Ley 79 que obligó a especializarse a Coopcentral, fue preciso expandir esta central para poder mantenerse. La expansión en número de oficinas, ofrecía una salida cuantitativa a los requerimientos legales; sin embargo, fue un elemento negativo para el proceso de la experiencia. Proceso que se basaba en crecer; pero con educación y organización. La premura de la ley, y el riesgo de un cierre de Coopcentral, forzó a las directivas de Coopcentral a abrir oficinas, a hacerlo sin preparar a la gente y sin organizar. De esta manera se expandió Coopcentral en Bogotá, en Bucaramanga y en otras ciudades.

8. CONCLUSIÓN

La experiencia de Santander ha formulado estrategias que han protegido el caso frente a las imposiciones de los modelos económicos imperantes, en diversas épocas de la experiencia.

La experiencia en Santander es un caso típico de revalorización de lo local, dentro de procesos de globalización. La experiencia ha afrontado la globalización neoliberal, pero no ha tratado de controlarla, porque esto es difícil y puede anular el aprendizaje ganado. Por lo tanto, es evidente que el caso colombiano ha trabajado por un aprendizaje colectivo. Al respecto señala Boisier, “[...] *el aprendizaje colectivo fuertemente facilitado por la cercanía geográfica implica la revalorización del territorio*” (Boisier, 2006: 452). En el caso expuesto, se trata de un aprendizaje de cómo hacer un desarrollo integral.

Sklair (1999) sostiene que un modelo de sistema global de basado en el concepto de prácticas transnacionales, prácticas que se originan con actores no-estatales y que atraviesan los límites del estado, debe operar en tres esferas, las cuales casi siempre tienen una institución mayor correspondiente: esfera económica, esfera política, esfera cultural-ideológica. En el caso colombiano, se puede afirmar que la experiencia ha elaborado las estructuras correspondientes para mantener estas esferas; además de estar fuertemente interrelacionadas.

En la esfera económica, esta la estructura cooperativa en Santander, donde su organismo de integración es Coopcentral, agrupa cerca de 13000 cooperativas cooperativas de la zona. Pero, además de esta entidad, está la posición económica, de la experiencia y definida y asumida por la comunidad, a través de sus líderes.

En la esfera política, esta EL COMUN – Asociación de organizaciones campesinas y comunitarias del oriente colombiano –, entidad no explicada en este texto, pero que en resumen fue la propuesta política de los líderes de la experiencia para afrontar, todos los aspectos políticos que no podía atender la estructura cooperativa. EL COMUN es una asociación de segundo grado que agrupa, cerca de 100 asociaciones, asociaciones de: mujeres, jóvenes rurales, sindicatos agrarios, aparceros, etc.

En materia de globalización solidaria, los líderes y actores del proceso en Santander, defienden la estructura cooperativa. El siguiente testimonio es un ejemplo de ese aprendizaje colectivo, con relación a los beneficios de esta forma de organización solidaria:

Por eso, aún el cooperativismo hoy, en un mundo globalizado de manera perversa por el mercado y dominado por el mercado y por la ley del más fuerte, el cooperativismo sigue siendo una luz de esperanza, porque la globalización y el neo liberalismo no ha podido de ninguna manera resolver para nada los grandes problemas económicos del mundo, sigue creando cada vez más caos, sigue creando cada vez más miseria, más desechables, más frustraciones; en cambio el cooperativismo sigue siendo una alternativa, muy pequeña, pero que encara desde la globalización de la solidaridad de los pobres encara y se contrapone a la globalización del mercado del capital y de la fuerza (Entrevista Testigo del proceso, 2003).

Este aprendizaje colectivo en la experiencia ha fortalecido la idea de trabajar bajo formas solidarias, porque de esta manera es posible la globalización solidaria, haciendo énfasis en lo local:

Por ejemplo, estamos en un momento de globalización neo liberal, entonces qué se predica, se predica que lo local es un lugar de paso, que no hay que perder tiempo en la solidaridad porque hay que hacer competencia, que lo que importa es el gran mercado, entonces esa es una propuesta, es que hay que comenzar a trabajar desde el otro polo, desde el polo de lo local, desde el polo de lo regional, no desde la globalización neo liberal sino desde el polo de lo local y lo regional para ir construyendo una globalización solidaria, es una tendencia mundial; pero que uno se une a esa tendencia mundial que ya comienza a aparecer, entonces uno dice: yo tenía razón cuando yo veo que aquí podemos trabajar en cooperativismo, podemos trabajar en empresas comunitarias, entonces uno dice nosotros tenemos aquí un polo, entonces, es volver a confirmar que tenía razón [con relación a trabajar una agenda de desarrollo integral] (Entrevista Líder del proceso, 2003).

Finalmente, el caso Santander y su propuesta para afrontar la globalización neoliberal, la resume uno de sus líderes así:

Nosotros la llamamos simplemente como la propuesta contra la guerra, la violencia y la pobreza de construcción de una nueva sociedad solidaria a partir de los más pobres, entonces volvemos al énfasis de que hay que hacer educación, ahora es la educación que hay que hacer, educación de líderes que sean capaces de construir esta sociedad en medio de esta situación; la organización, ya diferente a lo que existía en

ese momento, digo yo un poco diferente porque ya quizá no existe, no están con la misma intensidad, pero sí está la juventud rural, entonces son las organizaciones de la juventud rural, de la mujer, de cooperativas ya no solamente de ahorro sino de producción, es decir, se vuelve casi a lo mismo porque uno se da cuenta que la propuesta que nosotros habíamos hecho o que tenemos es la propuesta que nace de la misma naturaleza humana y que nace de nuestra cultura Guanera e India todavía, y por más teorías de globalización o de imposiciones internacionales de los grandes pensadores, volverán a lo mismo (Entrevista González, 2003).

BIBLIOGRAFÍA

- AGUADO, Fernando (2004). "Desarrollo económico y social y nuevos nacimientos de empleo para Cali", en *Economía, Gestión y Desarrollo*, No. 2, diciembre, Cali, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, p. 101-122.
- AHUMADA, Consuelo (1996). *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*, Bogotá, El Ancora editores.
- AHUMADA, Consuelo (2000). *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*, Bogotá, El Ancora editores.
- ALLEN, Tim y Alan Thomas (2000). "Agencies of Development", in Tim Allen y Alan Thomas (Eds.), *Poverty and Development into the 21st Century*, Capítulo 9, Oxford, The Open University y Oxford University Press.
- AMTMANN, Carlos, y Liliana Larrañaga (1995). "Procesos de desarrollo rural local: potencialidades y limitaciones de los municipios de la provincia de Valdivia, Chile", en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, No. 35, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 28-40.
- AROCENA, José (1991). "Agenda académica y política del desarrollo local", *Ponencia presentada en el seminario: Iniciativas Local y Desarrollo*. Fundación Pablo Iglesias, España, junio, Montevideo (Uruguay), Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH).
- AROCENA, José (1995). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Caracas, Nueva Sociedad.
- AROCENA, José (2000). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Uruguay, Santillana. S.A. (primera ed., 1995).
- BERCOVICH, Néstor (2004). *El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires*, Santiago de Chile, Series CEPAL, abril.
- BOISIER, Sergio (1991). *El difícil arte de hacer Región*, Cuzco, Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas.
- BOISIER, Sergio (1997). "Decentralized Development Scenarios in Latin America" en M. Chatterji y Y. Baizhong (dir.), *Regional Science in Developing Countries*, New York, MacMillan Press Ltd, p. 305-320.
- BOISIER, Sergio (2003). "¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica?" en *Revista CLAD Reforma y democracia*, No. 27, p. 26-50.
- BOISIER, Sergio (2006). "Globalización, integración supranacional y procesos territoriales locales: ¿ha sincronía?", en Patricio Carpio Benalcázar (comp.), *Retos del Desarrollo local*, Quito, Ediciones Abya-Yala, p. 447-497.
- BORJA, Jordi (1987). *Manual de gestión municipal democrática*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Social.

- CASTILLO, Olga Lucía (2006). *¿David Vs Goliat? ONG y Movimientos de Resistencia contra la Deuda Externa*, Bogotá, JAVEGRAF.
- CEÑA, Felisa (1993). “El desarrollo rural en el sentido amplio”, en E. Ramos y P. Candeltey (dir.), *El Desarrollo rural andaluz a las puertas del siglo XXI*, Sevilla, abril, Actas de Congreso y Jornadas, p. 45-95.
- COQUE, Jorge (1996). “El fomento de modelos empresariales cooperativos como estrategia de desarrollo local en zonas rurales. El caso de la provincia guanentina, Santander, Colombia”, en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, No. 37, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 63-80.
- CORAGGIO, José Luis (2004). *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*, Buenos Aires, Espacio Editorial.
- CREVOISIER, Olivier (1998). “Mondialisation y territorialisation de l’économie: les approches homogénéisante y particularisante”, en M.-U. Proulx (dir.), *Territoires et développement économique*, Montréal, L’Hartmattan Inc., p. 85-120.
- DÁVILA, Ricardo (1996). “Las cooperativas rurales y el desarrollo regional: el caso de las provincias del sur de Santander, Colombia”, en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, No. 37, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 47-62.
- DÁVILA, Ricardo (2002). “Conceptos básicos de organización y gestión cooperativa”, en J. Silva y R. Dávila (dir.), *Gestión y desarrollo: la experiencia de las cooperativas en Colombia*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p.23-52.
- DÁVILA, Ricardo y Juan Manuel Silva (1997). “Una financiera cooperativa en la provincia”, en *Cuadernos de Administración*, No. 19, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 80-95.
- DE SOUSA, Boaventura (1998). *La Globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Bogotá, UNIBIBLOS.
- DESFORGES, Jean-Claude y Claude Vienney (eds.) (1980). *Stratégie et organisation de l’entreprise coopérative*, Montréal, Les Éditions du Jour Inc.
- DESROCHE, Henri (1977). “El desarrollo intercooperativo: sus modelos y sus combinaciones”, Argentina, Ediciones Intercoop.
- DIOCHON, Monica (2003). *Entrepreneurship and Community Economic Development*, Montréal y Kingston, McGill-Queen’s University Press.
- ECHEVERRI, Rafael (1998). Colombia en transición de la crisis a la convivencia: una visión desde lo rural. Bogotá: Tercer mundo editores.
- ENTREVISTA GÓMEZ (2003). Entrevista realizada por Marietta Bucheli en marzo de 2003 con el Obispo Leonardo Gómez dentro de una investigación sobre Modelos emergentes de desarrollo, documento de trabajo, junio, Unidad de Estudios Solidarios, Instituto de Estudios Rurales, Pontificia Universidad Javeriana.
- ENTREVISTA GONZÁLEZ (1992). Entrevista realizada por Juan Manuel Silva y Ricardo Dávila en junio de 1991 con el Padre Ramón González dentro de una investigación sobre Coopcentral, una financiera cooperativa en la provincia, documento de trabajo, marzo, Unidad de Estudios Solidarios, Instituto de Estudios Rurales, Pontificia Universidad Javeriana.
- ENTREVISTA GONZÁLEZ (2000). Entrevista realizada por Marietta Bucheli en diciembre de 2000 con el Padre Ramón González dentro de una investigación sobre Modelos emergentes de desarrollo documento de trabajo, junio, Unidad de Estudios Solidarios, Instituto de Estudios Rurales, Pontificia Universidad Javeriana.
- ENTREVISTA LÍDER (2003). Entrevista realizada por Marietta Bucheli en febrero de 2003 con un líder del proceso dentro de una investigación sobre Modelos emergentes de

- desarrollo, documento de trabajo, junio, Unidad de Estudios Solidarios, Instituto de Estudios Rurales, Pontificia Universidad Javeriana.
- ENTREVISTA TESTIGO (2003). Entrevista realizada por Marietta Bucheli con un testigo del proceso dentro de una investigación sobre Modelos emergentes de desarrollo, documento de trabajo, junio, Unidad de Estudios Solidarios, Instituto de Estudios Rurales, Pontificia Universidad Javeriana.
- FAJARDO, Miguel (1996). *Desarrollo integral en las provincias del sur de Santander, Colombia*, documento no publicado, San Gil, Santander (Colombia).
- FALK, Richard (1993). "Introduction", en J. Brecher, C.J. Brown and J. Cutler (1993), *Global Visions: Beyond the New World Order*, Boston, South End Press.
- FALK, Richard (1997). *Resisting 'Globalisation-From-Above' Through 'Globalisation-from-below' in New World Order*, Boston, South End Press.
- GARAY, Luis (1999). *Globalización y crisis ¿Hegemonía o corresponsabilidad?*, Bogotá, TM Editores.
- GONZÁLEZ, Ramón (1963). *Marco teórico para un proyecto de cambio y desarrollo integral en el cual pienso trabajar durante toda mi vida*, documento no publicado, trabajo presentado dentro del curso Liderazgo social, Coady International Institute Nova Scotia (Canada), St. Francis Xavier University.
- GONZÁLEZ, Ramón (1991). *Encuentro del grupo SEPAS-COOPCENTRAL*, documento no publicado, San Gil, Santander (Colombia).
- HELMSING, A.H.J (1990). *Cambio económico y desarrollo regional*, Bogotá, Fondo Editorial CEREC.
- HILHORST, J.G.M. (1971). *Regional Planning. A Systems Approach*, Róterdam, Róterdam University Press.
- ISARD, Walter (1975). *Introduction to Regional Science*, New Jersey (USA), Prentice-Hall.
- JETTÉ, Christian et al. (2000). *Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être: une recension des écrits (1990-2000)*, Sainte-Foy, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- JOSE ANTONIO (1980-1983). *José Antonio*, periódico editado entre 1980 y 1993 por el Secretariado de Pastoral Social de la Diócesis de Socorro y San Gil, departamento de Santander, Colombia.
- JULIÁ, Francisco y Rodrigo Server (1999). "Retos y praxis del cooperativismo agrario en la Unión Europea. Especial referencia al cooperativismo agrario en España", en *Cuadernos de Desarrollo Rural*, No. 42, p. 3-38.
- KAY, Cristobal (2004). "Las políticas agrarias en Europa y América Latina", en E. Pérez y M. Farah (dir.), *Desarrollo rural y nueva ruralidad en América Latina y la Unión Europea*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 112-145.
- LÉVESQUE, Benoît (1999). "Développement local y économie sociale. Éléments incontournables du nouvel environnement", en *Économie y Solidarités*, Vol. 30, No. 1, CIRIEC, p. 111-126.
- LINK, Terry (2001). "El campo en la ciudad: reflexiones en torno a las ruralidades emergentes", en E. Pérez y M. Farah (dir.), *La nueva ruralidad en América Latina* (Tomo 1 – La nueva concepción de lo rural y del desarrollo rural: p. 37-54), *Memorias Seminario Internacional La Nueva Ruralidad en América Latina*: Bogotá, 22-24, agosto, 2000, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.
- LIPTON, Michael (1984). "Urban Bias Revisited", en *Journal of Development Studies*, Vol. 20, No. 3, p. 139-167.

- McMICHAEL, Philip (1996). *Development and Social Change: A Global Perspective*, Thousand Oaks, Pine Forge Press.
- PECQUEUR, Bernard (2000). *Le développement local: pour une économie des territoires*, Paris, Syros.
- PEÑA-MONTENEGRO, Raquel (2001). "Creando oportunidades para el pobre rural", en E. Pérez y M. Farah (dir.), *La nueva ruralidad en América Latina* (Tomo 1 – La nueva concepción de lo rural y del desarrollo rural: 119-154). *Memorias Seminario Internacional La Nueva ruralidad en América Latina*: Bogotá, 22-24 agosto, 2000, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.
- PÉREZ, Edelmira (1998). "Una visión del desarrollo rural en Colombia", *Cuadernos de Desarrollo Rural*, No. 41, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, p. 21-38.
- PÉREZ, Edelmira. (2001). "Hacia una nueva visión de lo rural", en N. Giarracca (dir.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires, CLACSO-ASDI, p. 17-19.
- PLAZA, Orlando (1998). *Desarrollo Rural. Enfoques y métodos alternativos*, Lima, Fondo Editorial.
- POLANYI, Karl (1983). *La grande transformation*, París, Gallimard.
- PRÉVOST, Paul (1993). *Entrepreneurship et développement local: quand la population se prend en main*, Québec, Les Éditions Transcontinentales et la Fondation de l'entrepreneurship, 198 p.
- PROULX, Marc-Urbain (1994). L'émergence de la théorie du développement économique local, en M.U. Proulx (dir.), *Développement économique, clé de l'autonomie locale*, Montréal, Les Editions Transcontinental inc.
- RAMOS, Eduardo, y José Romero (1993). "La crisis del modelo de crecimiento y las nuevas funciones del medio rural", en *Actas de Congresos y Jornadas. El desarrollo rural Andaluz a las puertas del siglo XXI*, Sevilla, abril, 1993.
- ROBERTSON, Roland (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*, London, Sage.
- RODRIGUEZ, Román (2001). "Espacios y desarrollos rurales: una visión múltiple desde América latina y Europa", en *Memorias Seminario Internacional La Nueva ruralidad en América Latina*, Bogotá, 22-24 agosto, 2000, Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- SKLAIR, Leslie (1999). "Competing Conceptions of Globalization", en *Journal of World-Systems research*, Vol. 2, Summer, p. 143-163.
- STARR, Amory (2000). *Naming the Enemy: Anti-Corporate Movements Confront Globalisation*, New York, Zed Books.
- TOURJANSKY-CARBART, Laure (1996). *Que sais-je? Le développement économique local*, Paris, Presses Universitaires de France.
- TREMBLAY, Diane-Gabrielle et Jean-Marc Fontan (1994). *Le développement économique, la théorie, les pratiques*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 579 p.
- URIESTE, Miguel (2001). "Del estado campesino a la mancomunidad de municipios", en E. Pérez y M. Farah (dir.), *La nueva ruralidad en América Latina* (Tomo 1 – La nueva concepción de lo rural y del desarrollo rural: 239-272). *Memorias Seminario Internacional La Nueva ruralidad en América Latina*: Bogotá, 22-24 agosto, 2000, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.
- VACHON, Bernard (1993). *Le développement local. Théorie et pratique. Réintroduire l'humain dans la logique de développement*, Boucherville, Gaëtan Morin Éditeur,
- WATERS, Malcom (1996). *Globalization*, London, Routledge.

CAPÍTULO 6

EL ROL DE LAS COOPERATIVAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Los desafíos de los tratados de Libre Comercio con EUA en las cooperativas. El caso Andino

*Rubén Flores A.**

La vigencia de la división del trabajo imperante entre el norte y el sur, bajo el actual escenario de globalización económica, esta siendo modificada por la nueva tendencia en la que cualquier producto –materia prima, manufactura o servicio– puede ser producido en muchos países y regiones, gracias a la baja en los costos de transporte, de telecomunicaciones y laborales, que configuran unas ventajas de localización; pero además, a que luego del fracaso de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde la Ronda del Milenio hasta la de Doha y el fallido intento de la construcción de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la estrategia comercial de los Estados Unidos (EUA) se ha centrado en impulsar acuerdos bilaterales de nueva generación, TLCs¹, cuyo objetivo es avanzar en un marco normativo que le garantice trato nacional y no discriminatorio al capital productivo extranjero (inversión extranjera), la estandarización de las normas técnicas y fitosanitarias, la defensa de los derechos de propiedad, entre otros aspectos estratégicos.

Según el indicador del Grado de Apertura (GA)² de la economía, a nivel andino, Ecuador presenta la mayor apertura hacia la economía mundial que sus socios andinos. En efecto, en la década pasada el GA del Ecuador llegó a un nivel promedio de 46.2%; mientras que, Bolivia al 44%, Venezuela al 42%, Perú y Colombia al 33%³.

* Subdecano de la Facultad de Economía de la Universidad Católica del Ecuador; con el apoyo del equipo de Ofiagro.

1. TLCs = Tratados de Libre Comercio.

2. El GA se mide por la relación entre la sumatoria de importaciones y exportaciones y el PIB [(X+M)/PIB], el mismo que indica cuán abierta o cerrada es una economía.

3. OMC-MICIP. Examen de las Políticas Comerciales. Ecuador 2005. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. Ginebra, septiembre del 2005. PP 166. Datos del Banco Central de Ecuador. Boletín Anual 2006.

La apertura económica no solo se refiere a bienes sino también a servicios, los que son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna, pues a más de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, los servicios son cada vez más importantes para la competitividad de las firmas y el crecimiento de la productividad de las economías. El comercio de servicios registra tasas de crecimiento superiores a las de bienes y más del 60% de los flujos de la inversión extranjera mundial están en el sector servicios⁴. Esto hace que una estrategia de integración del sector servicios sea parte fundamental de cualquier modelo de desarrollo económico.

La estrategia de integración debe: primero, orientarse a crear una infraestructura de servicios moderna y un mercado de servicios empresariales sofisticados que facilite la integración y la inserción de los países andinos a la economía mundial; segundo, fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos a nivel subregional, ante el ALCA, la OMC y los TLCs; tercero, tender a aumentar la oferta exportable de servicios de los países andinos. Por último, se debe generar la estabilidad jurídica necesaria para desarrollar los mercados de servicios andinos.

Lamentablemente, los países andinos no han avanzado en esta dirección. De una parte, los procesos de liberalización del comercio del sector servicios no se han traducido en mercados más competitivos como consecuencia de marcos regulatorios que mantienen las restricciones al acceso a los mercados; esto se ha traducido en altos costos de acceder a los servicios esenciales para competir a nivel regional y mundial.

Adicionalmente, los países andinos han adoptado estrategias de negociación de acuerdos de comercio de servicios que no han corregido estas falencias; aún no se ha producido una verdadera integración del sector servicios y los acuerdos tan solo consolidan los niveles de liberalización adoptados unilateralmente en la década pasada. Esta situación ha incidido en una escasa capacidad de negociación de los países andinos que se ha reflejado en la ausencia de una estrategia de negociación unificada para el ALCA, la OMC y los TLCs. En consecuencia, los países andinos parecen haber renunciado a obtener concesiones importantes para la oferta andina de servicios exportables y estar resignados a conseguir únicamente una mayor seguridad jurídica. La ausencia de competencia y de una estrategia de integración adecuada amenaza con constituirse en un cuello de botella para la estrategia de integración internacional de los países andinos y con hacer sostenibles las reformas económicas de la década pasada.

En el mercado de servicios financieros las micro finanzas son importantes, tanto desde el punto de vista macroeconómico por la posibilidad de que los agentes económicos posean liquidez, por la intermediación financiera que

4. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi533.htm>

captando recursos de los agentes excedentarios los canaliza a los deficitarios, por la capacidad de integrar mercados y por la posibilidad de compartir y manejar el riesgo, así como también desde el punto de vista microeconómico, por la posibilidad del aumento del bienestar de los agentes consumidores y productores.

Los países andinos se caracterizan porque buena parte de la población es pobre, la inequidad de la distribución del ingreso y la riqueza han sido permanentes y se atribuye a factores de tipo político, financiero, de gestión, jurídico, e incluso histórico.

La falta de recursos en pleno siglo XXI para gran parte de la población, dificulta su accionar y los hace vulnerables, básicamente debido a la pobreza, pese a tener un gran potencial. Por tanto, se evidencia una gran necesidad de incorporar a la población históricamente marginada a mejores condiciones de vida.

En pos de este ideal, es posible que los recursos financieros correctamente canalizados hacia los sectores realmente necesitados, tengan efectos positivos. Es aquí, donde las Intermediarias Financieras, en particular las del sector rural de los países andinos, juega un rol clave y se ve una clara necesidad de incorporar nuevos actores que ayuden a conseguir este fin, y más aún, teniendo en cuenta que las instituciones públicas tanto financieras como no financieras han tenido un efecto neutral por no decir negativo y regresivo con sus políticas.

Resulta indispensable además que, todo esto se maneje en un marco de efectiva regulación y supervisión teniendo en cuenta, además, el escenario actual en el que se desenvuelve la economía ecuatoriana.

1. ANTECEDENTES

1.1 Descripción de la situación actual del TLC en los países andinos

Las tendencias globales por las que atraviesa hoy en día el mundo y, como parte de él, la CAN, nos exigen mejoras en productividad que nos llevará a mayor competitividad como base del crecimiento y posterior desarrollo de los pueblos.

La integración y la globalización de mercados juegan un papel fundamental en la economía de los países, ya que los mercados se amplían y se vuelven cada vez más exigentes, lo que obliga al productor y exportador a mejorar la calidad y elevar los niveles de productividad, aprovechando las enormes ventajas naturales comparativas y competitivas de las que goza.

Con estos antecedentes y teniendo como base las relaciones comerciales que se han mantenido con la economía mas grande del mundo, el Ecuador, Perú y Colombia en el año 2004, empiezan un proceso de negociaciones tendiente a suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

En el año 2006 Perú y Estados Unidos llegaron a un acuerdo, que actual-

mente esta por ser ratificado por los congresos de ambas partes, este panorama no es muy alentador para la evolución del tratado ya que el congreso norteamericano ha expresado su preocupación por algunas de las medidas que contempla el Tratado. El presidente peruano, Alan García, ha expresado su interés por agilizar el proceso, pues piensa que la implantación de este Tratado funcionaria como una herramienta mas para hacer frente a la pobreza, pese a que la aprobación no sea unánime dentro de ciertos sectores sociales, como el de pequeños empresarios y agricultores.

La situación en Colombia no es muy distinta a la de Perú, a pesar de que ya se ha firmado el Tratado el Congreso de EUA no lo ha ratificado, debido a que tiene preocupación por ciertos temas relacionados con el medio ambiente y aspectos laborales que contempla el Tratado. El presidente Álvaro Uribe ha expresado su interés por culminar este proceso, y lo ha colocado como prioridad dentro de la agenda del año 2007⁵.

En lo que respecta al Ecuador, nunca se cerraron las negociaciones y, en la actualidad, con el recién posesionado gobierno del Ec. Rafael Correa, la posibilidad de retomar la negociación se han cerrado, ya que el presidente no cree en un aperturismo tan apresurado y con tan poca planificación, pese a esto ratificó el interés por mantener las relaciones comerciales ya existentes con el país del norte. Por otro lado se están manejando posibles tratados con Chile y la Unión Europea.

Bolivia ha expresado su interés por un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, pero hasta la fecha no existe respuesta de EUA. La prueba del interés boliviano por un TLC se refleja en el trato preferencial que se le esta dando a la inversión extranjera.

Aunque la firma del mencionado Tratado no es un fin en sí mismo, éste puede convertirse en un instrumento que contribuye a crear las condiciones para elevar la competitividad de la economía andina, siempre y cuando se diseñe y se ponga en marcha el desarrollo de una agenda interna con un conjunto de reformas estructurales en varios ámbitos.

Son varios los temas que están en juego, entre ellos tenemos:

Acceso a Mercados	Compras al Sector Publico
Agricultura	Laboral
Servicios	Ambiental
Servicios Financieros	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Inversión	Cooperación Técnica
Salvaguardias	Normas de Origen
Políticas de Competencia	Procedimientos Aduaneros
Propiedad Intelectual	Textiles
Solución de Controversias	Asuntos Institucionales

5. http://aporrea.blogspot.com/2006_02_17_archive.html

El rumbo de las negociaciones varió significativamente en el proceso; es así que, se comenzó una negociación conjunta –Ecuador, Perú y Colombia– y se finalizó en un proceso individual por país, habiendo sido un ejercicio desgastante para los diferentes equipos negociadores debido a la inflexibilidad encontrada en el equipo estadounidense. Tal es así que Colombia y Perú llegaron a cerrar las negociaciones pero Ecuador por un sinnúmero de factores no logró finalizar el proceso.

Los temas más relevantes y en los que más dificultades hubo para avanzar fueron sin duda el acceso a bienes agrícolas y bienes industriales, las medidas sanitarias y fitosanitarias (EUA pidió homologación de leyes y normas de acuerdo a sus estándares), propiedad intelectual (EUA planteó la opción de que se extienda el plazo de las patentes a 25 y 30 años; además, la posibilidad de patentar plantas y animales), normas de origen (se requirió que se confiera origen a procesamiento y empaque de productos, como en el caso del atún que para el Ecuador que EUA lo puso como producto rehén), inversiones y servicios.

1.2 La liberalización de los servicios financieros

Actualmente no se puede pensar en el desarrollo de los países, si estos no cuentan con una estructura eficiente y competitiva de servicios. Es importante comprender que los servicios son importantes en su participación al PIB, generación de empleo y de divisas, así como también por el impacto que estos generan en el sector de la comercialización. Un ejemplo de ello puede ser el hecho de que un productor y exportador de mercancías, pueda perder su ventaja competitiva ganada si no tiene acceso a un sistema bancario, de seguros, telecomunicaciones o transporte eficiente. Así la ventaja del sector de servicios y lo que respecta a su liberalización va más allá de la prestación de servicios, ya que sus efectos se sienten en toda la economía, es así que las cooperativas de ahorro y crédito facilitan el acceso a créditos a gran parte de la sociedad.

Cabe resaltar que a nivel mundial en los últimos decenios el comercio de servicios ha aumentado sin precedente alguno, llegando a niveles que han sobrepasado las tasas de crecimiento del comercio de mercancías, por ello la importancia de que los países en desarrollo consideren a su sector de servicios como un pilar fundamental para el crecimiento y desarrollo.

Existe mayor experiencia sobre liberalización para el comercio de mercancías que para el de servicios, esto se debe a que el tema “servicios” es algo relativamente nuevo tanto en el marco de la OMC como en el de los TLCs.

Para la segunda mitad del siglo XX son las negociaciones en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) las que han promovido la liberalización del comercio de las mercancías, constituyéndose en uno de los princi-

pales factores para el crecimiento económico y alivio de la pobreza a nivel mundial. Esto fue por los débiles resultados que se obtuvieron en la primera mitad del siglo XX con las políticas de nacionalismo económico y proteccionismo, las cuales fueron remplazadas con políticas de cooperación económica basadas en el derecho internacional.

Cabe resaltar que el crecimiento obtenido no ha sido uniformemente compartido entre las naciones, pero sí que las naciones que optaron por participar más a fondo en el sistema comercial multilateral mediante la liberalización, se han beneficiado considerablemente.

Paralelo a la liberalización multilateral del comercio de mercancías, no hubo ningún esfuerzo en lo que respecta al comercio de servicios, hasta la negociación del GATS (General Agreement on Trade in Services) que entró en vigor en 1995, constituyéndose así en el primer y único acuerdo multilateral, obligatorio y legalmente exigible en lo que respecta al comercio de servicios.

Este acuerdo, vino a cubrir la falta de un marco jurídico para el comercio internacional, el cual volvía vulnerable, debido a que las ventajas potenciales de la liberalización de los servicios son por lo menos tan grandes como en el sector de las mercancías, y hasta peligroso al sector por la falta de una base jurídica para la resolución de conflictos.

2. ANÁLISIS DE LAS NEGOCIACIONES EN EL TEMA DE SERVICIOS FINANCIEROS EN EL TLC, POR PARTE DE ECUADOR, COLOMBIA Y PERÚ

2.1 Aspectos negociados

2.1.1 Contenidos

Servicios financieros prestados por personas naturales o jurídicas reguladas por organismos de control; son productos provenientes de la banca, mercado de capitales, seguros y relacionados con seguros (Flores, 2006: 30).

2.1.2 Asuntos de administración e implementación

El ámbito de aplicación cubre las medidas adoptadas o mantenidas relacionadas con: instituciones financieras; inversionistas e inversiones de esos inversionistas en instituciones financieras; y, el comercio transfronterizo de servicios financieros. El Tratado determina la obligación de conceder trato nacional a los inversionistas y además otorgar trato de nación más favorecida (Flores, 2006: 73).

2.2 Implicaciones de la implementación del TLC, basados en las negociaciones de Perú y Colombia y los avances de Ecuador

2.2.1 En cuanto al comercio transfronterizo, el análisis debe realizarse:

Cambios y/o reformas legales

El Tratado obliga el comercio transfronterizo de determinados servicios financieros, sin embargo las normativas de los diferentes países no permite la negociación transfronteriza de varios de ellos. Motivo por el cual son necesarias modificaciones legales que permitan cumplir con estos compromisos. Los productos que requieren de reformas legales son el Suministro de seguros relacionados con riesgos como: transporte marítimo y aviación comercial internacionales, lanzamiento y transporte espaciales (incluidos satélites), que cubran alguno o la totalidad de los siguientes elementos: las mercancías objeto de transporte, el vehículo que transporte las mercancías y la responsabilidad civil que pueda evidenciarse de los mismos. Para cumplir con esta obligación se debe facultar la prestación de estos seguros con empresas no establecidas legalmente en los países y con proveedores de la otra parte que oferten en el país estos servicios.

Cambios y/o reformas en procesos

Las instituciones encargadas de regular la provisión de servicios financieros deberán incluir los procesos necesarios para alcanzar una supervisión eficiente de los nuevos productos y modalidades de prestación de los servicios previstos.

Cambios institucionales

Las instituciones encargadas de regular la provisión de servicios financieros tienen que normar y supervisar las nuevas modalidades de prestación de servicios en el país tomando en cuenta sus riesgos.

Oportunidades de nuevos negocios

Esta apertura facilita una mayor relación entre instituciones dedicadas a la prestación de servicios de seguros y mejora la productividad de los mismos. Aumenta la oferta y por lo tanto puede tener un impacto positivo sobre los precios de estos servicios.

2.2.2 En cuanto a la transparencia en los servicios financieros se deben analizar:

Cambios y/o reformas de reglamentos

Los países andinos que negociaban el Tratado con EUA reconocieron que las regulaciones y las políticas tienen que ser transparentes, a igual que su administración. El acuerdo obliga al cumplimiento de un código de transparencia que incluye:

Publicar por anticipado cualquier regulación de aplicación general relativa a materias de este Capítulo que se proponga adoptar y el propósito de la regulación; brindar a las personas interesadas y a las Partes, una oportunidad razonable para hacer comentarios a dichas regulaciones propuestas; asegurar que las normas de aplicación general adoptadas o mantenidas por organizaciones autorreguladas, se publiquen oportunamente o estén disponibles para tomar conocimiento de ellas; considerar en la medida de lo practicable, los comentarios sustantivos recibidos de los interesados con respecto a las regulaciones propuestas así como establecer un plazo razonable entre la publicación de las regulaciones definitivas y su entrada en vigencia; y, mantener o establecer mecanismos apropiados para responder consultas de los interesados con respecto a medidas de aplicación general.

Cambios y/o reformas en procesos e institucionales

Las diferentes instituciones relacionadas con la provisión de servicios financieros deben implementar los procedimientos necesarios para la aplicación del código de transparencia y adoptar las modificaciones institucionales que permitan cumplir con los compromisos resultantes del código de transparencia.

Oportunidades de nuevos negocios

La aplicación de esta política mejora la eficiencia en la administración de normativas para el sector financiero y por lo tanto impacta positivamente en el desarrollo del sistema financiero. Optimiza la productividad de los servicios financieros; facilita el desarrollo institucional de los entes de control y promueve la profesionalización de estas instituciones.

La aplicación del Código de Transparencia es una ventaja de la firma de este acuerdo, pues mejora la eficiencia en la administración de normativas para el sector financiero y por lo tanto impacta positivamente en el desarrollo de este sector; lo que fomentará la eficiencia con que pueden operar los mercados. Además de reforzar la eficacia de la aplicación de las políticas y regulaciones del sistema financieros y brindar coherencia en la aplicación de las políticas, credibilidad y buena gestión de gobierno por parte de la autoridades (Flores, 2006: 265).

Las prácticas de transparencia que se enumeran en el Código se centran en:

- 1) Claridad de las funciones;
- 2) Procesos mediante los cuales se formula y pública las decisiones de política;
- 3) Acceso del público a la información; y
- 4) La rendición de cuentas e integridad de los organismos de control.

2.2.3 *Con respecto a los servicios financieros en la disponibilidad expedita de seguros será necesario analizar:*

Cambios y/o reformas legales

El Tratado obliga la aplicación de políticas que mejoren la disponibilidad de los servicios de seguros. Para esto los países tienen que adoptar políticas o procedimientos que no obliguen la aprobación previa de pólizas, por parte de las entidades de control, excluyendo los seguros individuales de vida y salud. Es necesario flexibilizar el régimen de inversión de los recursos provenientes de las reservas técnicas, capital pagado y de las reservas legales, a fin de que las compañías de seguros tengan capacidad para diversificar sus riesgos.

Cambios y/o reformas de reglamentos

Las instituciones reguladoras de las actividades de provisión de servicios financieros deben, mediante regulación, detallar la forma de aplicación de la política de flexibilización de inversiones y levantar las exigencias de aprobación previa para aquellos seguros que no requieren tal aprobación. También se deberá elaborar proyectos de reforma a la leyes de seguros para cumplir con estos compromisos.

Cambios y/o reformas en procesos

Las instituciones reguladoras de las actividades de provisión de servicios financieros deben establecer los procedimientos de control sobre la política de flexibilización de inversiones y su nivel de riesgos, y considerar los cambios pertinentes en el proceso de la aprobación previa para aquellos seguros que no requieren tal aprobación. Asimismo, debe establecer los procedimientos de control sobre este cambio de política.

Cambios institucionales

La supervisión debe tomar en cuenta estas modificaciones que permiten agilizar el negocio de seguros y diversificar los riesgos asumidos en las inversiones de las compañías.

La posibilidad de ceder la totalidad del monto asegurado facilita la cobertura de riesgos y tiene un efecto positivo sobre la oferta de estos servicios. Esta política no debe reducir las obligaciones que las instituciones tienen con sus clientes. La Supervisión debe tomar muy en cuenta estos asuntos.

Oportunidades de nuevos negocios

Estas medidas mejoran la competencia y el tiempo en la emisión de productos de seguros eliminando restricciones, así se elevan los niveles de productividad de estos servicios. Adicionalmente, al adoptar criterios de diversificación de riesgos en el portafolio de inversiones de las compañías de seguros se optimiza el potencial de beneficios de la institución, permitiendo de esta manera ampliar la gestión de los servicios de seguros y el traslado de los riesgos.

2.2.4 En lo relativo a la administración del portafolio de cartera de los servicios financieros se debe analizar:

Cambios y/o reformas de reglamentos

Si considera conveniente será necesario normar los procedimientos para el registro de proveedores transfronterizos de asesoría de inversiones y de administración de portafolios.

Oportunidades de nuevos negocios

Cuando se adopten las regulaciones y las guías administrativas de los fondos de pensiones deberá permitir la asesoría a estos esquemas de inversión colectiva.

2.2.5 Relativo a la información crediticia se puede advertir lo siguiente:

Cambios y/o reformas legales

Los países no pueden adoptar ninguna restricción legal que afecte la recopilación, procesamiento y provisión de la información crediticia necesaria para que las instituciones financieras concedan préstamos a una gran cantidad de consumidores

2.3 Oportunidades de nuevos negocios

Esta política permite desarrollar al sistema financiero y posibilita el ingreso de un mayor número de excluidos a los beneficios de la prestación de servicios financieros.

2.3.1 Referente a los sistemas de pensiones como parte de los servicios financieros será importante considerar:

Cambios y/o reformas legales

La conveniencia de eliminar el monopolio en el sistema de pensiones, en casos donde existe como en el Ecuador, debe ser analizado; en caso de verificarse una respuesta positiva, se requiere realizar modificaciones legales o adoptar reformas normativas, para permitir el suministro de servicios relacionados con planes de pensiones por instituciones financieras localizadas dentro de su territorio manteniendo el monopolio de la seguridad social. Cualquier marco legal que se adopte debe asegurar trato nacional y acceso al mercado a los inversionistas o instituciones de la otra parte que negocia el tratado.

Cambios y/o reformas de reglamentos

Las entidades que regulan la provisión de servicios financieros deberán adoptar las modificaciones a la normativa existen sobre el sistema de pensiones para incorporar las reformas legales pertinentes.

Cambios y/o reformas en procesos

Las entidades que regulan la provisión de servicios financieros deberán adecuar sus procedimientos de control y supervisión a las modificaciones legales y normativas realizadas.

Cambios institucionales

Fortalecer la supervisión del sistema de pensiones.

Oportunidades de nuevos negocios

Este compromiso al eliminar el monopolio de pensiones facilitará la intermediación entre el ahorro y la inversión, permitirá desarrollar financiamiento a mediano y largo plazos, aumentar sustancialmente el ahorro interno, disminuir las tasas de interés y fomentar el desarrollo financiero. Además puede ofrecer un retiro digno de pensiones para la población jubilada. Si las reformas no modifican el monopolio lo que se lograría es la adopción de nuevos productos financieros que permitan cubrir la deficiencia de la seguridad social para un limitado segmento de la población.

2.3.2 Respecto al Comité de Servicios Financieros

Que existiría a nivel supranacional para la implementación, así como la solución de controversias, se debe considerar:

Cambios y/o reformas de reglamentos

Mediante decreto ejecutivo se deben designar los miembros del comité de servicios financieros que para el caso de los países andinos estará conformado por las instituciones que regulen la actividad y otras relacionadas, los cuales deben mantener coordinación con entidades Ministeriales y la Banca Oficial, en particular en lo que se refiere a servicios financieros.

*2.3.3 En todos los subtemas mencionados se puede notar la necesidad de hacer:**Cambios y/o reformas en procedimientos de transparencia y publicación de la información*

Todo el capítulo de servicios financieros deberá ser publicado en las páginas WEB de las entidades de regulación de la actividad; de otras relacionadas como la Banca Oficial y otras, así como los cambios, reformas legales y normativas relacionadas con el Tratado.

Cambios y/o reformas a los procedimientos de notificaciones (procesos de prevención)

Será necesario formar un comité para monitorear los compromisos asumidos en el capítulo de servicios financieros.

Consistencia/ inconsistencia entre las diferentes mesas de negociación

Por tratarse de asuntos específicos no existe la posibilidad de inconsistencias con otras mesas

Compatibilidad de dichos compromisos con otros adquiridos en diferentes negociaciones comerciales (OMC, CAN, CAN – MERCOSUR)

Existe un gran número de inconsistencias con otros acuerdos comerciales debido a que las instituciones especializadas en servicios financieros no participaron en la consolidación de los acuerdos comerciales suscritos anteriormente. Esto obliga a que en las negociaciones de cualquier acuerdo comercial para servicios financieros sea necesario contar con la participación de las instituciones especializadas como ocurrió en el Tratado de Libre Comercio con EE.UU.

Consistencia/ inconsistencia con la constitución y el marco normativo

Pueden existir inconsistencias con otros cuerpos legales por lo que es necesario revisar estos aspectos que pueden convertirse en un óbice para la implementación.

Seguimiento y monitoreo

El comité interinstitucional formado para la mesa de Servicios Financieros debe ser el responsable del monitoreo y del cumplimiento de los compromisos determinados en el capítulo de Servicios Financieros

3. ANÁLISIS DE COMPROMISOS Y DETALLES INCLUIDOS EN CARTAS ADJUNTAS, LETRA PEQUEÑA Y ANEXOS AL TRATADO

En términos generales, la mesa de servicios financieros mantuvo una estrecha participación del sector privado, aunque más de la Banca Comercial con poca participación de las cooperativas. En relación con las cartas adjuntas solamente aclaran aspectos que están incluidos en la disciplina del Tratado. Cabe señalar que existe una carta adjunta que permite cobrar por los servicios transfronterizos la diferencia de las tasas impositivas, al valor agregado o las ventas, entre los países participantes en la transacción.

4. POSIBLES EFECTOS DE LA FIRMA DE TLCS EN LAS COOPERATIVAS ANDINAS

En términos generales, gracias a la apertura y liberalización del comercio de servicios, se pueden prever los siguientes efectos e impactos en las cooperativas:

- Es necesario tener en cuenta que las instituciones financieras extranjeras y nacionales difieren en sus resultados, en sus intereses y en la orientación de sus operaciones. Cabe recalcar que en países como Ecuador no todas cooperativas

existentes se encuentran bajo la regulación estatal, es por esto que la implementación de nuevas leyes y normas dentro del sistema financiero, deberá adoptarse e incluir de una forma coherente al sector cooperativo.

- La existencia de una infraestructura de servicios eficaz es una condición indispensable para la prosperidad económica, así, gracias a la competencia existente, las entidades financieras como las cooperativas cumplirán eficazmente sus funciones, lo que contribuirá al desarrollo de todos los sectores de bienes y servicios, con importantes aportaciones. Así, se puede notar que la liberalización favorece a la implantación de sistemas financieros más estables y eficaces por cuanto trae consigo la introducción de normas y prácticas internacionales, que deberán ser adaptadas a la realidad del cooperativismo.
- La eliminación del trato discriminatorio entre los proveedores extranjeros de servicios financieros y los nacionales así como la supresión de los obstáculos al suministro transfronterizo de esa clase de servicios abren las puertas para la entrada de proveedores extranjeros, es por esto que las cooperativas deberán ser más eficientes, mejorando la calidad de sus servicios y preparándose para competir.
- En servicios financieros la liberalización puede hacer que los precios bajen, que se mejore la calidad y se amplíen las posibilidades de elección de los consumidores. Estas ventajas a su vez, se abren paso a través del sistema económico y contribuyen a mejorar las condiciones de suministro de otros muchos productos. Una competencia más reñida puede traer consigo una reducción de las ganancias de los intermediarios financieros nacionales, pero sus clientes se beneficiarán gracias a la reducción de los márgenes de interés neto, a la disminución de los costos de los servicios a comisión y a la disponibilidad de una mayor variedad de servicios.
- En cuanto a los procesos, estos se facilitarán gracias a que la innovación será más rápida.
- Puede existir mayor transparencia, ya que la existencia de compromisos equivale a una garantía jurídicamente vinculante de que se autorizará a las empresas extranjeras a prestar sus servicios en condiciones estables. Lo que a su vez permite a los diferentes actores planificar su futuro con una mayor certidumbre, estimulando las inversiones a largo plazo.
- Al mismo tiempo hay preocupación por los riesgos que puede implicar la internacionalización para algunos países, particularmente en aquellos que existe ausencia de estructuras normativas adecuadas e inseguridad jurídica, como en el caso del Ecuador.
- La internacionalización de los servicios financieros daría lugar a corrientes de capital menos distorsionadas y volátiles al tiempo que promueve la estabilidad del sector financiero.

5. LOS DESAFÍOS DE LOS TLCs CON EUA EN LAS COOPERATIVAS ANDINAS

El proceso de globalización que, actualmente, ha tomado nuevas dimensiones, convirtiéndose en un gran desafío pues la estrategia de firmar TLCs a nivel individual con diferentes países, permite el logro de varios socios con una estandarización en la normativa de las relaciones comerciales.

Esta estandarización disminuye el riesgo de toma de decisiones y conductas inesperadas, generando un mayor poder de negociación y, por lo tanto, facilitando concretar a acuerdos comerciales y normativas en el marco multilateral.

Por otro lado, la consecución de organismos supranacionales para la solución de conflictos entre países, a través de la firma de los TLCs, pone de manifiesto una pérdida de soberanía que incide, definitivamente, en la forma de hacer política económica y sectorial.

En este sentido, la búsqueda de un equilibrio adecuado es urgente. Los países andinos deben superar algunos desafíos para lograr una inserción más justa y equilibrada en el mercado internacional, teniendo en consideración las asimetrías económicas, políticas, sociales, culturales, ambientales, jurídicas e institucionales que existen entre ellos, no solamente enfocadas en los mercados extranjeros sino en las economías domésticas andinas. Este proceso implica, en primer lugar, establecer estrategias para mejorar la competitividad interna (agenda de políticas) de cada país individualmente y luego fortalecer y aplicar estos instrumentos a nivel regional, a través de alianzas que conlleven a la asociación, de tal forma que se actúe como un bloque; logrando así equiparar paulatinamente el poder de negociación entre los mercados andinos y los de los países del primer mundo.

En este contexto, el éxito o supervivencia de las cooperativas dentro de esta nueva realidad mundial dependerá de la rapidez con la que se adapten a las nuevas exigencias de mercado (eficiencia de producción, calidad, certificación de procesos, productividad, etc.); aunque también es cierto la gran fortaleza que tienen países como Ecuador, donde existen 400 cooperativas que evidencian un gran desarrollo del sistema cooperativo, siendo un modelo que empiezan a verse desde afuera.

El análisis de los modelos cooperativos de los países andinos es clave en este punto, pero no se halla sistematizado en su totalidad debido a fallos en la información. En lo que se refiere a la entrada de nuevos productos financieros que se puedan obtener con la firma de un TLC, no hay mucha diferencia con los existentes, lo que hace falta son incentivos para promover productos alternativos, como es el crédito asociativo, líneas de micro leasing, micro ahorro, micro seguro.

En el sector de servicios financieros el tema de la transparencia a nivel TLC es de gran preocupación, ya que existirían muchas instituciones a las que les costaría ajustarse. Este sería el principal reto que enfrentan las cooperativas frente a un mundo globalizado, y para el caso andino los TLCs. Las asimetrías existentes entre las distintas economías del mundo son un obstáculo más a vencer por parte de las cooperativas.

El sector del cooperativismo si bien es fuerte, en el sentido de un modelo tradicional y de larga trayectoria, es sensible y se enfrenta a varios desafíos en

el caso de que se concreten TLCs, en particular con EUA. A continuación se detallan estos desafíos:

- ✓ Avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino, aprovechando el lento progreso de las negociaciones regionales y multilaterales. Este proceso debe tender a armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas, tanto trabajadores como turistas.
- ✓ En una segunda etapa, se debe avanzar en la liberalización de los servicios a nivel subregional, de los TLCs, del ALCA y la OMC. Teniendo en cuenta que la importancia de los mercados de servicios aumenta con el tamaño de estos, se debe buscar extender el proceso de liberalización andina primero a nivel subregional y luego con los países más grandes, en el marco las negociaciones regionales y multilaterales. En esta forma se pueden lograr un mayor número de concesiones en los sectores donde los países andinos tienen posibilidades de generar una oferta de servicios exportable acorde con las tendencias de la demanda mundial y obtener seguridad jurídica sobre marcos regulatorios que promuevan una mayor competencia.
- ✓ Fortalecer el sistema financiero
- ✓ La bancarización en los países andinos no se compara a la de los países del primer mundo, y a algunas partes de las poblaciones de estos países, ni siquiera conoce el funcionamiento de una institución financiera, por lo que gran parte del reto está en llegar a estos segmentos de la población que se encuentran desatendidos.
- ✓ Los servicios financieros que brinda el sistema financiero andino son muy básicos, por lo que en competencia internacional se evidenciaría una gran desventaja.
- ✓ La atención a sectores como la micro, pequeña y mediana empresa no es suficiente y en economías emergentes estos sectores son de vital importancia para el desarrollo económico.
- ✓ Mejorar la eficiencia en cuanto corresponde al sustento operativo vía la intermediación financiera (márgenes financieros que permitan la subsistencia de las Intermediarias Financieras).
- ✓ Perfeccionamiento de metodologías internas de Gestión y Medición de Riesgos, que faciliten la gestión financiera optimizándola.
- ✓ Adopción de tecnologías micro-crediticias flexibles y apropiadas para el sector y la realidad local, pues hay lugares en algunos países del área andina, en particular en la zona rural, donde todavía no se cuenta con acceso o conocimiento de las tecnologías de punta. Es necesario y prioritario que las cooperativas de ahorro y crédito adopten tecnologías y canales de distribución que permitan que sus productos sean distribuidos de manera masiva y con costos bajos, debido a que deben competir con los mecanismos informales de financiamiento.
- ✓ Reducción costos (Financieros/Interés/Comisiones). Los costos de financiamiento para los sectores rurales son especialmente elevados, debido al interés nominal sumado a los altos costos de comisiones que se cobran; por ello un punto específico que debe de ser trabajado es como lograr que estos costos se

reduzcan, más aún cuando las cooperativas deben de asumir costos elevados para el financiamiento de las microempresas, tomando en cuenta que estas cooperativas cuentan además con fondos limitados. Es necesario alcanzar economías de escala, de costos y de alcance, de esta manera se lograra una mayor eficiencia y productividad de las cooperativas.

- ✓ Promover la transparentación de la información a fin de dinamizar el mercado de micro finanzas, disminuir las asimetrías de la información y eliminar las distorsiones. Sistematizar la información micro financiera disponible, difundirla a los actores de micro finanzas y permitir el libre acceso a la misma.
- ✓ Impulsar un proceso de transparentación del mercado de micro finanzas, el cual permita el desarrollo, posicionamiento y dinamización del mercado, así como superar los problemas económicos y sociales de la población.
- ✓ Desarrollar personal y procesos normalmente basados en relaciones directas con los clientes. Es clave tener personal especializado, metodología de evaluación, controles internos adecuados y sistemas informáticos que permitan la oferta del paquete de productos financieros. Aunque ya existen metodologías y experiencias comprobadas, el aprendizaje del negocio microfinanciero es complejo e implica costos.
- ✓ Desarrollar una cultura empresarial (Capacitación / enlace sector Público ó Privado). Las cooperativas deben actuar con estrategia y no esperar reaccionar bajo presión. Entre estas estrategias se podría mencionar:
 - Buscar especialización en productos.
 - Explorar alternativas de red y canales conjuntos.
 - Posicionarse en nichos de mercado.
 - Rediseñar precios (no tienen que ser caros).
 - Acompañar el desarrollo económico de los clientes.
- ✓ Incorporar e integrar a las instituciones más representativas especializadas en micro finanzas, promoviendo espacios de diálogo, coordinación y consenso entre los actores tanto públicos como privados y de cooperación, brindando una participación proactiva técnica y financiera. Entre estos espacios están los foros de información, comunicación y discusión sobre aspectos relevantes y actuales.
- ✓ El sector cooperativo debe participar activamente tanto en las negociaciones como en la implementación de los TLCs.
- ✓ Promover la generación de políticas y normas consensuadas entre los actores, brindando estabilidad y eliminando asimetrías y distorsiones en el mercado de micro finanzas.
- ✓ Tener pleno conocimiento y mantener una permanente actualización de las leyes, normas y propuestas de y para el sector de micro finanzas y afines.
- ✓ Involucrar a tomadores de decisiones claves frente a posibles acciones de incidencia en el mercado de micro finanzas.
- ✓ Discriminar la oferta y demanda de micro finanzas a nivel local, regional y nacional tanto urbano como rural.
- ✓ Difundir mejores prácticas micro financieras a los actores así como definir, aplicar y evaluar parámetros para su medición que den a conocer los resultados.
- ✓ Dar seguimiento a las intermediarias financieras, en particular a las cooperativas de ahorro y crédito, que apliquen las nuevas prácticas. Esto a través del desarro-

llo de herramientas de monitoreo y desempeño financiero y social, que permitan monitorear el desempeño financiero de las instituciones así como también el impacto social de las micro finanzas.

- ✓ Realizar y difundir estudios especializados del sector. En particular, constantes estudios que permitan conocer el nivel de satisfacción del cliente de micro finanzas.
- ✓ El fortalecimiento competitivo a través del perfeccionamiento académico y capacitación es básico. La disponibilidad de recursos financieros es un requisito para el desarrollo de cualquier proyecto productivo y su orientación hacia los mercados internacionales, exige mejoras competitivas que requieren de la realización de esfuerzos planificados y coordinados en dos líneas de acción fundamentales: impulso académico y capacitación.

El perfeccionamiento académico compete a los esfuerzos a realizarse desde las universidades andinas con el propósito de la instauración de un proceso de mejoramiento académico a gran escala, que procure una formación competitiva de los profesionales andinos prestadores de servicios en la economía al momento de su ejercicio como tales.

Por otra parte, en la línea académica se abre el espacio precisamente para la formación de nuevos profesionales especializados en el tema del comercio exterior y de las negociaciones tendientes al establecimiento de acuerdos internacionales en esta materia. Teniendo en cuenta además que el universo de temas que este ejercicio compete, abarca especificidades tales que requieren de un manejo altamente tecnificado si se pretende llevar a buen término este tipo de procesos. Por ello, la universidad es la llamada a cubrir este requerimiento en el menor tiempo posible y con la máxima calidad académica, en virtud de que en el futuro inmediato van a presentarse nuevos retos comerciales y de integración para los países andinos.

En suma, se procura el fortalecimiento de la capacidad comercial de los países andinos en materia de servicios, a través de la mejora en el nivel académico de los profesionales universitarios, aproximándolos a los estándares internacionales; capacitándolos en temas vinculados con la negociación internacional de servicios; así como en la promoción y comercialización de servicios especializados en los cuales el país tiene ventajas competitivas reveladas, y que han sido identificados en este trabajo. Con ello, no solo que se abonará en una mejora competitiva, sino que se abrirán nuevas oportunidades de trabajo para los profesionales universitarios en temas que son una fuente de ingresos significativa en los países desarrollados; se mejorará la capacidad negociadora de los países y se mejorará la balanza de pagos del país con ingresos provenientes de las exportaciones de servicios.

Asimismo, en esta línea académica queda también la posibilidad de la generación de investigaciones y estudios desde las universidades de los países andinos para el conocimiento de la realidad productiva nacional, en términos de los elementos indispensables para su utilización como base técnica en las negociaciones comerciales internacionales, y en última instancia en la propia definición de una verdadera política comercial andina coherente con los objetivos más altos en materia de desarrollo económico y social.

Precisamente, ante estas necesidades ya dadas en los recientes procesos de negociación, no se ha conocido de propuestas o aportes emanados de la universidad y desgraciadamente el debate público no ha alcanzado los niveles adecuados que permitan dilucidar las mejores opciones para alcanzar el beneficio nacional.

La capacitación como línea de acción se orienta a partir de un conocimiento técnico pormenorizado de los condicionamientos productivos y competitivos, fruto de los estudios realizados para el efecto, se generen mecanismos de capacitación a los prestadores de servicios para potenciar sus posibilidades productivas, tanto en el mercado local como en los mercados internacionales.

Debido a que el potencial de los servicios radica en la innovación en sus prestaciones y la implementación tecnológica de bajo costo, solo es a través de la capacitación a los prestadores, en términos del conocimiento amplio de sus propias actividades y de las condiciones de los mercados en que se desempeñan o a los que pueden ingresar, que se lograrán mejoras competitivas que cristalicen estas posibilidades.

- ✓ El concepto de asociatividad es ampliamente referido como condición a aplicarse para la consecución de mejoras competitivas en procesos productivos, especialmente fundamentados en estructuras micro empresariales. La noción de estas ventajas a través de la asociación está en que la integración de procesos productivos independientes y dispersos puede generar economías de escala, mejoras en el poder de negociación, reducción de los riesgos productivos, etc. Con ello, la integración o asociación de prestadores de servicios en gremios productivos o de los profesionales en colegios, resulta, si es bien manejada, en un impulso de resultados inmediatos y de bajo costo a la competitividad.
- ✓ Por ello, las tareas a realizarse deben orientarse a promover la agremiación de los profesionales en la producción de servicios especializados, así como el fortalecimiento de las asociaciones actualmente existentes. De esta manera, también se pueden alcanzar ventajas a través de la identificación de las limitaciones a su expansión y crecimiento, la formulación de propuestas de política que permitan el crecimiento económico del sector servicios, la canalización de cooperación internacional para mejorar las competencias de los profesionales agrupados, la promoción del intercambio de tecnología con gremios similares de otros países, la búsqueda de oportunidades de comercialización internacional de sus servicios, etc.
- ✓ Por otra parte, teniendo en cuenta que las restricciones en los mercados de servicios son producto de excesiva regulación o regulación mal aplicada, otra tarea imprescindible es la de promoción y fortalecimiento de las organizaciones encargadas del control y regulación de los servicios.

A estos retos y desafíos, debe articularse de manera apropiada la reflexión acerca de que el balance adecuado y óptimo de la inserción en los mercados internacionales debe sostenerse sobre la base de una evaluación interna de país, acerca de la dicotomía entre consolidar y ampliar el acceso a mercados y asumir los diferentes compromisos normativos. En el primer caso, es vital tener claras las reglas de juego (estabilidad jurídica y política), lo que permitirá

contar con condiciones equitativas de competencia y en consecuencia garantizar la seguridad y soberanía alimentaria de las naciones andinas como elemento de partida, fundamental, hacia un desarrollo más justo y equilibrado.

En cuanto a los aspectos normativos, como propiedad intelectual, comercio de servicios, inversiones, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc., es necesario valorar, medir y cuantificar los impactos y costos económicos y sociales que este nuevo proteccionismo expuesto a través de estas medidas para arancelarias generarían, pues en el nuevo contexto se tiende hacia la eliminación de barreras al comercio, sin embargo estas medidas para arancelarias se convertirían en barreras aún mayores que las arancelarias.

Sin embargo, el desafío clave es la integración andina, donde la confrontación actual debe motivar a los gobiernos a hacer esfuerzos para promover mecanismos de integración en temas eje como medio ambiente, o las metas del milenio.

Las cooperativas deben ver el TLC como una oportunidad para posicionarse en nuevos mercados, para esto deberán tener en cuenta las oportunidades que se puedan ir abriendo en el comercio bilateral, ya que con estos acuerdos es seguro que se abrirán nuevos mercados por lo que es una oportunidad muy grande que no se debe dejar pasar.

Es necesario que las cooperativas, que ya existen, se preparen para el futuro reto que se viene, ya que de una u otra forma la tendencia mundial se dirige a la globalización, y esta es una necesidad que no se puede dejar de lado ya que esta dentro del proceso de desarrollo de los pueblos. Es muy necesario que las cooperativas definan una estrategia que permita en el futuro facilitar el acoplamiento al comercio internacional. Dentro de esta estrategia se podría incluir:

- Continuar el proceso de creciente integración de la economía nacional al resto del mundo, que facilitaría la interrelación en el comercio bilateral.
- Fortalecer procesos productivos, y a la vez incorporar estándares de calidad acordes con las exigencias internacionales.
- Impulsar una real y efectiva integración económica, a través de la creación de redes de servicios o de distribución de bienes o promover alianzas y cadenas productivas.
- Fortalecer los sistemas y servicios financieros con la finalidad de lograr financiamiento para los procesos productivos.
- Explorar nuevas actividades acordes con las necesidades del momento, especialmente en lo que se refiere a la oferta de servicios, con un enfoque hacia el exterior.
- Propiciar inversiones que ayuden a modernizar los procesos de las cooperativas.
- Todo esto sin dejar de lado lo social, ya que las cooperativas tienen entre sus fines la promoción social, lo que no se debe perder en este proceso de globalización.

El funcionamiento de las cooperativas se ha basado en un paradigma, en una serie de principios, que solucionaron una dificultad anterior y ofrece una solución presente y futura, el cual nació y se desarrolló en un movimiento equilibrado y continuo entre un ideal y su aplicación práctica.

Este paradigma constituye un gran potencial que debe mantenerse vivo y eficaz a través de un movimiento equilibrado y continuo entre los valores del mismo. Es necesario considerar el nuevo modelo cooperativo como un espacio organizativo y formativo, privilegiado el hecho que lleva una riqueza antropológica, ética y teleológica importante para el mundo de hoy. Debe promoverse a través de la educación su paradigma, restableciendo los vínculos éticos que existen entre su filosofía y su praxis (Martin *et al.*, 2006).

Tal humanismo así declarado al mundo no puede sino ser despertador de conciencia, ser testimonio de lo que es posible inventar, ser portador de un proyecto de sociedad enfrentando las incertidumbres contemporáneas cada vez más globalizadas donde se olvida al Hombre.

BIBLIOGRAFÍA

- FLORES, Rubén (1999). *La Intermediación Financiera Rural en el Ecuador: El Rol del Fondo Ecuatoriano POPULORUM PROGRESSIO*, Quito, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE).
- FLORES, Rubén (2006). *Diseño de la Agenda Interna de Implementación del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y los Estados Unidos de América. Propuesta de Estructuración de Unidad de Implementación y Administración de Acuerdos Comerciales*, Quito, documento elaborado para el Programa PACE-BID-MICIP.
- FLORES, Rubén (2007). *Estrategia para avanzar en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos (EC-P-1026)*, Quito, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- MARTIN, André *et al.* (2006). Le paradigme coopératif: proposition renouvelée pour répondre aux attentes de la société actuelle, documento de trabajo, Sherbrooke (Canada), IRECUS, Université de Sherbrooke.
- OMC-MICIP (2005). Unidad de Información y Divulgación del TLC del MICIP (14-22 noviembre de 2005). *Informe de la XIII Ronda de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio Ecuador – EEUU*, Washington, DC.
- PAZ y MIÑO, Juan (2002). “La Superintendencia de Bancos y Seguros: su significado histórico”, *Boletín Electrónico THE (Taller de Historia Económica)*, Vol. 2, No. 3, Quito, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE).
- RIBADENEIRA, Santiago (2004). “Creando Riqueza a través de las Micro finanzas”, en el marco de *La Política Agropecuaria en el Ecuador*, Seminario de Evaluación de la Realidad Económica y Social del Ecuador, Quito, Colegio de Economistas de Pichincha.

Referencias de Internet

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)
www.inec.gov.ec
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS DEL ECUADOR
www.superban.gov.ec

TLC-COLOMBIA (2006). Texto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los Estados Unidos, disponible en: www.tlc.gov.co.

TLC-PERU (2006). Texto del Tratado de Libre Comercio entre Perú y los Estados Unidos, disponible en: www.tlcperu-eeuu.gob.pe.

TLC-ECUADOR (2006). Texto del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y los Estados Unidos, disponible en: www.tlc.gov.ec.

CAPÍTULO 7

COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN Y *OUTSOURCING*

*Graciela Lara Gómez** y *Amalia Rico Hernández**

1. ANTECEDENTES

La presente investigación tiene por objeto evidenciar los efectos que el *outsourcing* genera en el ámbito tributario y laboral, por el uso inadecuado de las cooperativas. Cabe decir, que el *outsourcing* ha sido introducido en México como producto de la globalización. Es a partir de experiencias internacionales que se ha venido implantando en diversos sectores productivos y de servicios. Se ha observado que algunos empresarios recurren a la figura cooperativa utilizando el *outsourcing* con fines utilitarios, con la finalidad de evitar las cargas laborales y fiscales que pudieran generarse, simulando además, que los trabajadores por ellos contratados son socios de una cooperativa de producción, principalmente de servicios: acto que ha sido calificado por la autoridad fiscal como una práctica indebida, demeritando con ello la imagen de las cooperativas y de los auténticos cooperativistas. Es así que la carencia de políticas públicas que fomenten la creación de empresas cooperativas y la ambigüedad de las leyes tributarias, han contribuido a que se utilice indebidamente este tipo de organización solidaria, que hoy por hoy representa una de las opciones para responder a los desafíos de la globalización.

En México desafortunadamente, la difusión del cooperativismo ha sido escasa, debido a que no se ha considerado como una alternativa que procure el bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes. La creación de cooperativas como una respuesta viable ante la hegemonía del modelo económico dominante, no ha sido incentivada, ni fomentada por parte de las autoridades gubernamentales aunque la constitución señala que así debe hacerse. Su difusión, tampoco ha sido atendida por parte de la comunidad empresarial. Sin embargo, continuamente puede apreciarse publicidad que presenta a las cooperativas como una oferta de consultores ‘expertos en temas fiscales’, a través de la cual los empresarios alcanzarán beneficios fiscales

* Profesora de la Universidad Autónoma de Querétaro, México.

importantes, evitando el pago de contribuciones a su cargo y en carácter de retenedores, para ello ofrecen constituir cooperativas de producción en la modalidad de servicios.

Se cuenta con evidencia que muestra que inclusive el gobierno, suscribe contratos que tienen como base la figura del *outsourcing*. Algunas de las actividades relacionadas con esta práctica son: limpieza, mensajería, servicios de enfermería, asesoría especializada, reclutamiento y selección, entre otras actividades. Para la investigación, se trianguló la investigación con una serie de entrevistas exploratorias para conocer la opinión de algunos consultores que prestan servicios en el centro del país. Se encontró que muchos de ellos recomiendan el uso del *outsourcing* de servicios en cooperativas de producción, como una vía para reducir las cargas tributarias e incluso, laborales.

La investigación tiene por objeto evidenciar los efectos que el *outsourcing* genera en el ámbito tributario y laboral, por el uso inadecuado de las cooperativas de producción. Cabe decir que el *outsourcing* ha sido introducido en México como producto de la globalización. Es a partir de experiencias internacionales que se ha venido implantando en diversos sectores productivos y de servicios, observándose que algunos empresarios recurren a la figura cooperativa utilizando el *outsourcing* con fines utilitarios, para evitar cargas laborales y fiscales que pudieran generarse, simulando además, que los trabajadores por ellos contratados son socios de una cooperativa de producción, principalmente de servicios. Tal acto ha sido calificado por la autoridad fiscal como una práctica indebida, demeritando con ello la imagen de las cooperativas y de los auténticos cooperativistas. Es así que la carencia de políticas públicas que fomenten la creación de empresas cooperativas y la ambigüedad de las leyes tributarias, han contribuido a que se utilice indebidamente este tipo de organización solidaria, que hoy por hoy representa una de las opciones para responder a los desafíos de la globalización.

Es importante destacar que la finalidad de este trabajo de investigación no es el de emitir un juicio de valor acerca de si el *outsourcing* es positivo o negativo para el desarrollo empresarial o para el cooperativismo, o si las cooperativas de productores deben o no hacer uso de él, más bien la intención es dilucidar cuáles son los efectos fiscales y laborales inconvenientes derivados de la utilización de las cooperativas de producción, cuando personas ajenas a su filosofía utilizan esta figura, para eludir su responsabilidad.

2. ENTORNO EMPRESARIAL Y TRIBUTARIO EN MÉXICO

En México la Secretaría de Economía (SEM, 2007) considera que el desarrollo del país debe centrarse en las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs)¹, ya que éstas representan el 99% de las empresas existentes, par-

participando con el 69% del Producto Interno Bruto (PIB) y empleando al 64% del personal ocupado. A pesar de la gran cobertura de las MPyMEs, sólo participan con el 6.7% de las exportaciones, el resto son realizadas principalmente por los grandes conglomerados y la empresa petrolera nacional Petróleos Mexicanos (PEMEX). Se estima que el 65% de las MPyMEs desaparecerán durante los dos primeros años de existencia (SEM, 2007).

Los principales obstáculos externos que afectan la estructura de costos de las MPyMEs, son los siguientes: altos costos en materias primas y componentes, capacidad productiva ociosa, elevada imposición tributaria, altas tasas de interés, elevados costos de transporte, comunicación y otros servicios. El entorno tributario que prevalece actualmente, desalienta la creación de nuevas empresas y ahoga a las ya establecidas. Debido entre otras razones, a que no existe una estructura fiscal diferenciada que incentive a las empresas de acuerdo a su grado de madurez. El marco fiscal es similar para grandes, micro, pequeñas y medianas empresas. Los estímulos fiscales son prácticamente inexistentes, los trámites son excesivos y complicados; la economía informal es una competencia desleal, además de que las contribuciones no se ven traducidas en servicios públicos palpables que beneficien a la sociedad en su conjunto (Diagnóstico, 2006).

Pese a todos estos obstáculos, una de las aspiraciones de todo gobierno es generar los mecanismos que permitan dinamizar la economía nacional y en consecuencia elevar la recaudación, procurando que los contribuyentes cubran las cargas tributarias a las que están obligados. Sin embargo, debido a la gran complejidad y aridez de las leyes fiscales, de las opciones y regímenes de excepción y preferenciales que se otorgan, el objetivo por alcanzar está lejos de lograrse, ya que cada día los contribuyentes buscan estrategias que les permita reducir la carga impositiva y en el último de los casos, eludirla o evadirla.

La gama de contribuciones² que deben pagar en México las personas morales se traduce en:

1. Las empresas se clasifican de acuerdo al número de personal contratado para el sector manufacturero, comercial y de servicios de la manera siguiente: la micro empresa tiene de 0 a 10 trabajadores, la pequeña empresa de 11 a 50 (excepto en el sector comercio en donde tiene de 11 a 30 empleados) y; la mediana empresa que en el sector servicios y comercio tiene más de 100 empleados. En lo que hace a manufactura, el personal contratado debe representar más de 250 empleados.
2. En México, las contribuciones están conformadas por: Impuestos, derechos, aportaciones de seguridad social y contribuciones de mejoras. Para el Impuesto al Valor Agregado, se tiene la tasa general del 15%, del 10% para la región fronteriza y del 0% para actividades específicas, así como la aplicación de exenciones para algunos actos o actividades. Para la investigación es central el papel que juegan los trabajadores de las empresas, por lo que cobra relevancia el análisis del Impuesto Sobre la Renta y de las aportaciones de seguridad social que incluyen el Seguro Social y el Infonavit.

- Una tasa fija contemplada en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) del 29% para 2006 y del 28% para 2007,
- Una tasa general del 15% en materia de Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como tasas diferenciadas del 0% y 10%, y
- En materia de Impuesto al Activo, éste es del 1.8% para 2006 y del 1.25% para 2007.

En lo que respecta a las aportaciones de seguridad social:

- Las empresas aportan el 5% por concepto del Fondo de Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) por los salarios pagados a los trabajadores que contraten,
- En materia de Seguro Social, se aporta al Instituto Mexicano del Seguro Social³ para beneficio de los trabajadores.

Es así, que a fin de conocer la eficacia de los organismos fiscales, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público está obligada a enviar a la Cámara de Diputados un documento denominado Presupuesto de Gastos Fiscales⁴, que principalmente queda referido al costo de oportunidad en el que incurre el Fisco Federal, como resultado de mantener un régimen fiscal complejo y diferenciado, sin considerar la gestión fiscalizadora que debe realizar la autoridad tributaria. De esta manera, se ha detectado que los países con sistemas tributarios con mayor presencia de regímenes fiscales especiales, suelen ser aquellos con un alto grado de complejidad tributaria, lo que genera evasión⁵ y elusión⁶ fiscal. Entre los países que integran la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), quienes mayor gasto fiscal ejercen son: Irlanda, Canadá, Reino Unido y México. En contraste, los que ejercen un menor gasto fiscal son: Portugal, Holanda y Alemania (Gasto fiscal, 2006).

3. El Instituto Mexicano del Seguro Social proporciona seguridad social al 64% de la población económicamente activa. Sin embargo su situación financiera va en declive, ya que actualmente cuenta con un déficit por pensiones de 775 millones de pesos (unos 70 millones de dólares), equivalentes al 9.3 del PIB, arrastra además graves rezagos de infraestructura y equipamiento, tan solo para infraestructura requiere 52,179 millones de pesos (aproximadamente 4 743 millones de dólares) (Cruz, 2006).
4. Se entiende por 'gastos fiscales', a los montos que deja de recaudar el erario federal por conceptos de tasas diferenciadas en los distintos impuestos, exenciones, subsidios y créditos fiscales; condonaciones, facilidades, estímulos, deducciones autorizadas, tratamientos y regímenes especiales establecidos en las distintas leyes que en materia tributaria se aplican a nivel federal (Gasto Fiscal, 2006: 3).
5. La evasión se refiere a las acciones u omisiones que son llevadas a cabo para evitar la carga impositiva, infringiendo las disposiciones legales.
6. La elusión debe entenderse, como las acciones que lleva a cabo un contribuyente para evitar la carga impositiva, utilizando las disposiciones contenidas en ley, pero forzándolas en su beneficio.

3. EL *OUTSOURCING*, UNA VISIÓN TEÓRICA

La globalización⁷, para Clarke y Clegg (1998), se identifica en términos de la unión nacional con los mercados globales y el desarrollo de más fuentes competitivas de trabajo y capital.

Como una de las tantas consecuencias de la globalización, se considera que el *outsourcing* comenzó a cubrir el mundo de los negocios, de la producción, de la información y así fue como comenzó a instalarse en las economías nacionales de los países, tomando una gran fuerza. Se considera que la palabra *outsourcing* es un anglicismo utilizado para denominar a este tipo de subcontratación mercantil. Etimológicamente se compone de dos vocablos *out* ‘fuera’ y *source* ‘fuente’, acompañado de la terminación *ing*, significa literalmente ‘suministro externo’, es decir, es una especie de externalización en determinadas áreas funcionales. En algunos países latinos se le ha traducido simplemente como ‘subcontratación’ o ‘tercerización’ (Ruiz, 2005).

La mecánica de aplicación es muy sencilla, una empresa contrata a otra para fabricar un componente o proporcionar determinado servicio que no puede o no quiere hacer por sí misma, para así enfocarse en aquellas partes del negocio que considera estratégicas. Sin embargo, algunos estudiosos del tema han analizado las desventajas de su utilización, por ejemplo Coriat (1995) destaca las duras críticas a la empresa Toyota⁸ por la utilización de los métodos del *Kan-Ban* afectando a los subcontratistas y proveedores, que paradójicamente para muchos, constituye una explicación de su éxito. Por ejemplo, en Japón, al igual que en otras regiones del mundo, es común que las grandes empresas reduzcan sus inversiones en capital fijo, subcontratando algunas actividades con pequeñas y medianas empresas. La gran empresa se esfuerza en sacar ventaja de las diferencias entre los niveles de salario, para así reducir el costo de sus abastecimientos. Tan solo Toyota, fábrica fuera de su empresa matriz el 70% del valor de los vehículos vendidos.

Del mismo modo que el Toyotismo, conceptos como la reingeniería aportados por Hammer y Champy (1996) han sido importantes en el desa-

7. El fenómeno de la globalización ha tenido lugar desde los años ochenta, aunque algunos autores señalan que hubo cuando menos otra fase de globalización que abarcó del período de 1870 a 1914. Su naturaleza multidimensional posee implicaciones de índole económica, cultural, ambiental, sociológica y política, lo cual hace difícil establecer una definición adecuada. Los efectos más relevantes según los especialistas, se expresan sobre la producción y las corrientes de comercio y tecnología, así como sobre patrones de consumo y contaminación ambiental (Hernández y Velázquez, 2003).

8. Monden (citado en Coriat, 1995: 98) refiere, respecto a las afirmaciones del diputado comunista Minichiko Tanaka quién evidencio la grave situación de las pequeñas y medianas empresas, las que proporcionan el 66% de la producción manufacturera nacional, se cuestiona: ¿Cuántos subcontratistas han tenido que derramar lágrimas? Refiriéndose a la utilidad generada por Toyota Motor Company por mil millones de dólares.

rollo del *outsourcing*, dado el dinamismo de las empresas y todo ello, con miras a obtener una cierta flexibilidad en las organizaciones, para poder ajustarlas a las condiciones mutantes de los mercados globales. Tres elementos componen fundamentalmente la propuesta, a saber: los sistemas tecnológicos, los procesos básicos y los recursos humanos. Es en este último rubro, en donde la subcontratación tiene lugar, lo cual propicia el adelgazamiento de las estructuras organizacionales, reduciendo al mismo tiempo los compromisos laborales e incrementando los flujos financieros.

Para difundir el uso de la reingeniería, se han expuesto diferentes razones para adoptar este mecanismo, tales como: la reducción de costos, acceso a tecnología, enfocarse en lo sustancial, crear economías de escala, liberar recursos, generar mayor calidad en el servicio y flexibilidad (Sárraga, 2004: 13).

Sin embargo, es significativo evidenciar los resultados de ese rediseño radical de procesos que promete mejoras espectaculares. De hecho, sus propios creadores señalaban que entre el 50 % y 70 % de las empresas que intentan adoptar la reingeniería, no logran los resultados esperados e incluso, muchas de ellas no logran concretizar algún resultado que sea loable (Albizú y Olazaran, 2003).

La Boston Consulting Group afirma que muy pocas empresas han sabido aprovechar las ventajas globales. Las que lo han hecho, saben que si gestionan su negocio a través de múltiples países de bajos costos, pueden lograr un mayor crecimiento en todos los niveles: local, regional y global. Por ejemplo, Toyota tiene subcontratado el ensamblaje en varios países asiáticos, lo cual le permite mantener costos bajos y conseguir entregas justo a tiempo (Wharton, 2006).

Por otra parte, Stiglitz (2006) reconoce la preeminencia de los países desarrollados, cuyas empresas tienen recursos en abundancia y personal calificado en todos los sectores, representando altos costos de producción y en consecuencia disminución en las utilidades. Por tanto, resulta atractivo trasladar algunas actividades a países en vías de desarrollo –donde viven el 80% de la población mundial–, que tienen una gran cantidad de mano de obra disponible a bajo costo. Estas acciones preocupan a los norteamericanos, ya que entre 2001 y 2004 se perdieron 2.8 millones de puestos de trabajo, inclusive en el sector servicios y de alta tecnología. Además, ha ido disminuyendo sensiblemente la ocupación en el sector manufacturero. Es así, que el traslado de empleos estratégicos a países en vías de desarrollo, son una realidad. Por ejemplo, en la India se localiza la sede de Infosys Technologies, que contrata principalmente a personal altamente calificado y cuya actividad económica ha significado un gran impulso para la economía local.

Sobre los beneficios que el *outsourcing* aporta, Gay (2003) señala que la encuesta de Shreeveport sobre prácticas de subcontratación en grandes organizaciones, reveló que las principales bondades de esta estrategia son: a)

reducción del costo de los servicios; b) reducción del personal en la organización; c) flexibilidad en los términos de la prestación del servicio; d) acceso a la experiencia; e) servicio mejorado; f) tiempo extra gerencial; g) concentración en los servicios clave; h) calidad mejorada; i) menos necesidad de inversión de capital; e, j) incremento en el flujo de efectivo.

En contraste, los investigadores empresariales del Institute of Information Management de las Universidades de Oxford y Missouri, analizaron la trayectoria de los veintinueve más grandes acuerdos de *outsourcing* efectuados durante los últimos ocho años y se encontró que el 35% habían fracasado (Gay, 2003).

De esta forma, el *outsourcing*, tercerización, o subcontratación, como estrategia de negocios, es utilizada cada día más por los empresarios, dada la capacidad casi inercial que tiene de elevar la competencia organizacional por una parte, y su capacidad para interactuar con otros agentes económicos similares por la otra. El hecho de ceder actividades no centrales de la organización para que un tercero se ocupe de ellas, permite poder concentrarse en aquellas otras que verdaderamente son estratégicas, mejorando el desempeño de manera general. Este fenómeno mundial no es ajeno a las cooperativas. Sárraga (2004) en colaboración con otros estudiosos del tema, realizó una investigación en donde la tercerización en Cooperativas de Ahorro y Préstamo, ha tenido importancia media o alta en los países de: Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador y Uruguay, y cuya experiencia apunta a la utilización de la empresa cooperativa.

De acuerdo con estimaciones del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en México los servicios de *outsourcing* para tecnologías de información alcanzarán una penetración del 34% que equivale a 11,992 empresas aproximadamente. Igualmente se considera que el 80% de los grandes corporativos implementarán herramientas de *outsourcing* ya que viene a respaldar su estrategia de negocios, que las hará competitivas a nivel mundial (IDC-México, 2005).

Al respecto, es importante traer a discusión la crítica que Michel Lafleur (2005) hace del *modelo de desarrollo*, en donde el capital financiero es el factor determinante que beneficia a unos cuantos, proponiendo una respuesta alternativa basada en los principios cooperativos, enfatizando fundamentalmente, que la toma de decisiones queda a cargo exclusivamente de los socios, los que deberán elegir a sus representantes libremente, enarbolando el principio: un miembro = un voto. Igualmente, Lafleur (2005) enfatiza que la razón de ser de la cooperativa no es el capital, aunque debe considerarse que el dinero necesario para el inicio de la cooperativa debe provenir de los socios, los que recibirán una remuneración limitada y los excedentes del ejercicio deben ser distribuidos entre ellos mismos, cumpliéndose con el principio de participación económica de los socios. Señala también, que en todas las

actividades y acuerdos eventuales con el Estado u otras organizaciones, debe prevalecer el poder democrático de los socios y asegurar su independencia, cumpliendo con esto con el principio cooperativo de autonomía e independencia. Desafortunadamente tales consideraciones no son contempladas por las personas que, en México⁹ ofertan o hacen uso de la subcontratación a través de cooperativas de producción en su modalidad de servicios, con la única finalidad de disminuir cargas laborales y tributarias.

4. METODOLOGÍA

La cooperativa es considerada de acuerdo con la constitución mexicana, como una empresa del sector social de la economía y como tal, tiene derechos y obligaciones, que son analizados considerando su rol en la esfera tributaria, en donde una parte del sector empresarial, en la búsqueda de opciones para eludir el pago de contribuciones, opta por utilizar figuras jurídicas que le permitan evitar cargas tributarias, encontrando en la cooperativa una vía acorde a sus intereses.

La percepción que los consultores tienen de la cooperativa de producción, que es utilizada bajo el esquema del *outsourcing*, es que representa la oportunidad para las empresas de lograr una reducción de su carga impositiva y laboral.

Es por ello que el objetivo de la investigación, pretende evidenciar los efectos que en materia fiscal y laboral genera el uso inadecuado de las cooperativas de producción para realizar el *outsourcing*. Resulta relevante plantear la pregunta de investigación siguiente; ¿Qué efectos tributarios y laborales resultan del uso indebido del *outsourcing* en las cooperativas de producción?

El método de investigación seleccionado refiere al *método histórico* que se visualizó como idóneo para analizar el surgimiento de la subcontratación y cómo éste es introducido a la realidad mexicana, considerando que la principal característica del método se centra en el análisis de los hechos y fenómenos del presente, para explicarlos a través de las condiciones de evolución de los eventos históricos. Igualmente se utiliza la *inducción* para analizar cómo las cooperativas de producción son utilizadas para eludir cargas fiscales y laborales ocasionadas por la contratación de trabajadores y por su propia actividad. Obteniendo de la observación de un evento particular la conclusión del uso indebido de la figura en las cooperativas de producción.

9. La problemática que se presenta en México, también puede ser analizada en otras regiones, es el caso de Colombia, donde el Ministerio de Protección se encuentra investigando a 120 cooperativas por evasión laboral, por lo que se está proponiendo la publicación de un Decreto que prohíba la intermediación laboral en las cooperativas de trabajo asociado (El Tiempo, 2007). Disponible en: http://www.eltiempo.com/economia/2007-01-10/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-3393201.html).

El fenómeno fue analizado considerando la evidencia documental histórica y legal obtenida, principalmente la referida al *outsourcing*, además de la legislación en materia de cooperativismo de corte tributario y laboral.

5. RESULTADOS

5.1 Entorno legal de las cooperativas de productores

La Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) proporciona una definición de sociedad cooperativa como sigue:

Artículo 2. *La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas, con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios (LGSC, 2001).*

Como puede establecerse, el énfasis de la regulación se dirige al trabajo cooperativo para satisfacer necesidades personales y grupales.

De tal manera que la cooperativa es contemplada en la legislación mercantil, al igual que otras sociedades, como lo es la anónima. Existiendo diferencias substanciales entre ambas, por ejemplo, las cooperativas están integradas por socios y en otros casos, como la sociedad anónima, por accionistas. El control y dirección de éstas se rige por el principio básico de la democracia ‘un hombre, un voto’, en contraste en las sociedades capitalistas, en donde el control y dirección están regidos en función de la tenencia en acciones, es decir, del capital invertido.

Es relevante el estudio de las cooperativas de productores de bienes y/o servicios, las que son definidas en el artículo 27 de la LGSC como sigue: “*Son aquellas cuyos miembros se asocian para trabajar en común en la producción de bienes y/o servicios, aportando su trabajo personal, físico o intelectual*” (LGSC, 2001).

Del mismo modo, la legislación cooperativa prevé en su artículo 10, que en el caso en que las sociedades simulen constituirse en cooperativas, o utilicen indebidamente las denominaciones alusivas, serán nulas de pleno derecho, estando sujetas a las sanciones respectivas, tal como puede verse en el siguiente precepto:

Artículo 10. *Las sociedades que simulen constituirse en sociedades cooperativas o usen indebidamente las denominaciones alusivas a las mismas, serán nulas de pleno derecho y estarán sujetas a las sanciones que establezcan las leyes respectivas. Se aplicará como legislación supletoria en materia de sociedades cooperativas, las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles en lo que no se oponga a la naturaleza, organización y funcionamiento de aquéllas (LGSC, 2001).*

A pesar de lo señalado en la disposición anterior, la legislación no contempla sanciones ante la constitución simulada de cooperativas, lo que abre la puerta para que personas sin escrúpulos las utilicen en detrimento de su finalidad basada en: el esfuerzo propio, la solidaridad y la ayuda mutua.

Asimismo, se establece que los cuerpos directivos deberán integrarse por socios cooperativistas. En la LGSC y las bases constitutivas (acta constitutiva) de cada sociedad se determinarán deberes, derechos, aportaciones, causas de exclusión de socios y demás requisitos.

En los casos en que la sociedad tenga pocos socios, de tal manera que no le permita conformar cuerpos directivos, podrá tener un Comisionado de Vigilancia en lugar del Consejo de Administración y un Administrador en lugar de un Consejo de Administración.

Entre las responsabilidades que tienen los asociados de las cooperativas de productores es la prestación del trabajo personal, el cual podrá ser físico, intelectual o de ambos géneros, como contraprestación al trabajo personal. La cooperativa puede entregarle anticipos a cuenta de los rendimientos del ejercicio a cada uno de los socios en forma mensual.

De igual forma, en el artículo 65 se establece que se podrá contar con personal asalariado únicamente en los siguientes casos:

1. Cuando las circunstancias extraordinarias o imprevistas de la producción o los servicios lo exijan, para la ejecución de obras determinadas,
2. Para trabajos eventuales o por tiempo determinado o indeterminado, distintos a los requeridos por el objeto social de la cooperativa, y
3. Para la sustitución temporal de un socio hasta por seis meses en un año, y por la necesidad de incorporar personal especializado altamente calificado.

Esto nos lleva a inferir que la contratación de trabajadores tendrá que apegarse a las disposiciones legales señaladas y por tanto, excepcionalmente la sociedad cooperativa podrá contratar trabajadores que no tengan carácter de socios.

Por otra parte, debe considerarse que los fondos sociales son de fundamental importancia para las cooperativas, ya que a través de ellos se aseguran las prestaciones a los socios y su perennidad ante un posible déficit financiero. Por tanto, son utilizados para afianzar el desarrollo de la cooperativa. Es así que el artículo 53 de la LGSC señala la posibilidad de crear tres fondos: de reserva, de previsión social y de educación cooperativa. Es el segundo el que nos interesa ya que es uno de los componentes que conforman la mecánica de elusión fiscal. De acuerdo con el artículo 57 y 58 de la LGSC, el fondo de previsión social, se constituirá con la aportación anual del porcentaje, que sobre los ingresos netos, sea determinado por la Asamblea General. La finalidad de este fondo es destinarlo para cubrir los riesgos y enfermedades profesionales y formar fondos de pensiones, primas de antigüedad, gastos médicos y de funeral, subsidios por incapacidad, etc.

Por ejemplo, en materia impositiva, las disposiciones contempladas para la previsión social en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), corresponden a la exención limitada de los gastos de previsión social que se otorgan en beneficio de los trabajadores. En este sentido la legislación señala que las deducciones autorizadas deberán reunir los siguientes requisitos: “[...] **XII.** *Que cuando se trate de gastos de previsión social, las prestaciones correspondientes se otorguen en forma general en beneficio de todos los trabajadores*” (LISR, 2006).

Como puede observarse, la deducción de la previsión social está permitida, siempre y cuando dicha deducción se aplique en beneficio de los trabajadores y que consideren las condicionantes que señala la ley, además de su reglamento. A este respecto, la Ley del ISR señala lo que debe entenderse por previsión social, señalando que lo son:

- a) Las erogaciones efectuadas por los patrones a favor de sus trabajadores que tengan por objeto satisfacer contingencias o necesidades presentes o futuras; y,
- b) El otorgar beneficios a favor de dichos trabajadores, tendientes a su superación física o social, económica o cultural, que les permita el mejoramiento en su calidad de vida y en la de su familia.

El precepto antes señalado, no corresponde a la naturaleza que subyace en la LGSC, debido a que los beneficios del fondo de previsión social deben destinarse al socio cooperativista y a su familia. Por tanto, el supuesto en el que el patrón sea al mismo tiempo trabajador de una cooperativa, no se encuentra regulada en la legislación fiscal, ubicándose ahí una gran laguna legislativa, debido a que no se cuenta con disposiciones fiscales expresas para los beneficios que se otorguen por concepto de previsión social y que se destinen a favor del socio cooperativista. Situación que ha sido aprovechada por algunos asesores fiscales, quienes consideran que la previsión social que entregan con base en la LGSC, está exenta en su totalidad.

5.2 Elusión utilizando cooperativas de producción

Esencialmente, la estrategia para evitar la carga tributaria y laboral, utilizada por los empresarios consiste en responder un cuestionamiento que continuamente es planteado ante los consultores de negocios y que se refiere a cómo pagar menos contribuciones. Cuando el contribuyente observa que se disminuye su compromiso laboral y la carga impositiva generada por los trabajadores, entonces los empresarios consideran que se trata de una estrategia financiera eficaz. Sin embargo, debe observarse que al adoptar la figura cooperativa se está incurriendo en una simulación, que conlleva a que el contribuyente se ubique en supuestos de elusión fiscal, lo que resulta en el deterioro de la recaudación fiscal federal, así como a la destinada a los organismos de

seguridad social. Debe reflexionarse que tal tipo de prácticas despoja a los trabajadores de los beneficios a que tienen derecho.

En consecuencia, para frenar la constitución de cooperativas de producción de servicios, el 14 de marzo de 2005, el Servicio de Administración Tributaria, que es un órgano dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dio a conocer en su página en Internet un criterio sobre prácticas realizadas a través de las cooperativas. Esencialmente se refiere a que algunas personas, utilizan la cooperativa para evitar la carga impositiva que les representa el ISR en su carácter de contribuyente y retenedor. La autoridad fiscal por su parte, ha emitido un ‘*criterio sobre prácticas fiscales indebidas*’, advirtiendo sobre la constitución de cooperativas de producción, como medio para aprovechar ventajas fiscales. Tal criterio se transcribe a continuación:

“Sociedades cooperativas. Salarios y previsión social (Criterio que se modifica en el mes de marzo de 2005).

Las sociedades cooperativas que presten servicios a terceros, a través de sus socios y trabajadores, constituidas con la única finalidad de disminuir, entre otras, las contribuciones, el impuesto sobre la renta por concepto de salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado, y de aplicar exenciones y deducciones que no cumplen con los requisitos y límites previstos en la Ley del Impuesto sobre la Renta, contravienen lo previsto en la misma, en materia de salarios y de previsión social, al disminuir el impuesto y aplicar exenciones y deducciones en forma improcedente. Esta práctica también se realiza por algunos contribuyentes a través de la sociedad en nombre colectivo y en comandita simple, en contravención a lo dispuesto en la ley (Legislación y normatividad, 2006).

Por otra parte, la obligación patronal de realizar aportaciones de seguridad social, remite a las aportaciones al Seguro Social siendo clara la disposición que establece la obligación que tiene la cooperativa de asegurar a sus socios, tal como se menciona a continuación: **“Artículo 12 Ley del Seguro Social: Son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio: (...) II.- Los socios de sociedades cooperativas (...)”** (LSS, 2007).

Esto quiere decir que al igual que los trabajadores, los socios de cooperativas deberán ser sujetos de aseguramiento, lo que implica que de darse el caso de contratar trabajadores (no socios), la cooperativa tendría que pagar las cuotas patronales y además hacer retenciones por seguro social.

En lo que respecta al análisis del artículo 29 de la Ley del Infonavit, podemos observar que reiteradamente, se utiliza el término ‘trabajador’¹⁰, por lo que al contrastar el término en la Ley Federal de Trabajo, se observa la existencia de dos personas, siendo una de ellas la subordinada. Se puede observar entonces que la subordinación es un elemento importante para la

10. Trabajador, “es la persona física que presta a otra física o moral un trabajo personal subordinado...” artículo 8 Ley Federal del Trabajo.

relación laboral, situación que no es observable en las actividades de una cooperativa donde los socios son los productores o prestadores del servicio, por tanto, se considera que la cooperativa está obligada a cubrir el Infonavit por los trabajadores que tenga contratados y no así por los socios de la cooperativa.

6. ALGUNOS ESCENARIOS

Ahora bien, para clarificar el tratamiento fiscal de las cooperativas de productores, considérese, tal como lo refiere la LGSC que éstas pueden dedicarse a diversas actividades económicas, siempre que sean lícitas. Veamos pues, dos escenarios donde se utiliza a la cooperativa de productores.

En el primer escenario se presenta un ejemplo ilustrativo, en donde un grupo de personas con fines comunes se unen para realizar una actividad de servicio de mensajería que ofrecerán a la iniciativa privada o al gobierno. Deciden recibir capacitación en temas de cooperativismo, para posteriormente constituir una cooperativa de producción de servicios. Determinan que serán ellos los socios fundadores, los que además prestarán los servicios. La remuneración que percibirán los socios, se fijará en función de la intensidad del trabajo efectuado y las condiciones estipuladas en las bases constitutivas y los reglamentos respectivos. En el desarrollo de su actividad, aprovecharán los beneficios previstos en la legislación cooperativa respecto a la previsión social, mejorando así su calidad de vida y la de su familia, teniendo la posibilidad de hacer pagos por este concepto, además las erogaciones realizadas podrán considerarse gasto para fines fiscales, reduciendo la utilidad gravable. Por su actividad en carácter de socios deberán pagar contribuciones, cubriendo seguro social, no así Infonavit. Pagarán en todo caso el Infonavit, únicamente por los trabajadores que se hayan contratado. Efectuarán las retenciones de Impuesto Sobre la Renta a sus socios por los remanentes distribuibles, por los anticipos de rendimientos, así como a sus trabajadores por los salarios. Además, deberán pagar como cualquier otra sociedad mercantil en su carácter de contribuyentes; el ISR, el IVA y el Impuesto al Activo.

Veamos el segundo escenario, se trata de un empresario del sector turismo, propietario de hoteles en Cancún Quintana Roo, que son administrados a través de una sociedad anónima que cuenta con dos socios, uno de los socios cuenta con el 90% de las acciones por tanto tiene el control de la empresa. La actividad es altamente lucrativa, por tanto, obtiene utilidades de las que se deberán pagar el ISR, pagando otros impuestos como: Impuesto al Activo e IVA. Deberá cubrir además, aportaciones de seguridad social. Por necesidades lógicas de la operación, ha contratado trabajadores para las diferentes áreas de la empresa, los que con el paso del tiempo han acumulado gran experiencia, pero también antigüedad laboral.

Las revisiones contractuales han dejado huella de prestaciones que año con año se han ido incrementando, lo que ha incidido en el incremento de la base gravable para el Seguro Social y el Infonavit, ocasionando que uno de los principales rubros de egreso sea el pago de sueldos, las prestaciones sociales y las contribuciones patronales. Además, anualmente debe pagar la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU) de las empresas.

una parte de sus utilidades a los trabajadores (PTU) tal como lo establece la Ley Federal del Trabajo. Actualmente, la empresa se enfrenta a un mercado altamente competido que oferta servicios a menor precio, por lo que el empresario se ha visto en la necesidad de generar estrategias a fin de competir y no reducir su margen de utilidad. De tal manera que convoca a sus consultores financieros y asesores fiscales, quienes le recomiendan una reducción de personal, realizando contratos de *outsourcing* con empresas especializadas a fin de trasladar las actividades no estratégicas, sin responsabilizarse de las cargas fiscales y laborales.

El empresario valora las alternativas considerando que el costo de las indemnizaciones por despido injustificado del personal disminuirá drásticamente su flujo de efectivo y su utilidad, por lo que los especialistas le proponen que constituya cooperativas de productores simulando que los trabajadores son socios, deslindándose de esa forma de la relación laboral y evitando posibles pagos por concepto de indemnizaciones, jubilaciones y retiros. Le proponen pagar a los trabajadores las cantidades que habitualmente les entregaba en la empresa, considerando que una parte será sueldo y la otra previsión social, reduciendo drásticamente el pago del Seguro Social y la retención del Impuesto Sobre la Renta en razón de que en la base gravable no se consideraría la previsión social, además no se pagaría Infonavit ya que la relación patrón-trabajador es la única que se encuentra contemplada en la Ley del Infonavit y no así la obligación de que los socios de cooperativas paguen tal contribución.

Asimismo, la empresa no tendría que compartir las utilidades generadas, por el carácter de socios que se les otorgaría a los trabajadores. Por otra parte, los consultores le comentan al empresario, que no se tendría la problemática que originan los sindicatos, debido a que los socios de cooperativa que al mismo tiempo colaboran en ella no pueden formar sindicatos, en virtud de que los patrones no pueden formar sindicatos de trabajadores. También le explican, que la LGSC considera que los actos relativos a la constitución y registro de las cooperativas estarán exentos de impuestos y derechos fiscales. Se le explica que la constitución de cooperativas es más sencilla que la de cualquier otro tipo de sociedad, ya que el acto puede ser ratificado ante notario, Juez de primera instancia, Presidente municipal o Delegado municipal y no es necesario que los socios estén presentes, ya que puede delegarse el registro de las bases constitutivas en uno de los socios.

Como una ventaja adicional, se plantea la reducción de otros costos como; espacios físicos que ocupan los trabajadores, mobiliario, costo de suplentes para cubrir faltas e incapacidades, vacaciones, entre otros beneficios (Cuadro 1).

CUADRO 1
Comparativo de costos de la empresa y el contrato de *outsourcing*

Costo interno de la empresa	Contrato del <i>outsourcing</i>
1. Nómina 2. Prestaciones sociales: a) vacaciones y prima vacacional, b) aguinaldo, c) fondo de ahorro, d) otros análogos 3. Previsión social: a) becas educacionales, b) gastos médicos c) despesa 4. Indemnizaciones por causa justificada o injustificada a) Pago de tres meses b) Pago de 20 días por año de servicio (despido injustificado) c) Prima de antigüedad 5. Costo de insatisfacción de clientes internos y externos 6. Otros gastos internos: a) servicios de cafetería, b) fiestas de fin de año, c) obsequios, d) espacios físicos, e) limpieza, f) mobiliario, g) costos de improductividad, h) gastos de supervisión del personal, i) costo de suplencias 7. Contribuciones patronales: a) Seguro Social, b) Infonavit, c) Otras contribuciones locales. 8. Participación en las utilidades de la empresa.	Costo del contrato.

FUENTE: Elaboración propia.

Como puede verse (Cuadro 2) este panorama financiero-fiscal se presenta como un nicho de oportunidades que inmediatamente convence al empresario, por lo que se determina realizar la constitución de la cooperativa con los trabajadores en calidad de socios. A través de diferentes argumentaciones que da a los trabajadores los integra a la cooperativa en calidad de socios.

Los consultores plantean al empresario considerar que la cooperativa tendrá una vida jurídica corta, con la finalidad de no generar expectativas de antigüedad entre los ‘socios-trabajadores’ y no llamar la atención de las autoridades fiscales.

CUADRO 2
Comparativo de contribuciones y previsión social

Concepto de contribución o gasto	Persona moral contribuyente	Cooperativa de Producción de servicios
Contribuyente de: Impuesto Sobre la Renta Impuesto al Valor Agregado Impuesto al Activo	Sí Sí Sí	Sí Sí Sí
Retenedor de impuestos: Impuesto Sobre la Renta Impuesto al Valor Agregado	Sí Sí	Sí Sí
Retenedor de aportaciones de seguridad social: Infonavit de: Trabajadores Socios (cooperativa)	Sí	Sí No
Seguro Social de: Trabajadores Socios (cooperativa)	Sí	Sí Sí
Previsión Social	Los pagos tienen exención limitada, de acuerdo con la legislación fiscal	Pagos no regulados por la legislación fiscal.

FUENTE: Elaboración propia.

Como puede observarse en el primer ejemplo, se presenta el uso responsable de la cooperativa, prevaleciendo en él la filosofía, principios y valores del cooperativismo, no así en el segundo caso en donde pareciera que la estrategia planteada es infalible, ofreciendo la disminución de los costos de producción, la desvinculación de la relación laboral, la eliminación de cargas financieras por cláusulas contractuales favorables a los trabajadores, la disminución de contribuciones patronales, la oportunidad de considerar como un gasto o costo el monto de los pagos por el contrato de *outsourcing* y además, un incremento sustancial en las utilidades, eludiendo la obligación de compartirlas con los trabajadores.

Es así que las principales consecuencias por el uso ilegítimo de las cooperativas de productores, que generan elusión laboral son planteadas mediante las siguientes argumentaciones:

1. Los trabajadores que aparentan ser socios, se ven perjudicados en sus derechos laborales por la simulación de que son objeto, al ser incluidos indebidamente como socios de una cooperativa de producción, lo que los imposibilita para recibir vacaciones, aguinaldo, prima vacacional, prima de antigüedad, entre otras prestaciones sociales. Además no pueden ser beneficiados por la participación en las utilidades de las empresas por ser socios de la cooperativa,
2. El socio no tienen la posibilidad de reclamar indemnizaciones por despido justificado o injustificado, debido a que solamente puede considerarse el supuesto

de retiro en calidad de socio, por tanto únicamente tiene derecho a la entrega de su aportación social,

3. El trabajador que es al mismo tiempo socio de la cooperativa, no podrá por ninguna causa formar sindicatos de trabajadores, y
4. Además, por su calidad de socio no cuenta con cotizaciones al Infonavit, lo que lo limita en sus posibilidades de adquirir una vivienda digna. Con lo que respecta al seguro de retiro y demás prestaciones que otorga el seguro social, éstas serán raquíticas por haber cotizado a un salario menor al realmente percibido, por efecto de la previsión social.

Como puede inferirse, la estrategia tiene diferentes ángulos que deben ser analizados, a la luz de la justicia, de la legalidad y del cooperativismo mismo, ya que el uso indebido de la figura cooperativa pone de manifiesto la debilidad de la legislación mexicana que permite trastocar la noble finalidad del cooperativismo. Puede decirse que las acciones llevadas a cabo por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, calificando en el segmento de sociedades que llevan a cabo 'prácticas indebidas' a las cooperativas de producción de servicios, va en detrimento de la creación de este tipo de entidades que son fundadas en la ideología de solidaridad y la ayuda mutua. Debe reconocerse que las cooperativas legítimas, forjan una oportunidad para sus socios, al mejorar su nivel de vida y el de su familia.

Por tanto, proponemos hacer una reflexión crítica como lo menciona Lafleur (2005), sobre el modelo de desarrollo que privilegia el capital financiero, donde para optimizarlo, se buscan estrategias que perjudican a las auténticas cooperativas y a los cooperativistas, quienes fundamentalmente ejercen el poder democrático en su carácter de asociados, sin que el capital represente, para ellos, lo más importante de la empresa cooperativa.

Es así que este tipo de estrategias ha sido apreciada por la autoridad fiscal como negativa ya que no alienta la captación de contribuciones, consecuentemente se incrementa el gasto fiscal al disminuirse el nivel de recaudación. En respuesta, la autoridad fiscal ha desconocido que la previsión social sea un gasto deducible, así como su exención ilimitada, lo que ha generado controversias que han sido planteadas por los contribuyentes que se han sentido afectados y que han llegado al Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa. En este sentido, en el mes de febrero de 2006 dicho Tribunal basándose en la Ley del ISR vigente en 2004, ha dado la razón a la autoridad, considerando que la previsión social que se entrega a los socios cooperativistas queda gravada en su totalidad, conjuntamente con los demás ingresos que a dichos socios les concede la cooperativa de producción. Además de que los pagos por previsión social son considerados como una partida no deducible para los fines del ISR. Cabe decir que la resolución emitida puede ser combatida por el contribuyente afectado, toda vez que aún cuenta con el recurso de acudir ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación a través del Juicio de Amparo.

Se puede luego entonces afirmar que los efectos tributarios que se generan por el uso indebido de la figura cooperativa, son perceptibles mediante los siguientes argumentos:

- a) Las acciones tomadas por el Servicio de Administración Tributaria, clasificando entre las '*prácticas indebidas*', la constitución de cooperativas de productores de servicios que se establezcan con el único fin de disminuir su carga fiscal. Esta acción implica el incremento de la fiscalización a este tipo de cooperativas.
- b) El desconocimiento liso y llano por parte del Servicio de Administración Tributaria y del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, de la deducción de la previsión social contemplada en la LGSC. Además de establecer el criterio de pago del Impuesto Sobre la Renta por la previsión social que se entregue a los socios de las cooperativas de producción.
- c) La utilización de la figura cooperativa por algunos empresarios para eludir el pago de contribuciones, que en consecuencia, incrementa el rubro de gasto fiscal del gobierno federal, y
- d) El perjuicio que se causa a las auténticas cooperativas de producción, al no poder ser diferenciadas por el fisco, de las entidades ilegítimas que son utilizadas con el único fin de eludir contribuciones.

Consecuentemente, los efectos que provienen del uso indebido de las cooperativas de producción, dañan notablemente a las cooperativas y a los cooperativistas genuinos, reduciendo la posibilidad de ser beneficiados con estímulos fiscales por su función de carácter eminentemente social.

7. CONCLUSIONES

Primero:

Como se comentó previamente, el objetivo no es emitir un juicio de valor sobre las bondades o defectos del *outsourcing*, sino más bien, evidenciar una problemática que está afectando la imagen del cooperativismo de productores en México. Ya que si bien es cierto que las estrategias de negocios permiten a las empresas ser competitivas, también lo es el hecho que los empresarios mexicanos han incurrido en la rutina de usar figuras jurídicas que les son ajenas, como ha sido el caso de las cooperativas, que se caracterizan por la exteriorización de una filosofía de ayuda mutua, dando un sentido de pertenencia a sus socios. Las estrategias utilizadas por los empresarios no consideran esa parte fundamental de la empresa cooperativa, el ser socio cooperativista, concentrándose más bien, en valorar en mayor medida el beneficio económico que puede ser obtenido mediante el uso de tal sociedad mercantil. Por tanto, es necesario reflexionar sobre la efectividad de esta visión utilitaria a través de estrategias de negocios que solamente origina mayor riqueza para los que más poseen, dejando a los trabajadores que simulan ser socios, sumidos en la

ignorancia de que pueden ser verdaderamente dueños de su empresa, impulsando opciones productivas.

Segundo:

Es evidente que los efectos de la globalización que implica una diversidad de fenómenos económicos, financieros y sociales han influido poderosamente en países como México, en donde los empresarios e incluso el gobierno han adoptado estrategias como el outsourcing para eliminar o minimizar cargas tributarias y laborales. Paralelamente, el gobierno ha sido ineficaz para incrementar los niveles de recaudación y los legisladores han mostrado una gran lentitud para actualizar las legislaciones, para así, minimizar el alto grado de complejidad tributaria, incluyendo normatividades que contemplen los novedosos mecanismos financieros y empresariales que se han venido utilizando en los últimos años. Esto ha ocasionado un incremento en el gasto fiscal que obedece a una reducción en la recaudación por el uso de estrategias de elusión fiscal, que conlleva una problemática laboral que va en detrimento del trabajador. Por tanto, es imprescindible reflexionar acerca de este fenómeno, a fin de evitar el demérito de la finalidad de las cooperativas.

Tercero:

No obstante que son evidentes las bondades del cooperativismo, debe tenerse claro que las personas no nacen cooperativistas, por lo que deberá trabajarse en la transformación educativa que incluya la formación en cooperativismo, pues al no existir reformas profundas en las políticas públicas, que permitan promover la conciencia ciudadana y el conocimiento en los principales temas nacionales, los ciudadanos en su carácter de empresarios seguirán buscando estrategias para evitar el pago de las contribuciones y eludir sus obligaciones laborales.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBIZU, Eneka y Mikel Olazaran (2003). *Reingeniería y cambio organizativo: teoría y práctica*, Madrid, Pearson Educación, Ed. Prentice Hall.
- CLARKE, Thomas y Stewart Clegg (1998). *Changing Paradigms. The Transformation of Management Knowledge for the 21st Century*, Londres, Harper Collins Business.
- CORIAT, Benjamín (2005). *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*, sexta edición en español, México, Ed. Siglo XXI.
- CRUZ, Ángeles (2006). "Requiere el IMSS ley flexible para afiliar a 10 millones de empleados", en *La Jornada*, 9 de noviembre, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2006/11/09/index.php?section=sociedad&article=046n1soc>. Fecha de consulta: 30 de noviembre de 2006.
- DIAGNÓSTICO (2006). *Diagnóstico de la micro, pequeñas y medianas empresas*, México, Secretaría de economía, disponible en: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/1.-DIAGNOSTICO_DE_MICRO_PEQUE%C3%91AS_Y_MEDIANAS_EMPRESAS.pdf. Fecha de consulta: 20 de agosto de 2006.

- EL TIEMPO (2007). “Por evasión de obligaciones laborales, Ministerio de Protección investiga a 120 cooperativas”, en *El Tiempo*, México, 9 de enero, disponible en: http://www.eltiempo.com/economia/2007-01-10/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-3393201.html. Fecha de consulta: 11 de enero de 2007.
- GASTO FISCAL (2006). *Presupuesto de Gastos Fiscales, 2005 – 2006*, México, Cámara de Diputados, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, disponible en: www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0242005.pdf. Fecha de consulta: 14 de julio de 2006.
- GAY, Charles (2003). *La subcontratación de bienes y servicios: una guía práctica para el manejo de los recursos estratégicos*, Buenos Aires, Ed. Paidós.
- HAMMER, Michael y James Champy (1996). *Reingeniería: Olvide lo que usted sabe sobre cómo debe funcionar una empresa: ¡Casi todo está errado!*, Barcelona, Ed. Norma.
- HERNÁNDEZ Laos, Enrique y Jorge Velásquez Roa (2003). *Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, México, UAM – Plaza y Valdez Editores.
- IDC MÉXICO (2005). “Optimizando la inversión, los niveles de servicio y la eficiencia de la operación”, en *IT Outsourcing Conference 2005*, 2da. edición, disponible en: http://www.idclatin.com/news.asp?ctr=mex&year=2005&id_release=367. Fecha de consulta: 30 de noviembre de 2006.
- LAFLEUR, Michel (2005). “Desarrollo económico y cooperativas: un modelo de gestión alternativa”, en Michel Lafleur *et al.*, *Reflexiones sobre cooperativismo*, 1a edición, Querétaro (México), Ed. Escuela de Cooperativismo, Universidad Autónoma de México, p. 5-31.
- LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD (2006). *Deducciones*, SAT México, disponible en: www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/legislacion/52_6984.html#sc. Fecha de consulta: 28 de abril de 2006.
- LFT (Ley Federal del Trabajo) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LGSC (Ley General de Sociedades Cooperativas) (2001). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LIA (Ley del Impuesto al Activo) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LIFONAVIT (Ley del Instituto del Fondo de Vivienda para los Trabajadores) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LISR (Ley del Impuesto Sobre la Renta) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LIVA (Ley del Impuesto al Valor Agregado) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- LSS (Ley del Seguro Social) (2007). *Diario Oficial de la Federación*, México, Congreso de la Unión.
- RUÍZ Moreno, Guillermo (2005). “‘Outsourcing’, Instrumento jurídico sin control legal”, en *Scientific Internacional Journal*, Vol. 2, No. 1, January-April, p. 21-30, disponible en: <http://www.nperci.org/SIJ%20Vol.%202%20No.%201.pdf>. Fecha de consulta: 12 de marzo de 2006.
- SÁRRAGA, Alejandro de (2004). *Outsourcing en las Cooperativas de Ahorro y Crédito de América Latina – Un estudio de casos para: Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Uruguay; y el caso de Alemania*, Serie Estudios de la DGRV, No. 2, Confederación Alemana de cooperativas. Disponible en: <http://www.dgrv.org/estudiosDGRVn2.pdf>. Fecha de consulta: 16 de mayo de 2006.

- SEM (SECRETARÍA DE ECONOMÍA) (2007). *Documento informativo sobre las pequeñas y medianas empresas en México*, disponible en:
http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF. Fecha de consulta: 30 de marzo de 2007.
- STIGLITZ, Joseph (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*, México, Ed. Taurus.
- WHARTON (2006). “Ya es hora de hablar claro sobre el *outsourcing*”, en *Gestión de Operaciones*, disponible en:
<http://wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&id=742>. Fecha de consulta: 2 de junio de 2006.

CAPÍTULO 8

GLOBALIZACIÓN, TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO Y COOPERATIVA DE TRABAJADORES. LA RECUPERACIÓN DE EMPRESAS EN URUGUAY Y ARGENTINA

*Juan Pablo Martí**

INTRODUCCIÓN¹

El artículo que aquí se presenta se enmarca en una línea de investigación sobre el cooperativismo de trabajo de más largo aliento; desarrollada por un grupo de investigadores pertenecientes a la red UniRcoop²; y que tiene como finalidad contribuir a la generación de modelos gestión acordes a las necesidades y potencialidades de las cooperativas de trabajo. En este caso se trata de una síntesis parcial de una serie de investigaciones realizadas entre los años 2003 y 2007 por un equipo de investigadores pertenecientes a la Universidad de la República de Uruguay, la Universidad de Chile y la Universidad Nacional de La Plata de Argentina³. El presente trabajo apunta al estudio de la relación

* Profesor de la Universidad de la República del Uruguay.

1. Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el Seminario “El mundo del trabajo en Uruguay: ayer y hoy”, organizado por María Camou (Facultad de Ciencias Sociales) y Rodolfo Porrini (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación) de la Universidad de la República. Montevideo, Uruguay, noviembre de 2005.
2. La Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo agrupa a más de 20 universidades de América del Sur, América Central y América del Norte (www.unircoop.org).
3. Los proyectos son: “Entre la subcontratación y la intercooperación. Las cooperativas frente a los procesos de externalización productiva”; “Políticas de fomento del cooperativismo de trabajo en el Cono Sur. Balance y perspectivas”; “Cooperativas de Trabajo en el Cono Sur. Matrices de surgimiento y modalidades de gestión” y “Empresas recuperadas mediante la modalidad de Cooperativas de trabajo. Viabilidad de una alternativa”. Todos ellos realizados en el marco de la Red Unircoop, entre julio de 2003- junio de 2007. Participaron de estas investigaciones: Alfredo Camilletti, Daniel Tevez, Javier Guidini y Andrea Herrera de la Universidad Nacional de La Plata de Argentina; Juan Pablo Martí, Jorge Bertullo, Cecilia Soria, María José Dabezies, Milton Silveira, Milton Torrelli, Diego Barrios y Melina Romero de la Universidad de la República de Uruguay; Mónica Rodríguez, Cristina Barria y Karin Baeza de la Universidad de Chile; Joao Guerreiro de la Universidade Federal de Rio de Janeiro de Brasil; y Néstor Rodríguez de la Universidad Javeriana de Colombia. Se expondrán de manera parcial las conclusiones de las investigaciones. Se pueden consultar

existente entre la globalización y las transformaciones en el mundo del trabajo que esta trae aparejadas con el surgimiento de algunas modalidades de cooperativas de trabajo. Particularmente analizaremos la recuperación de empresas por parte de sus trabajadores luego de la quiebra o cierre de las mismas y que funcionan bajo la modalidad de cooperativas. La información considerada surge, fundamentalmente, de testimonios de integrantes de las empresas recuperadas como cooperativas de trabajo relevados en el transcurso de estas investigaciones.

En los últimos años, particularmente a partir de la crisis que azotó la región, la estructura productiva de Uruguay y Argentina resultó arrasada. La pobreza creció y se acentuó, golpeando fundamentalmente a los sectores asalariados que asistían a la progresiva pérdida de sus puestos de trabajo. Frente al cierre de sus fuentes de trabajo, y superando la pasividad y desesperanza, algunos sectores de trabajadores llevaron adelante una serie de iniciativas para hacer frente al desempleo a través de la recuperación de las empresas quebradas bajo la modalidad de cooperativas. El fenómeno de recuperación de empresas es una constante histórica, sin embargo, ¿por qué el proceso comienza a cobrar más intensidad hacia fin de los noventa y a partir del 2000 se hace más notorio? En estos años se registra, tanto en Argentina como en Uruguay, un importante número de casos en los que los trabajadores recuperan la fábrica y la ponen en marcha (Martí *et al.*, 2004).

Sin la pretensión de ser exhaustivos se presenta a continuación el análisis de uno de los ejes significativos relevados por la investigación. La reflexión se centra en el proceso de recuperación de las empresas y los cambios en el mundo del trabajo. Comienza ubicando a las cooperativas de trabajo en el contexto de las transformaciones en el mundo del trabajo. Posteriormente aborda la recuperación de empresas como uno de las modalidades históricas de surgimiento de las cooperativas de trabajo. Posteriormente analiza el proceso de recuperación de empresas y la posterior cooperativización. Con el propósito de ilustrar el análisis se presentan los testimonios de los trabajadores recogidos durante la investigación.

1. EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS

Uno de los aspectos distintivos del mundo contemporáneo es el proceso de globalización⁴. Este es más que un simple fenómeno económico. Los mercados

los resultados de las diferentes investigaciones en Martí, 2005; Martí *et al.*, 2004 y 2005; Camilletti *et al.*, 2005; Rodríguez *et al.*, 2006; y Guerra *et al.*, 2004.

4. Aunque distintivo del mundo contemporáneo esto no quiere decir que sea nuevo: en todas las etapas históricas ha habido tendencias hacia la globalización. Pero esta se acelera con el desarrollo del capitalismo, hacia la integración de los procesos productivos y hacia la concentración del capital y de los ciclos de la producción y reproducción.

financieros y de capitales, los sistemas de producción, los trabajadores, los consumidores forman parte, cada vez en mayor medida, de un mismo mercado mundial, en donde circulan bienes, flujos financieros, servicios, individuos y poblaciones. Las nuevas tecnologías de comunicación e información permiten una simultaneidad en la aprehensión de la realidad mundial y una difusión de conocimientos nunca vista en el pasado. Sin embargo son los aspectos financieros⁵ y la desregulación de los mercados⁶ los aspectos medulares del proceso globalizador.

A finales de los años sesenta y principios de los setenta, las inversiones tienden a abandonar paulatinamente la esfera productiva, al tiempo que adquieren un carácter cada vez más transnacional (Dierckxsens, 1998: 57). Esta tendencia se profundiza a comienzos de los años '90, cuando observamos un creciente divorcio existente entre los mercados de "derivados", basados en operaciones de futuro, y el proceso económico productivo (o sea que esos valores no tienen por objeto contribuir directa o indirectamente al financiamiento de la producción o de los intercambios) lo que ha dado lugar a una "economía internacional de especulación" o lo que algunos autores denominan una "economía virtual" y otros una "economía de casino".

Al disminuir la inversión productiva, pierde productividad el capital y se desarrolla una apuesta a un mayor grado de explotación en el futuro. Con el abandono de la esfera productiva, se acentúan los mecanismos de redistribución y concentración de la riqueza existente. El capital acumula riqueza en forma monetaria sin una correspondiente inclusión del trabajo en la esfera

5. Bekerman (1995: 202) enfatiza en los aspectos financieros de la misma: *"la globalización puede ser entendida como una creciente interacción o interdependencia entre las distintas naciones a través de la expansión entre las mismas del movimiento de bienes y servicios. [...] Se manifiesta en el hecho de que el comercio internacional, fundamentalmente la inversión extranjera directa (IED) y los flujos financieros, muestran una tasa de expansión que supera ampliamente a la del producto bruto mundial. [...] Por último, el crecimiento de la globalización financiera ha sido impulsado por los crecientes desequilibrios comerciales en un contexto de crisis del sistema de Bretton Woods, por el proceso de desregulación de las operaciones financieras a nivel mundial, y por los avances tecnológicos en el campo de la información y las comunicaciones"*.
6. En el mismo sentido Rapoport (1997: 19-21) señala la importancia de la desregulación financiera: *"La desregulación financiera es sólo un emergente de un proceso histórico que incluye tres hitos fundamentales: la crisis del sistema monetario y financiero internacional basado en el patrón oro-dólar (vinculado a la declinación de la hegemonía norteamericana), su forma de salida a través de un sistema de cambio flotante regido en última instancia por acuerdos entre los países desarrollados, y un incremento formidable de la liquidez internacional (déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos, eurodólares provenientes del Este; petrodólares) que instituyó una economía de endeudamiento con una enorme elasticidad de la oferta de fondos prestables"*. Este predominio del capital financiero sobre la producción y el creciente funcionamiento especulativo de los mercados internacionales es el rasgo decisivo de la economía globalizada.

productiva, y mientras tanto busca realizar su ganancia mediante una progresiva concentración de la riqueza existente⁷.

En la medida que la acumulación de capital se basa en una apuesta al futuro por medio del crédito, el capital busca reducir los costos laborales, recortar el gasto social e intensificar el proceso de trabajo para sostener esta lógica de la acumulación mediante el crédito (Dierckxsens, 1998: 74). Es así que el conflicto capital/trabajo se acentúa. Aunque en las diferentes partes del mundo se parten de distintos grados de estabilidad laboral, durante las últimas décadas las tendencias han sido generalizadas: mayor flexibilidad en el trabajo con controles más verticales y una pérdida clara de la implicación de los trabajadores directos en la orientación social y el reparto del producto (Lipietz, 1995: 11).

Esto ha llevado a la crisis del modelo fordista, que se manifiesta particularmente en dos fenómenos paralelos. Estos son la reducción de los márgenes de maniobra de los Estados Nacionales y la desregulación de los mercados de trabajo⁸.

La globalización de la economía pasa de ser una característica puramente geográfica para convertirse en un movimiento que penetra el conjunto de los procesos de producción, distribución, y consumo. La globalización trae aparejada también la desregulación neoliberal que sienta sus bases sobre el enorme desarrollo técnico, desde la robótica hasta los sistemas de información y de comunicación. El capital tiene ahora los medios para actuar sobre el trabajo y el resultado de esto es la eliminación de una parte de la mano de obra, la precarización de otra y la reducción del costo de la masa salarial. Hay que recordar que el objetivo del capitalismo no es crear empleo sino la acumulación, es por ello que el proceso de internacionalización creciente y en

7. En el mismo sentido Rapoport (1998: 8) sostiene que el proceso de globalización no produce un mejor reparto de riqueza, puede, por el contrario, aumentar la concentración y crear en las zonas más pobres polos de desarrollo conectados con la economía mundial y aislados del resto de la población.

8. Si bien la reducción de los márgenes de maniobra de los Estados Nacionales no es el tema que queremos abordar en estos momentos, quisiéramos hacer una breve referencia. Durante el fordismo el Estado-Nación fue el marco de referencia de la acumulación, y la lógica reproductiva del capital y de la fuerza de trabajo se definieron a partir de ese Estado-Nación. La internacionalización creciente va a afectar directamente a los Estados-Nacionales. Por una parte reduce los márgenes de maniobra que estos tenían frente al capital y conexas con esto, se produce una pérdida de legitimidad. Respecto a esto último señala Dierckxsens (1998: 107): *“En una economía de mercado la ciudadanía, o la real pertenencia a determinada nación y los derechos sociales adquiridos, dependen en buena medida del grado de inclusión de la población en las relaciones de mercado. El mayor o menor grado de inclusión en una economía de mercado de una población, depende a su vez del grado en que se generalizó la relación salarial en esa nación. Cuanto más generalizada está la relación salarial, mayor el grado de inclusión, mayores los derechos de ciudadanos y por ende mayor el grado de legitimación del sistema”*.

ausencia de reglamentación equivalente, los mecanismos nacionales de regulación fordista corren el riesgo de funcionar por oposición favoreciendo el dumping social, fiscal y monetario. El nuevo auge de las inversiones directas extranjeras ha llevado a una producción transnacional de bienes y servicios y, con ello, un mercado mundial de empleo que cada vez se rige menos por las leyes que prevalecen en un mercado interno de empleo (Dierckxsens, 1998: 118).

La competencia entre la mano de obra se hace mundial y los precios cada vez más bajos: *“El mundo pasa a ser un gigantesco bazar formado por naciones que ofrecen su mano de obra en competencia unas con otras, proponiendo precios cada vez más bajos”* (Donahue, 1994, citado por Dierckxsens, 1998: 118). La intensificación de la competencia en un marco de crecimiento económico estancado ha provocado que las condiciones de empleo hayan empeorado en muchas partes del mundo y las tasas de desempleo hayan subido en la mayoría de los países.

2. TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO Y LAS COOPERATIVAS

Para Hinkelammert (1999), en América Latina la estrategia de la globalización fue impuesta por los llamados ajustes estructurales. Los ajustes estructurales se refirieron especialmente a tres dimensiones de la sociedad: la apertura para el capital financiero y para las corrientes de divisas y mercancías; la reestructuración del Estado, quitándole sus responsabilidades en cuanto al desarrollo y privatizando las propiedades públicas; y la flexibilización de la fuerza de trabajo, que trae consigo la anulación de derechos de importancia decisiva, que son resultado del contrato de trabajo como la protección frente al despido y la protección de la mujer, pero también de los niños, etc. Las seguridades sociales son disueltas y los sindicatos debilitados, muchas veces hasta disueltos.

La imposición de los ajustes estructurales va de la mano con la propagación de la ideología de la competitividad⁹ y de la eficiencia. Por eso se los

9. Respecto de la cuestión de la competitividad, Rapoport (1997: 34-35) nos llama la atención recordándonos que como lo ha demostrado Paul Bairoch (1993) en el desarrollo del capitalismo el “libre cambio” es la excepción y el proteccionismo es la regla. Actualmente se ha acuñado la teoría de las ventajas competitivas. Michael Porter es el que mejor la ha expuesto en su clásico libro *“The competitive Advantage of Nations”*. Esta teoría surge también en un marco histórico determinado y como consecuencia de la pérdida de competitividad de naciones líderes, como los Estados Unidos, frente al Japón, los tigres del sudeste asiático y algunos países de la comunidad europea. Si bien es comúnmente aceptado que los países deben ser más competitivos se comienza a cuestionar la ideología de la competitividad. El exceso de competitividad puede llevar a guerras económicas y aun retorno del proteccionismo. Además *“la constatación de que la ideología de la competitividad económica tiende a promover reformas económicas que tienen efectos negativos sobre las sociedades; eliminación de pequeñas y medianas empresas, desempleo, destrucción del medio ambiente; que no siempre resultan compensados por la mayor inserción internacional o simplemente no se justifican”* (Rapoport, 1997: 36).

justifica como política de la eliminación de distorsiones del mercado o de la eliminación de “interruptores” de la movilidad del mercado. La economía ahora se conduce en términos de una guerra económica, en la cual se trata de conseguir ventajas competitivas, que hacen posible, salir de la guerra como ganador victorioso. La misma situación de los países ahora se discute en términos de su competitividad, y toda actividad social es evaluada según su aporte a esta competitividad (Hinkelammert, 1999).

La globalización ha estado acompañada por la implementación de políticas monetarias, fiscales y sociales incompatibles con el mantenimiento y/o creación de empleo (Stiglitz, 2002). A su vez, nuevos niveles de competitividad han sido definidos provocando la desestructuración de varias cadenas productivas y obligando a las empresas a reestructurarse con nuevas tecnologías de producción y de gestión. El control rígido y directo de la producción fue sustituido por el control de los mercados (control de las informaciones y marcas), y muchas grandes empresas pasaron a organizarse en redes. La característica principal de este modelo es la presencia del capital financiero como principal coordinador del desarrollo bajo el cual todas las demás estrategias económicas, dentro de las cuales están las productivas, están subordinadas (Dierckxsens, 1998: 177).

La transformación del proceso de producción por la conjunción de nuevas tecnologías y cambios en la organización del trabajo, repercute directamente generando una mayor inestabilidad laboral, que se manifiesta en América Latina en un creciente desempleo y subempleo, y en la proliferación del trabajo informal (Houtart, 1995)¹⁰. Presenciamos el pasaje del modelo de desarrollo fordista, en el cual la relación salarial estaba regulada a través de una normativa relativamente protectora del trabajador y su familia, a un modelo de acumulación flexible (Boyer, 1995, 1997). El capital se globaliza, se concentra y excluye una gran parcela de la población del mercado de trabajo. Esto se traduce no solamente en una rápida disminución de los obreros, sino también en la eliminación de la relación de trabajo de un gran número de personas, inútiles en los nuevos procesos o incapaces de introducirse en ellos profesionalmente (Lipietz, 1995). Allí donde la población activa es muy numerosa y poco calificada, no entra en la relación salarial y alimenta lo que se da en llamar el *sector informal*. Por otra parte, en la mayor parte del mundo la masa salarial está en regresión absoluta o relativa.

10. El problema es más grave si pensamos que las funciones del empleo en los sectores modernos sobrepasan su función simplemente económica. Son tres las funciones que se pueden distinguir: en primer término su contribución a la producción; en segundo lugar el empleo forma la base de la remuneración del trabajador o de los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo (salario); y, por último pero no menos importante, constituye el medio principal de inserción social. Hoy estas funciones se encuentran perturbadas.

La función de inserción social del trabajo está seriamente comprometida por la extensión del desempleo. En el marco del capitalismo globalizado los derechos como ciudadanos se generan y se pierden en el mercado, y no por el hecho de que seamos miembros de una nación o comunidad humana. Sólo tenemos derechos en tanto que intercambiamos nuestro (fuerza de) trabajo en el mercado. Aquella población que no intercambia su (fuerza de) trabajo en el mercado no llega a constituir parte de aquella totalidad que se construye a partir de las partes, y tendencialmente, se ve privada de forma paulatina de todo derecho social y, en su extremo, hasta del derecho a la vida. La lógica de la globalización es excluyente y la población excluida tiende a perder sus vínculos con el mercado, y con ello pierde derechos sociales (Dierckxsens, 1998: 177).

En síntesis, las nuevas condiciones de la economía globalizada traen como consecuencia escasa capacidad en la generación de empleo, lo que se ve agudizado por los procesos de privatización y desnacionalización. Esto se manifiesta en los altos índices de desempleo existentes en nuestros países. Por lo tanto, ya no se trata de generar empleos de calidad y bien remunerados, el desafío hoy planteado es simplemente generar empleo.

Las cooperativas de trabajo aparecen como una de las alternativas más viables para responder al desafío de generar empleo. Las cooperativas de producción y trabajo son empresas que utilizan autónomamente un conjunto de factores económicos y cumplen las funciones de producción, comercialización, administración, etc. Pero no son empresas de tipo convencional, ni a ellas puede atribuirse las características y connotaciones de la teoría de la empresa, que entiende empresa como inversión de capital que, en combinación con otros factores contratados y que implican costos, busca maximizar la rentabilidad del capital invertido. La mayoría de las cooperativas no son verdaderas inversiones de capital ni su lógica la de la rentabilización del capital invertido. Son un modo de emplear de manera autónoma las propias fuerzas de trabajo; son una alternativa al trabajo asalariado o dependiente. Lo que hacen los organizadores de este tipo de empresas es invertir su trabajo, y es por esto que deben ser reconocidas como empresas de trabajo o fundadas en el trabajo, donde es el trabajo el factor predominante y central (Razeto, 1991: 54)¹¹.

11. Al respecto sostiene Razeto (1990: 36) que *“La organización económica de los factores implica integrar a los distintos sujetos que los aportan y representan, en una unidad de gestión que opera racionalmente tras la persecución de determinados objetivos generales de la empresa. Lo que se observa en toda empresa es que uno de los factores se pone como organizador, mientras que los demás se presentan como factores organizados. El factor organizador es el que pone los objetivos generales de la empresa (que serán naturalmente los suyos propios). Cuando un factor es organizador sus intereses se confunden con los objetivos generales de la empresa, y la recompensa por su actividad económica asume la forma de beneficios o utilidades variables. Cuando son organizados se encuentran funcionalizados hacia objetivos*

Seguiremos a Razeto quien define empresa de trabajadores como:

[...] aquella en que los sujetos que aportan el factor trabajo son los que la organizan, poniendo los objetivos generales perseguidos por la operación de todos los factores intervinientes. ... el objetivo económico de estas empresas es la valorización máxima del trabajo realizado (invertido) en la empresa; de este modo, el resultado o beneficio económico no se define como ganancia del capital sino como ganancia del trabajo (1998: 102)¹².

Ello implica una racionalidad económica y una lógica operacional diferente según cuál sea el factor organizador. Cuando los trabajadores se constituyen como organizadores de actividades económicas, creando empresas cooperativas autogestionadas el objetivo de la operación no es sino la valorización del propio trabajo, objetivo que es impuesto a, y asumido también por, aquellos otros factores integrados en dichas empresas. “En estos casos es el trabajo y no el capital quien le da su propia forma a los demás factores, en la medida que los convierte en propios” (Razeto, 1988: 101)¹³.

Los trabajadores además de aportar su trabajo deben ser capaces de organizar económicamente los factores y a los sujetos que los aportan y representan en una unidad de gestión que opera racionalmente tras la persecución de determinados objetivos generales de la empresa. Esto implica que para constituir la empresa deben poseer capacidad organizativa, espíritu de empresa, iniciativa, información y conocimientos.

Por otra parte los socios de las empresas cooperativas establecen al interior de éstas, relaciones con los otros factores que son necesarios para el desenvolvimiento de las actividades productivas, financieras, comerciales, etc. La empresa cooperativa establece después relaciones en el mercado con los sujetos económicos externos que se interesen en operar con ella¹⁴.

empresariales que no son los propios, y la remuneración que reciben es fija. Está establecida mediante un contrato: si se trata del factor financiero adopta la forma de una tasa de interés; si es el trabajo, de salario; si son medios de producción, de renta; si es la tecnología, de royalties, patentes, marcas; si es el factor administrativo o gerencial, de honorarios y porcentaje de participación”.

12. Sin embargo advierte que “... en la medida que dicha empresa opere en un mercado de intercambios, al menos una parte de dicho beneficio o ganancia asume la expresión monetaria, pero no por eso se tratará de una ganancia del capital” (Razeto, 1988: 102).
13. “Los medios materiales de trabajo, en cuanto son producto del trabajo social, y/o en cuanto han sido incorporados a la empresa a partir de las utilidades logradas por el trabajo, se presentan como trabajo acumulado. El dinero y el factor financiero en general equivalen a tiempo de trabajo anterior o futuro. Y son trabajo de la administración y las actividades gerenciales, en la medida que las ejecutan los mismos trabajadores, o que estos se las asignan a ejecutivos que remuneran con los excedentes propios de la empresa” (Razeto, 1988: 101-102).
14. Es evidente que una empresa organizada en base al factor trabajo aislada y dentro de un contexto en el que el trabajo se encuentra socialmente subordinado, tiene escasas posibilidades de operar coherentemente conforme a su propia lógica. Pero un conjunto de

Sin embargo, para enfrentar el desempleo no es suficiente con la simple creación de cooperativas de trabajo, estas deben ser competitivas y eficientes para insertarse en el mercado, sin perder de vista sus principios y valores. Las cooperativas de trabajo deben responder a diversas problemáticas de organización, de capitalización y de gestión. Ello requiere elaborar estrategias y herramientas –tanto a nivel práctico como teórico– necesarias para su evolución. En este contexto se hace necesario que la teoría organizativa proponga los marcos conceptuales con los cuales describir y desplegar la experiencia cooperativa de modo de ayudar a los protagonistas (Battaglia, 2004). De ahí el interés por indagar respecto a las relaciones existentes entre las transformaciones en el mundo del trabajo y fenómenos de recuperación de empresas.

3. EMPRESAS RECUPERADAS Y MATRICES DE SURGIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO

La recuperación de empresas no es sino una de las modalidades que da origen a las cooperativas de trabajo. Al momento de analizar el origen de las organizaciones cooperativas J. Vanek (1985) individualiza cinco modalidades de nacimiento: a) la quiebra: cuando los trabajadores asumen la gestión de la empresa capitalista arruinada; b) la reorganización amigable o muy amigable: una empresa tradicional, vital y con buen funcionamiento se reorganiza en forma cooperativa con el consenso de todas las partes e incluso la iniciativa del propietario; c) la reorganización agresiva: los trabajadores imponen la autogestión con huelgas y acciones hostiles; d) la formación espontánea de una nueva cooperativa que nace sin experiencia previa; y e) la formación inducida del exterior: la empresa se crea de cero pero con la ayuda de instituciones u organizaciones externas que no forman parte de la cooperativa¹⁵.

Este esquema propuesto por Vanek requiere ser reformulado atendiendo la realidad latinoamericana y las especificidades de las cooperativas de trabajo. Para esto resulta de gran utilidad la propuesta de J. P. Terra (1986) que propone distinguir las siguientes matrices de surgimiento de las cooperativas de producción:

1. Cooperativas que nacieron por la transferencia a los trabajadores de empresas deficitarias, públicas y privadas. Este es el caso de las llamadas Empresas Recuperadas; y correspondería al primer y tercer origen propuesto por Vanek;
2. Cooperativas que nacieron de un impulso autónomo de los propios socios en busca de superar los modelos de producción capitalista y de obtener una nueva

empresas cooperativas organizadas por el trabajo estarán en mejores condiciones para conservar su identidad, desarrollar su autonomía y operar coherentemente en el mercado; constituyendo un verdadero “sector” de la economía.

15. Este capítulo se basa en Camilletti *et al.*, 2005, donde se puede encontrar una reflexión más extensa sobre el tema.

forma de relación social y productiva. Este caso estaría relacionado con la cuarta modalidad de Vanek;

3. La organización cooperativa creada por una organización externa, no cooperativa ella misma pero muy motivada y altamente competente, que le dio la eficiencia empresarial y orientó la capacitación y gradual transferencia a la autogestión, una vez pasada la etapa creativa y lograda la consolidación. Este es el caso típico de incubaje de cooperativas a través de ONG's o de la acción de universidades. Esta representaría la modalidad quinta del esquema de Vanek; y
4. Relacionada con esta última, pero con diferencias importantes, estarían las cooperativas promovidas por la acción estatal. En los países de la región observamos frecuentemente políticas públicas que promueven la formación de cooperativas. Este origen se relacionaría también con la quinta modalidad propuesta por Vanek. El motivo de esta subdivisión radica en que esta modalidad no obedece a la lógica de la incubación sino más bien a objetivos de política pública.

Respecto del caso particular de las empresas recuperadas Terra (1986) sostienen que el lastre de las que surgen con este origen hace presumir difícil su viabilidad, a pesar de recibir ayudas importantes, sea de quienes trataban de desprenderse de ellas o del gobierno que busca atajar el problema político y social inminente que su cierre aparejaba.

Por su parte, el concepto de Empresa Recuperada (ER) se presta a debates y discusiones. En efecto, lo que en principio puede resultar un concepto relativamente claro, que da cuenta del hecho que un conjunto de trabajadores reactivan una unidad productiva que anteriormente era gestionada convencionalmente, adquiere complejidad a medida que se analizan las experiencias. La puesta en marcha de la unidad productiva puede abarcar diferentes situaciones dentro del amplio concepto de Empresas Recuperadas que se podrían organizar de la siguiente forma¹⁶:

- *La identidad de los actores*: La situación puede ir desde el extremo en que los trabajadores son los mismos que en la empresa original, aunque puede variar la cantidad de miembros, pasando por una situación en la que predominantemente son los mismos pero pueden incorporarse miembros ajenos históricamente a la actividad; y por último los trabajadores son distintos a los que se desempeñaban en la empresa original.
- *La figura jurídica*: Las situaciones son diversas, pueden ir desde una nueva figura jurídica, en general cooperativa; o pueden existir formas jurídicas habilitantes distintas de la figura cooperativa, en forma transitorias como parte del proceso de recreación de las unidades productivas¹⁷.

16. Propuesta de organización formulada por el Prof. Jorge Bertullo en el marco del I Encuentro del Comité Académico de UniRcoop "Empresas recuperadas mediante la modalidad de Cooperativas de trabajo. Viabilidad de una alternativa", en Colonia del Sacramento, diciembre de 2003.

17. Es interesante a este respecto la experiencia del Molino Santa Rosa (Plá, 2005).

- *La propiedad de los bienes de producción:* esta puede pasar todo o en parte a propiedad de los trabajadores mediante diversos instrumentos de negociación; o los trabajadores acceden al uso de algunos bienes, no necesariamente en propiedad puede existir arrendamiento y/o cesión de uso y goce.
- *La utilización de saberes adquiridos.* Una primera situación es que el desempeño de la nueva empresa se basa en los viejos saberes adquiridos en períodos anteriores. Otra posibilidad es que el desempeño de la nueva empresa tenga escasa conexión con el desempeño anterior, puede concentrarse en parte de los procesos productivos anteriores, diversificarse y aún asumir la explotación de rubros totalmente originales.

Para salvar la discusión y tornar operativo el concepto, seguiremos a Ruggeri quien considera a la Empresa Recuperada como:

[...] un proceso social y económico que presupone la existencia de una empresa anterior, que funcionaba bajo el modelo de una empresa capitalista tradicional, cuyo proceso de quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a una lucha por su puesta en funcionamiento bajo formas autogestivas (2005: 23).

4. EL PROCESO DE RECUPERACIÓN Y LA COOPERATIVIZACIÓN¹⁸

En este apartado analizaremos dos aspectos. En primer término estudiaremos el proceso de recuperación de la empresa, apuntando fundamentalmente a la incidencia en la decisión de los trabajadores de los condicionantes del mercado de trabajo. En segundo lugar examinaremos la opción de los trabajadores de formar una cooperativa.

En cuanto al proceso de recuperación observamos cómo en las diferentes experiencias estudiadas los son los propios trabajadores quienes ante una situación límite como el cierre de la empresa buscan una solución que evite la pérdida del empleo en un contexto recesivo y un mercado de laboral saturado. Los trabajadores se resisten a aceptar el cierre de la empresa y se plantean luchar para evitar la pérdida de la fuente de trabajo. En muchos casos ello implicó asumir nuevas responsabilidades: además de las tareas que desarrollaban en el proceso productivo, debieron hacerse cargo de tareas administrativas e inclusive de la limpieza y el mantenimiento de la planta. En ciertas oportunidades, para evitar el cierre, debieron poner en funcionamiento una fábrica que no sólo había sido abandonada sino que también había sufrido el vaciamiento (Martí *et al.*, 2004).

En el caso argentino la opción de la recuperación de la fábrica estuvo relacionada también lo que se puede llamar de un efecto “contagio”. La difusión de la lucha de los trabajadores tanto a nivel del sector como geográ-

18. Este capítulo se basa en Martí *et al.*, 2004, allí se pueden encontrar otros tópicos no considerados en este trabajo como la gestión en las empresas recuperadas.

ficamente producirán un alto grado de replicación de experiencias desde el aspecto territorial (Fajn, 2003: 42).

En la decisión de recuperar la empresa el contexto del mercado de trabajo es fundamental. En los casos analizados encontramos importantes diferencias entre las cooperativas surgidas antes de la crisis de 1998 y aquellas posteriores. En el caso de las primeras la posibilidad de salir a buscar trabajo era una alternativa:

[...] al principio éramos más y luego quedamos 14, los demás se fueron porque veían que toda la idea era utópica, complicada, como que era mas fácil salir a buscar trabajo. No era la realidad de hoy y se encontraba trabajo (COLASE - Cooperativa La Serrana, chacinados).

La situación cambia radicalmente cuando a partir de la crisis las expectativas de empleabilidad son escasas. Entre los trabajadores opera una sensación de temor e indefensión frente al futuro. Ya desde antes del cierre de la empresa la situación era de precarización, de hecho, en muchos casos la empresa no volcaba los aportes a la seguridad social y los trabajadores no percibían sus remuneraciones o lo hacían con atrasos importantes y de manera discontinua; entonces la opción de recuperar la empresa se presenta como única posibilidad ante la desocupación: “...era la única opción que teníamos” (Cooperativa Ex San Remo).

Muchas veces la iniciativa surge del mismo proceso de lucha por mantener la fuente de trabajo. Los conflictos en reclamo de salarios adeudados y beneficios no recibidos llevan a la organización de los trabajadores que en algunos casos ocupan la planta de trabajo. Es durante la ocupación que se visualiza la posibilidad de hacerse cargo de la empresa, la idea surge cuando se autogestionan durante la misma; apareciendo la idea de apropiación de la empresa:

Durante la ocupación nosotros hicimos una autogestión porque había quedado una producción sin terminar... y el propio cliente nos pidió si podíamos terminarla y que él nos pagaba a nosotros directamente..., se nos autorizó a terminar las prendas y eso fue el factor principal que nos impulsó a plantearnos el objetivo de recuperar la empresa. Desde que nosotros vimos que podíamos y que lo hicimos solos fue lo que más nos motivo para no abandonar la empresa y luchar para reabrirla. ... el objetivo que nos llevó a recuperar la empresa, la no pérdida de nuestra fuente de trabajo pero con la seguridad de que íbamos a poder porque ya habíamos hecho una autogestión durante una ocupación (Cooperativa COOPDY, vestimenta).

La lucha por mantener abierta la fuente de trabajo lleva a que los trabajadores aporten los créditos laborales y los inviertan en la construcción de la empresa

Se ha cobrado hasta ahora un 65% de los créditos laborales, que se aportó como capital de cada socio a la cooperativa enteramente (Cooperativa NIBO PLAST, productos plásticos).

Respecto a la formación de la cooperativa cabe plantearse la pregunta de: ¿por qué una cooperativa? Las respuestas a esta interrogante difieren de un país a otro. En Argentina la única forma legal que existe para el recupero de empresas, es por la forma jurídica de una cooperativa de trabajo¹⁹. Las personas entrevistadas manifestaron que la constitución de la cooperativa de trabajo era la única para mantener la continuidad de la fábrica, privilegiándose más el mantenimiento o creación de fuentes de trabajo que el fomento o la creación de cooperativas de trabajo.

Por otra parte existe en Argentina un cierto descreimiento en las cooperativas. Las razones son múltiples: en ocasiones la imposición estatal a formar cooperativas; en otras oportunidades es porque las cooperativas han sido instrumento de fraude laboral²⁰; la desaparición de algunas cooperativas durante la década de los '90, etc. Esto lleva a que en el momento de creación de la cooperativa, el conocimiento de cómo funciona, de los principios y valores que la rigen es nulo prácticamente, por parte de los trabajadores. Lo importante es solucionar el aspecto legal para poder poner en funcionamiento la fábrica. En algunos casos reciben charlas informativas sobre cooperativas de trabajo, pero nunca formativas.

A diferencia de Argentina en donde el concurso preventivo y la expropiación no dejan otra posibilidad que formar cooperativas en el caso uruguayo la cooperativa es una opción más. A esto se le suma que, a diferencia con Argentina, existe en Uruguay una valoración positiva hacia el fenómeno del cooperativismo. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos la idea no es cooperativizarse sino seguir trabajando, esto no quita que después se logren importantes niveles de cooperación

Por ser la única alternativa que defendía la fuente de trabajo para los que quedaban. La cooperativa como figura generaba ciertas simpatías locales, a la vez que generaba en otros actores por ejemplo proveedores ciertos resquemores. Peso también las ventajas diferenciales de las cargas sociales y el hecho que les resultaba más amable con las relaciones entre trabajadores (Cooperativa COFUESA, bebidas).

En alguno de los casos estudiado la opción de cooperativización estaba planteada desde el comienzo, fundamentalmente como una opción ideológica;

19. La reforma introducida en el art. 190 de la Ley 24.522, mediante la ley 25.589, establece que “en la continuidad de la empresa se tomará en consideración el pedido formal de los trabajadores en relación de dependencia que representen la dos terceras partes del personal en actividad, o de los acreedores laborales, quienes deberán actuar en el periodo de continuidad bajo la forma de una cooperativa de trabajo”.

20. En ocasiones las empresas tercerizan servicios cooperativizando a los obreros que siguen manteniendo una relación de dependencia como manera de disminuir los costos laborales.

Después empezamos a charlarlo con un grupo de maestros que les interesó la idea (...) le tengo mucha confianza al sistema cooperativo, bien implementado es muy bueno, con sus pro y sus contras... (Cooperativa del Colegio y Liceo Atahualpa, servicios educativos).

En otros casos la iniciativa de cooperativización ni siquiera proviene de los propios trabajadores sino que es sugerida por agentes externos. A veces los mismos clientes para los que se prestaban servicios, en otras oportunidades los agentes de los movimientos de empresas recuperada –en el caso argentino–, en otras oportunidades profesionales que asesoran a los trabajadores.

La idea surgió del presidente del puerto Porque lo pidió el presidente del puerto (Cooperativa UCOOL, servicios de limpieza).

Un día recibimos la visita de Nelson Sayes, un ingeniero industrial, que trató de interiorizarse sobre la situación de los ex trabajadores de NIBO PLAST, sobre si había ambiente para tratar de organizarse como una cooperativa (Cooperativa NIBO PLAST, productos plásticos).

Tanto en el caso de Uruguay como de Argentina los cambios en el mundo del trabajo configuran un elemento de singular relevancia que condiciona las experiencias de vida de los trabajadores y por ende su forma de proceder frente a la situación de cierre y reapertura de una fuente laboral. En este sentido el escenario que se plantea a los trabajadores que pierden el empleo es de concurrir a la venta de su fuerza de trabajo sin más mediaciones que la del mercado. En muchos casos, y en función de las nuevas características del mercado de trabajo, la cooperativización aparece como la única posibilidad de mantener el puesto de trabajo.

A partir de la quiebra de la fábrica se forma una cooperativa. Sin tener experiencia, nos anotamos en los registros necesarios y empezamos a ver qué hacíamos de esta aventura. Fue como salir en bote al medio del río, sin saber adónde íbamos a llegar, pero era la única alternativa que teníamos. En 2001 el país estaba totalmente quebrado económica y moralmente. En un año hubo tres Presidentes de la República. No caminaba el comercio ni había proyectos de trabajo (Cooperativa Unión Papelera Platense).

En el momento de aceptar la propuesta de cooperativización estas expectativas son las que conforman la actitud favorable de aquellos trabajadores con un promedio de edad superior a los cuarente años y que ven comprometida su reinserción en el mercado de trabajo formal. En la mayoría de los casos existe la deserción de los cuadros medios y técnicos de las empresas. En palabras de un dirigente cooperativista:

[...] se quedan los compañeros con mayor antigüedad en la vieja NIBO PLAST convencidos de que era imposible acceder a un nuevo trabajo” (Cooperativa NIBO PLAST, productos plásticos).

A su vez la cooperativa como dispositivo de producción de subjetividad opera especificada por las condiciones del mercado. El funcionamiento de la organización cooperativa está mediado por esta realidad que obliga a los trabajadores a vivir en la inmediatez y la incertidumbre llegando, según la interpretación de un dirigente, a sentir un estado de tensión permanente ante la necesidad de contar con un ingreso para la sobrevivencia.

Refiriéndose a estos dos procesos uno de los dirigentes entrevistado señala que

[...] se va haciendo un trabajo lento, asamblea a asamblea. Sería más fácil si el trabajo fuera más estable, sienten que viven en un estado de locura, tras “el peso” (Cooperativa UCOOL, servicios de limpieza).

Pero así como el mercado y el desempeño de la cooperativa es generador de inseguridades, también están los casos donde la cooperativa ofrece garantías de tranquilidad, de seguridad de poder trabajar frente a la realidad del desempleo. Hay que señalar que ambas situaciones no son necesariamente contrapuestas. Uno de los cooperativistas enfatiza:

[...] la tranquilidad de tener trabajo, cuando trabajaba como electricista andaba todo el día en la calle buscando una changa, buscando otra, acá vengo todos los días a laburar [trabajar], salga o no salga venta pero estoy produciendo.....La tranquilidad que antes no la tenías, porque antes era, ¿a dónde voy a buscar laburo [trabajo]?, ¿a donde arranco?, y ¿qué hago?. No había otra posibilidad de trabajo. La cooperativa nace por necesidad (Cooperativa Baldosera de Florida, fabricación de baldosas).

El solo hecho de aceptar, durante la recuperación de la empresa, condiciones laborales adversas que en otra ocasión hubiesen sido causales de conflicto frente a la patronal, nos está indicando claramente que lo relevante para el trabajador es su vuelta al trabajo. El estudio muestra que en muchos casos se encuentran en una situación laboral precaria – largas jornadas de trabajo, carencia de equipos de protección, falta de aportes a la seguridad social y cobertura de seguro de accidente y enfermedad, etc.- no existe conformidad respecto a las mismas, está en las expectativas de los socios mejorar esas condiciones ni bien se cuente con los recursos para hacerlo. A su vez, hay que tener en cuenta que el último período de la empresa capitalista se caracteriza por pésimas condiciones laborales, reducción y no cobro de salarios, trabajadores en seguro de paro, etc.

Podemos entonces destacar que el proceso de cooperativización significa recomponer la centralidad del trabajo en la vida de estos trabajadores. El trabajo, como espacio de reconocimiento del trabajador, como valorización de su persona y componente estructurador de su identidad cobra importancia también como mecanismo privilegiado de integración social. El hecho de recuperar el lugar del trabajo en la vida de la persona refuerza la idea de mantener la fuente laboral y el compromiso con la decisión y actitud en el trabajo.

Se pasa al otro lado del mostrador. La situación es diferente para cada uno, en realidad de lo que nos sentimos dueños es de nuestro trabajo (Cooperativa Ex San Remo).

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

A manera de conclusión y tratando de hacer un balance primario de estas experiencias, podríamos reconocer algunos aportes de las empresas recuperadas al desafío de generar empleo:

- El mantener de manera vigente un conjunto de saberes y calificaciones laborales que de no existir estas experiencias se perderían.
- La preservación del valor y/o revalorización de activos fijos que se encuentran estancados, disminuyendo su valor, cuando no perdidos totalmente.
- El recuperar un espacio de inclusión social inmejorable como lo es el trabajo y en los espacios de socialización colectivos que estas experiencias implican. El trabajo recupera centralidad en la vida de un trabajador que ha sido despojado de su identidad y lugar de producción social.
- En este mismo enfoque no puede desconocerse el papel de estas empresas en el sostenimiento, cuando no aumento, de la autoestima y sus beneficios para los procesos de interacción social.
- El generar la creatividad individual y colectiva –como se constata en muchos de los casos estudiados– al servicio de la sostenibilidad de las empresas.
- El habilitar el ejercicio de nuevos roles sociales que la gestión colectiva supone. Lo que puede propiciar el crecimiento personal en facetas hasta el momento desconocidas o consideradas no accesibles.

Finalmente, creemos que otro componente a resaltar de las empresas recuperadas reside en las expectativas positivas que se instalan en los trabajadores. En este sentido un la recuperación de empresas significa un “*no pierdo las esperanzas*”, actitud contraria a la resignación y a la apatía que suele acompañar a la expectativa del desempleo. La cooperativa de trabajo significa tanto “*un sueño y una posibilidad*”, la única, en muchos casos, frente a la exclusión social.

Sin embargo, es necesario aclarar que, a pesar de poder constatar la viabilidad de este tipo de emprendimiento y su afianzamiento con el correr de los años, se visualizan claramente dificultades de distinta índole. Observamos como mientras en las etapas iniciales la preocupación se centra en la supervivencia y la adopción de la cultura cooperativa, en la madurez, los desafíos se vinculan a aspectos relacionados con la inversión y el desarrollo de nuevos productos y el fortalecimiento de la cultura organizacional adquirida. En este aspecto aparece como particularmente desafiante el trascender la lógica asalariada y superar la dinámica de la empresa capitalista que recuperan. Con el transcurso del tiempo esto se modifica a medida que se desarrolla la

identidad cooperativa, trasladándose el carácter democrático a la organización del trabajo²¹.

BIBLIOGRAFÍA

- BAIROCH, Paul (1993). *Economics and World History. Myths and Paradoxes*, Chicago, University of Chicago Press, 184 p.
- BATTAGLIA, Filippo (2004): *L'organizzazione nelle cooperative*, Roma, Edizioni Pigreco.
- BEKERMAN, Marta (1995). "La globalización de la economía en el final del siglo XX y sus dilemas para los países periféricos" en *Revista Ciclos*, Año V, Vol. V, No. 8, p. 201-211.
- BOYER, Robert (1995). "Une lecture régulationniste de la croissance et de la crise", Chapitre XVIII en Pascal Combemale et Jean-Paul Piriou, (dir.), *Nouveau manuel. Sciences économiques et sociales*, Paris, Ed. La Découverte.
- BOYER, Robert (1997). "Del fordismo canónico a una variedad de modos de desarrollo" en R. Boyer, et Y. Saillard (eds.), *Teoría de la regulación: el estado de los conocimientos*, Vol. III, Buenos Aires, EUDEBA/Asociación de Trabajo y Sociedad.
- CAMILLETTI, Alfredo *et al.* (2005). "Cooperativas de trabajo en el Cono Sur. Matrices de surgimiento y modelos de gestión" en *Revista UNIRCOOP*, Vol. 3, No1, octubre, Sherbrooke (Canadá), p. 32-56.
- DIERCKXSENS, Wim (1998). *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía: por una mundialización sin neoliberalismo*, San José (Costa Rica), DEI.
- DONAHUE, T.R, (1994). "International labour standards: the perspective of labor", in *International Labour Standards and Global Economic Integration: Proceedings of a Symposium*, Washington, D.C., United States Department of Labor.
- FAJN, Gabriel (coord.) (2003). *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- GUERRA, Pablo, *et al.* (ed.) (2005). *Empresas recuperadas: entre la reflexión y la práctica*, Montevideo, Nordan-Instituto Goethe-Red UITA.
- HINKELAMMERT, Franz J. (1999). "La economía en el proceso actual de globalización y los derechos humanos", en *Revista Pasos*, San José (Costa Rica) DEI.
- HOUTART, François (dir.) (1995). "Emploi, croissance et précarité: une même logique au sud comme au Nord" en *Alternatives du Sud*, vol. II, No. 1, p. 5-15, Centre Tricontinental Louvain-la-Neuve-L'Harmattan.
- LIPIETZ, Alain (1995). "El mundo del posfordismo", en *Revista Utopías*, Madrid, No. 166, octubre-noviembre.
- MANTEGANI, Esteban (2003). *El cambio silencioso. Empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en Argentina*, Buenos Aires, Ed. Prometeo Libros.
- MARTÍ, Juan Pablo (2005). "Transformaciones en el mundo del trabajo y recuperación de empresas", ponencia presentada en el Seminario *El mundo del trabajo en Uruguay: ayer y hoy*, organizado por la Facultad de Ciencias Sociales y la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.
- MARTÍ, Juan Pablo (2006). "Desafíos en la relación entre empresas recuperadas y movimiento sindical en Argentina y Uruguay" en *Revista UNIRCOOP*, Vol. 4, No. 1, octubre, Sherbrooke (Canadá), p. 219-236.

21. Una discusión al respecto se puede encontrar en Camilletti *et al.*, 2005.

- MARTÍ, Juan Pablo *et al.* (2004): “Empresas recuperadas mediante la modalidad de cooperativas de trabajo. Viabilidad de una alternativa” en *Revista UNIRCOOP*, Vol. 2, No. 1, Sherbrooke (Canadá), p. 80-105.
- MARTÍ, Juan Pablo *et al.* (2005): “Elementos de la gestión y procesos subjetivos de los trabajadores en las empresas recuperadas en forma cooperativa”, en *Revista de Estudios Cooperativos*, N° 1 Año 10, Universidad de la República, Montevideo.
- PLA, María Josefina (2005): “Estrategias de defensa de los puestos de trabajo. Caso de la Cooperativa Molino Santa Rosa y análisis del artículo. 6 de la ley 17.794”, Ponencia presentada en las *II Jornadas Universitarias de Cooperativismo, Economía Solidaria y Procesos Asociativos*. UDELAR, noviembre de 2005.
- PORTER, Michael E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New-York, Free Press, 855 p.
- RAPOPORT, Mario (1997). “La globalización económica: ideologías, realidad, historia”, en *Revista Ciclos*, Año VII, Vol. VII, No. 12, 1er. Semestre, p. 3-42.
- RAPOPORT, Mario (1998). “El pensamiento único y el debate económico” en *Revista Coyuntura y Desarrollo*, Fundación de Investigaciones para el Desarrollo, No. 236, junio, p. 23-26.
- RAZETO M., Luis (1988). *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro III, Santiago de Chile, Ediciones del Programa de Economía del Trabajo (PET), Academia de Humanismo Cristiano.
- RAZETO M., Luis (1990). *Las empresa alternativas*, Santiago de Chile, Ediciones del Programa de Economía del Trabajo (PET), Academia de Humanismo Cristiano.
- RAZETO M., Luis (1991). *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, Santiago de Chile, Ediciones del Programa de Economía del Trabajo (PET), Academia de Humanismo Cristiano.
- RODRÍGUEZ, Mónica *et al.* (2006). “Políticas públicas de fomento del cooperativismo de trabajo en el Cono Sur”, en *Revista UNIRCOOP*, Vol. 4, No. 1, octubre, Sherbrooke (Canadá), p. 79-102.
- RUGGERI, Andrés (2005). *Las empresas recuperadas en la Argentina: informe del segundo relevamiento del programa*, Buenos Aires, SEUBE, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- STIGLITZ, Joseph (2002). *El malestar en la globalización*, Buenos Aires, Edición Taurus.
- TERRA, Juan Pablo (1986). *Proceso y significado del cooperativismo uruguayo*, Montevideo, ARCA - CEPAL - EBO.
- VANEK, Jaroslav (1985). *Imprese senza padrone nelle economie di mercato*, Roma, (a cura di B. Giuliani), Edizioni Lavoro.

CAPÍTULO 9

GLOBALIZACIÓN, REPRESENTACIÓN Y VIABILIDAD, EN EL SECTOR COOPERATIVO ARGENTINO

Leandro Iglesias y María Piriz Carrillo***

La globalización no es un fenómeno reciente. Desde que Cristóbal Colón arribó al continente americano, distintos tipos de intercambios y experiencias globales se sucedieron en la historia moderna. Comerciales, culturales, políticos, bélicos, migratorios, entre otros.

Nuestro tiempo se caracteriza por un incremento de los flujos financieros estructurados a través de una particular efervescencia de economía de mercado, afianzados por una mejora de las tecnologías en comunicación. Se deja de lado la construcción de las identidades nacionales y del territorio de referencia, el local donde el sujeto social encontraba su mundo. Además, se da una caída de los grandes relatos que marcaron la segunda mitad del siglo XX: el comunismo y el capitalismo anclado en el paradigma del Estado de Bienestar, para dar paso a otro de claro sesgo liberal.

En pleno auge de la globalización, con la apertura indiscriminada de las fronteras nacionales al comercio, la tecnología y el capital internacional, las economías del tercer mundo y las comunidades de estos países verificaron la desestructuración y el vaciamiento de sus economías locales y junto con ellas, el debilitamiento y la deslegitimación de muchos de sus liderazgos locales. Las raíces y los rasgos propios de las culturas locales pasaron a debilitarse cada vez más. La globalización que presenciamos actualmente torna cada vez más visible sus consecuencias positivas y negativas y sus contrastes (Schneider, 2004: 37).

Varios son los hechos concluyentes en esta caída de las totalizaciones: la tendencia al desplazamiento de un mundo definido desde lo nacional hacia un mundo globalizado y/o mundializado: desde las identidades territorializadas a la desterritorialización; la reapertura de un mercado mundial; el cambio cada vez más visible de una economía productora de mercancía a otra productora de servicios (Documento de Cátedra Comunicación y Medios, 1997: 2).

* Investigador de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina

** Profesora de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina

La globalización conlleva consigo un proceso de gran vaciamiento de la identidad nacional, de extranjerización de la economía; con consecuencias socioeconómicas, como incertidumbre en el mercado laboral, empleos precarios.

Los tiempos parecen haber traído a las cooperativas una serie de problemas vinculados con la adaptación de sus mecanismos a los requerimientos de la vida económica actual los que, para muchos, debilitan la posición del Movimiento en el contexto de la producción e intercambio de bienes y servicios; o al menos atribuyen a la supuesta inadaptación un concreto o avisible debilitamiento (Callejo, 1997: 23).

Se sostiene que el fenómeno cooperativo es eminentemente local, de representación territorial. Se puede decir que una de sus particularidades es el reconocimiento que se establece entre sus integrantes.

Algunos nos volvemos plena y verdaderamente 'globales'; otros quedan detenidos en su 'localidad', un trance que no resulta agradable ni soportable en el mundo en el que los 'globales' dan el tono e imponen las reglas del juego (Bauman, 1999: 9).

De esta manera, se establece el primer punto de enfoque de los procesos de transformación acaecidos en la economía argentina, a partir del fenómeno de globalización, y por ende, en el sector cooperativo.

Así, los procesos de cambio que se dan en un espacio de globalización económico/financiero afectan en forma concreta al ámbito cooperativo argentino, obligándolos a adaptarse. Produciendo en ellos las mismas patologías que se dan a nivel general en la economía de las naciones. Palabras como *alianzas, globalización, diversificación, fusiones, absorciones*, etc., que provocan situaciones socio-económicas muy diversas para el sector cooperativo y para el resto de los sectores mejoran y agilizan notablemente la comunicación y los accesos a la información, que por un lado puede ser un factor de acercamiento entre los hombres y posibilidades de progreso, y por otro lado generan incertidumbre, desempleo, despersonalización, y límites que resultan difusos, generando constantemente debates de tipo moral que relacionan a todas las naciones. En este sentido las cooperativas pueden encontrar un lugar, siempre en función de los objetivos para los que fueron creadas.

En nuestro país, y a partir de un relevamiento primario, se puede detectar cómo en el movimiento cooperativo se da una alta concentración, pérdida de referencia territorial, una ausencia de participación activa y exclusión económica. Tal como lo señala Zygmunt Bauman al referirse al proceso “*de segregación, separación y marginación social progresiva*” (1999: 9).

De este modo, el sector cooperativo se encuentra ante una disyuntiva, adaptarse a los parámetros que impone el modelo pero manteniendo su esencia, respetando sus principios y valores, es decir preservando su calidad de entidades democráticamente gestionadas, a partir de una alta participación de sus asociados, la no persecución de lucro (margen o excedente) entre otros.

1. MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL, APERTURA Y CONCENTRACIÓN ECONÓMICA (1976-2001)

Difícil será entender lo sucedido en ciertas áreas del sector cooperativo sin tomar en cuenta las medidas aplicadas a partir del Golpe de Estado de 1976, que instauró la Dictadura militar más violenta de la historia de nuestro país. Es que resulta necesario a la hora de comprender en forma amplia lo acontecido no sólo en el movimiento sino en la Argentina en su conjunto, lados de una moneda que son indivisibles.

Hasta ese entonces los gobiernos políticos que se sucedieron en el país, tanto los democráticos como los de facto mantuvieron, no sin sobresaltos y con intenciones de modificarla, una estructura de equidad similar a la de los países más desarrollados del mundo. Argentina para el año 1974 sostenía una distribución de la riqueza similar a la de Noruega.

Según señala, el historiador Luis Alberto Romero:

[...] las políticas iniciadas en 1976, mantenidas en el cuarto de siglo siguiente con cambios sólo menores, definieron los rasgos principales de una nueva Argentina, decadente y empobrecida: economía abierta a los fluctuantes capitales financieros, fuerte endeudamiento estatal, destrucción del aparato productivo, altas tasas de desocupación, una sociedad empobrecida y polarizada, un estado corroído débil e impotente (2003:85).

De esta manera, y casi en forma embrionaria la Argentina se transforma en una de las primeras naciones en aplicar los preceptos básicos de la economía neoliberal.

Las políticas de Martínez de Hoz –ministro de economía de la dictadura militar instaurada en esos años–, forman parte de un proceso común al mundo capitalista; al advenimiento del nuevo consenso económico neoliberal –el llamado Consenso de Washington– caracterizado por la doble propuesta de la reforma y el ajuste. Según la nueva fe, las crisis recurrentes juzgadas insolubles en el marco del Estado de Bienestar, se superarían con la apertura de la economía, la eliminación de los controles de flujos de los capitales financieros y la supresión de la protección y los subsidios estatales (Romero, 2003: 85).

Este proyecto tenía como fin favorecer a los sectores de la economía concentrada que encontraba en el Estado, un elemento de limitación para sus fines. Así, “se proponía inclinar el ‘péndulo político’ a favor de las elites agrarias y de grandes grupos económicos y financieros locales e intermediarios de capitales externos, cercenando la industria nacional y el mercado interno” (Rapoport, 2005: 646).

Este tipo de organización político-económica dejó fuertemente condicionado al Estado nacional en poco tiempo. En no más de seis años, la deuda externa aumentó más de cinco veces, pasando de ser una suma algo superior a los 8 mil millones de dólares para franquear la barrera de los 44 mil millo-

nes en el año 1982. Además, hubo un fuerte retroceso en la industria nacional. Así, *“la dictadura militar terminó en colapso: el producto bruto por habitante descendió 11 por ciento, la industria más del 14 por ciento y la inversión bruta fija en 23 por ciento. Entre 1980 y 1982 el total de la fuga de capitales osciló entre 16 mil y 22 mil millones de dólares”* (Muchnik, 2004: 81).

Esto posibilitó que los lineamientos generales de la economía quedaran supeditados a las pautas de los Organismos Internacionales de Crédito, que en sus sesgos generales redundaban en los preceptos del plan de Martínez de Hoz.

El reestablecimiento democrático, a partir de la asunción del presidente radical Raúl Alfonsín en diciembre de 1983, quedó enmarcado en las limitaciones y secuelas que dejó la dictadura militar. Sus años en el gobierno, estuvieron signados por las crisis recurrentes del sector público, además de las que se daban a nivel político –sobre todo por los sucesivos intentos de golpes de Estado–.

En realidad, habría que dividir su gobierno en dos etapas. La primera, una etapa de ciertas libertades a la hora de elegir el rumbo económico, siempre en una delgada línea de equilibrio por la compleja situación del sector público. Esto, a su vez, fue acompañado por un auge de la participación democrática, que permitía un reaseguro político a la hora de tomar medidas.

La segunda parte de su gobierno, por el contrario, estuvo determinada por las asonadas golpistas que debilitaron la autoridad presidencial; lo cual trajo aparejado un fuerte deterioro de las instituciones democráticas. Así, en el plano económico se sucedieron una serie de crisis energéticas e inflacionarias, acompañados de un escepticismo internacional que provocó una fuerte pérdida de la confianza, lo que redundó en una fuga de capitales y una crisis financiera de consideración.

Los años ochenta semejaron una década pérdida. La Constitución, la democracia no pudieron solucionar ni saciar el hambre, ni los requerimientos de salud y de educación. La deuda externa siguió atormentando las arcas estatales, exigiendo al máximo a la población... el Estado estaba en total bancarrota. La hiperinflación se sumaba a una tajante recesión y al abismal deterioro de las cuentas públicas (Muchnik, 2004: 94).

En esas circunstancias y a mediados del año 1989, el presidente Alfonsín tuvo que entregar de forma anticipada su gobierno a su sucesor, Carlos Menem, recientemente electo. Los primeros años de su gestión, estuvieron determinados por la misma incertidumbre económica, además de un fuerte rechazo general por las estructuras del Estado, a quien desde distintos lados se lo sindicaba como el máximo responsable de las problemáticas que debía enfrentar la Argentina.

Tras alternar en dos ocasiones a su ministro de Economía, el presidente Menem colocó al frente de la cartera de Hacienda a Domingo Cavallo, que

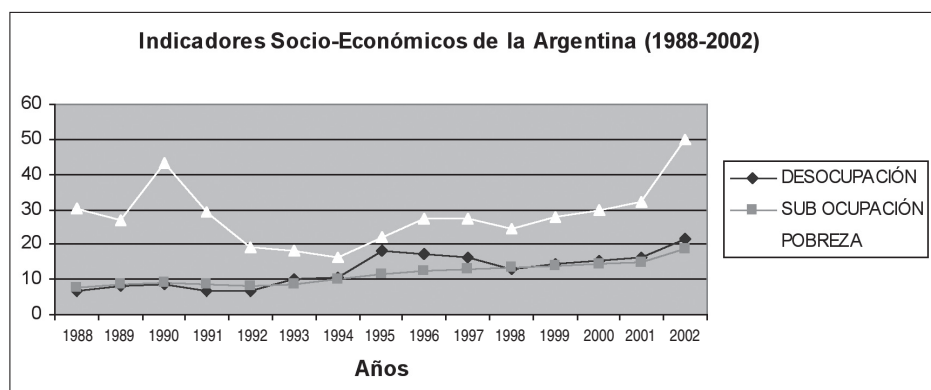
hasta ese momento se desempeñaba como Canciller de la Nación. Este mantenía un estrecho vínculo con el capital financiero internacional, preferentemente el norteamericano.

Por entonces, se decidió a aplicar un plan de “cirugía mayor sin anestesia”, como se denominó a las modificaciones introducidas en las pautas económicas. Así cobró forma el Plan de Convertibilidad. Éste consistía en una paridad cambiaria entre el dólar estadounidense y, la nueva moneda argentina, el peso, establecido por ley.

Además, se introdujo una apertura inusitada de la economía nacional al capital financiero y a las privatizaciones. Se produjo un fuerte desguase de las empresas en dominio del Estado, que fueron vendidas a bajo precio a sociedades entre el capital nacional e internacional.

Esta política tuvo “éxito” durante un breve período. Sin embargo, y a partir de un profundo análisis de las circunstancias sociales del momento, se pudo advertir que hacia 1994 las condiciones socioeconómicas del país se habían deteriorado, más aún con la fuga de capitales que se dio en los estados “emergentes” a partir de la *crisis mejicana del Tequila*.

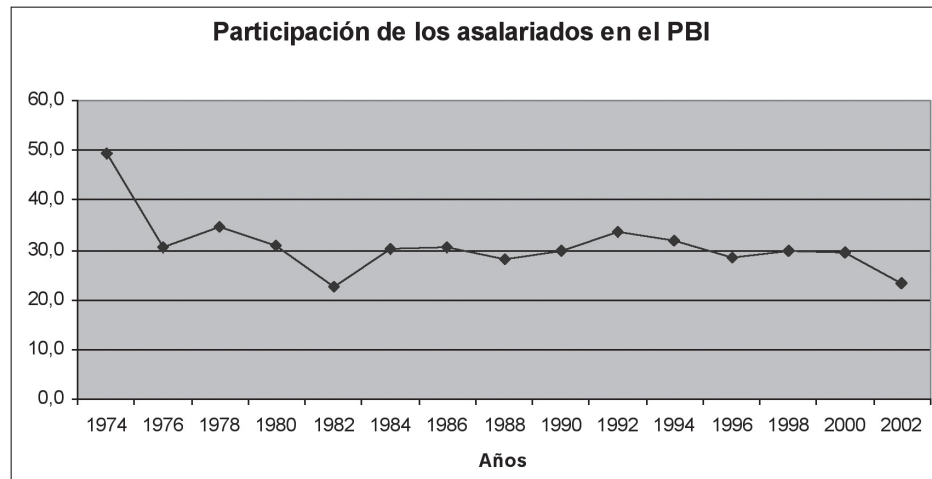
Sin embargo, el capital concentrado logra una ‘independencia del ciclo económico’... las crisis se descargan sobre el resto de la sociedad con una intensidad que supera por mucho la reducción promedio del PBI. De allí que su correlato durante este etapa sea un acentuamiento en la concentración del ingreso con el consiguiente empeoramiento en las ya comprometidas condiciones de vida de los asalariados debido al abrupto e irreversible deterioro que registraron a partir de la dictadura militar... La intensidad de este proceso es tal que la desocupación y la subocupación no sólo devienen el factor predominante de la concentración del ingreso, sino que operan como el clásico ‘ejército industrial de reserva’, haciendo posible la reversión de conquistas laborales, precarizando las condiciones de trabajo, deprimiendo el nivel salarial y expandiendo la marginalidad social (Basualdo, 2001: 75).



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

Esta matriz económica se sostendría durante el segundo período del gobierno menemista, más allá de que éste empezaba a dar muestra de su agotamiento. Hubo un fuerte deterioro en el factor productivo nacional, más una creciente pobreza y un endeudamiento público que para el año 1999 comienza a ser ingobernable.

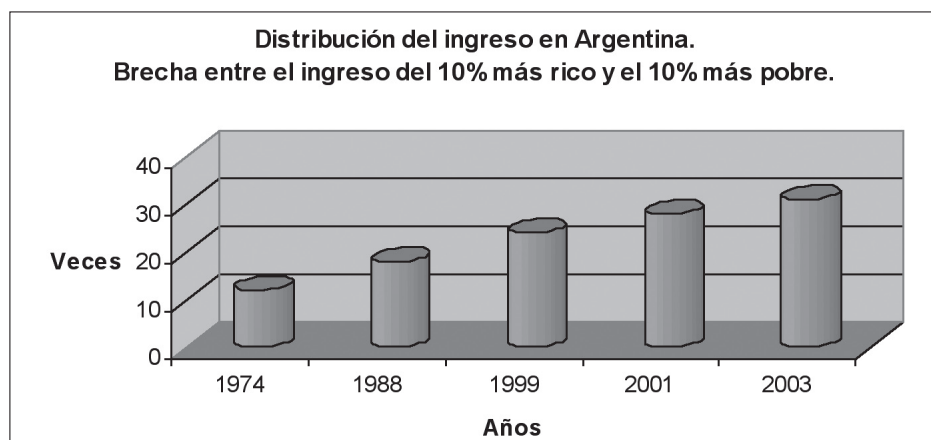
Los balances de la década determinaron que...la deuda externa global se triplicó entre 1990 y 1999. A mediados de 2000 la cifra ascendía a 200 mil millones de dólares, de los cuales 120 mil correspondían al gobierno nacional, 20 mil millones a las provincias y 60 mil millones al sector privado. Era el 66 por ciento del Producto Bruto Interno, equivalente a ocho años seguidos de exportaciones. Esta relación supera con creces la variable de dos años que indicaba el Banco Mundial como “posible” (Muchnik, 2004: 106).



FUENTE: <http://www.espacioamuyen.org.ar>

Si se hace una evaluación final de los 10 años de gobierno menemista, hay que señalar, por una parte, la transformación intensiva de las condiciones económicas del país, para luego dar cuenta del deterioro general tanto de la forma de vida de los argentinos como de las instituciones, tanto las públicas como las privadas, lo que derivó en una modificación de las pautas sociales.

La forma en que Menem desactivó el principio de coexistencia y solidaridad social, creando no sólo una sociedad dividida entre “hundidos y salvados”, sino administrándoles a los salvados una pócima de irresponsabilidad inconsciente con respecto a los hundidos. Quebró una forma de concebir la identidad argentina que estaba sustentada en un horizonte de igualdad de derechos sociales, horizonte quizás inalcanzable pero presente como impulso o, incluso, como justificación. Ser argentino era ser igual, por lo menos como expectativa: estar alfabetizado, trabajar, percibir un salario, ser ciudadano (Sarlo, 2007: 30).



FUENTE: Grupo CCR

Muchos de los factores económicos fueron disimulados por el amplio financiamiento externo que tenía la economía argentina, pero como ya señalamos, en 1998, este tipo de flujos comienza a reducirse, lo que provocó un ciclo recesivo de la economía nacional hasta el punto definitivo de la crisis política de diciembre de 2001.

Hacia fines de 1999 accede al gobierno nacional el dirigente radical, Fernando de la Rúa, en una coalición de gobierno con sectores progresistas. Más allá de haber llegado al gobierno con intenciones de mejorar las condiciones sociales de la gente, el modelo económico seguía siendo el mismo. Esto devino en una fractura en la coalición hacia el segundo semestre del año 2000.

Por otra parte, la economía se mantenía sumergida en una recesión que ya acumulaba tres años. La refinanciación de la deuda pública sólo logró extender los plazos, pero lo hizo aumentando sus montos. A su vez, quedó condicionada a los dictados de los Organismos de Crédito Internacionales (FMI, BM).

Para ese entonces, de nuevo se encontraba al frente de la cartera de Hacienda, Domingo Cavallo. En un principio, su figura, fue vista como reparadora de las condiciones actuales que le tocaban vivir a la Nación. Sin embargo, y luego de una serie de políticas erróneas, —entre las que se cuenta la retención de los ahorros de la gente en forma intempestiva en los Bancos— el modelo de Convertibilidad sucumbió tras los decisivos sucesos de diciembre de 2001. Un alto grado de insatisfacción social que derivó en multitudinarias marchas en consonancia con la ausencia de financiamiento por parte del FMI —pauta comprometida con anterioridad en el denominado Blindaje financiero al gobierno—.

Desde mediados de los años 90 con la profundización de la crisis, se intensificó la conflictividad social en la Argentina, acompañada por la emer-

gencia de nuevos actores (trabajadores desocupados, asambleas barriales, ahorristas damnificados y otros) y por un abanico diverso de formas de expresión de la protesta. *“El ciclo de protesta que vivió la Argentina en ese período fue el más importante de todos los acontecidos desde 1983 por la cantidad de protestas, la expansión territorial de las mismas y la cantidad y variedad de sujetos involucrados”* (Fajn, 2004: 1).

Esto *“constituyó el punto cumbre de todas las perturbaciones provocadas por los condicionamientos a la autonomía nacional impuestos por la deuda y sus consecuencias. El ciclo concluyó con el veloz derrumbe de la convertibilidad, un modelo que hasta pocas semanas antes... era considerado por el pensamiento económico convencional como indestructible y a prueba de crisis”* (Valle, 2004: 21).

De esta manera, se agotaba un modelo económico impuesto a fuego por la dictadura militar y que a partir de los '90 contó con complacencia social. Esto derivó en un empeoramiento general de las condiciones sociales de los argentinos –desempleo, pobreza, distribución desigual de la riqueza–, a favor del capital concentrado y especulativo. El modelo de convertibilidad fue visto como la panacea de los modelos a seguir dentro de una economía globalizada y a partir de los dictados económicos impuestos por el Consenso de Washington.

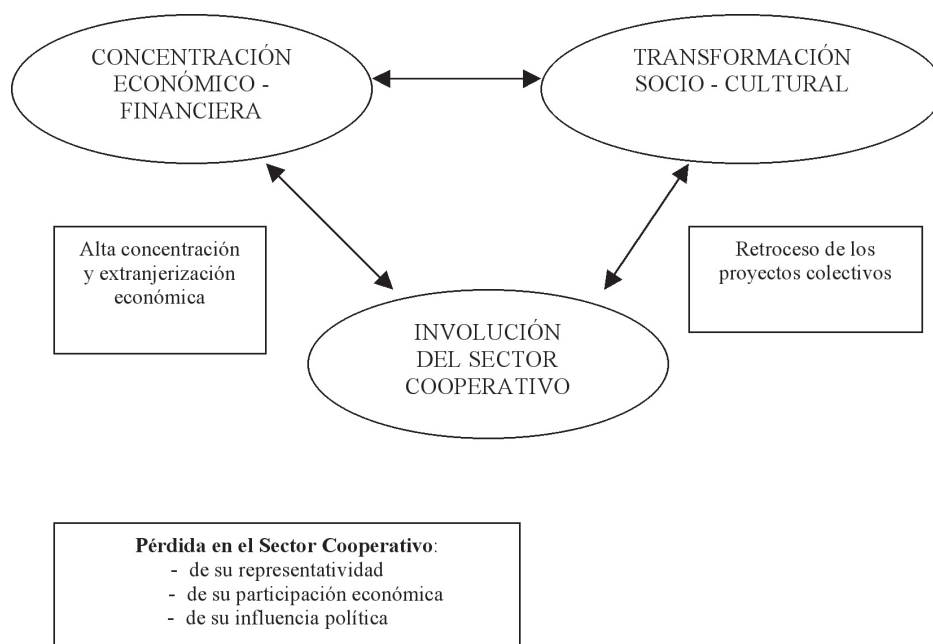
No podemos dejar de soslayar que este tipo de políticas no encuentra correlato en los principios cooperativos, y que sin ningún lugar a dudas modificó su estructura provocando claros cambios tanto en su calidad institucional como en su faz cuantitativa. De eso daremos cuenta a partir de tomar dos casos testigos.

2. EFECTOS INVOLUTIVOS DEL SECTOR COOPERATIVO Y NUEVAS PAUTAS A PARTIR DE LA CRISIS DE 2001

Luego de determinar como se modificó la estructura económica del país, debemos repasar cómo ésto incidió en el sector cooperativo. En una primera observación, podemos destacar que la propia lógica del sistema, que redujo los actores económicos del entramado social del país, inevitablemente iba a producir un retroceso en el peso cuantitativo del sector (entiéndase para determinadas áreas del funcionamiento cooperativo, tanto su participación en el mercado como su cantidad de empresas e instituciones).

Por otra parte, con el correr de los años se dio en la Argentina un deterioro en los proyectos colectivos. Esto se debió al descreimiento de los sujetos sociales tanto en sus instituciones como en los actores relevantes del proceso democrático. Por ende, hubo un privilegio por el desarrollo individual de las posibilidades de los mismos.

Sin lugar a dudas una circunstancia tal, afecta al sector cooperativo como base de organización socio-económica. Claro está, que el concepto de coope-



ración no estaba presente en la discusión del desarrollo de un país que privilegió durante esos años la especulación, el individualismo y el beneficio instantáneo en detrimento de lo colectivo.

A su vez, podemos dar cuenta que cierto espacio del sector cooperativo decidió enfocarse en los problemas de gestión, entendiendo que con ello iba a poder modificar la tendencia decreciente del movimiento en determinadas áreas de su estructura.

A continuación, analizaremos las modificaciones de algunos espacios representativos del cooperativismo.

2.1 Sobre el Sector Agropecuario

El Sector Cooperativo Agropecuario se halla integrado por diversos productores del campo (propietarios, arrendatarios, aparceros, etc.) y abarcan, por lo común, distintas funciones. Entre estas se destacan las funciones de colocación de la producción (o sea la venta en condiciones convenientes de los productos obtenidos por sus asociados) y la provisión de elementos necesarios para la producción agraria (compra en condiciones convenientes de semillas, forrajes, fertilizantes, maquinarias, combustible, etc.). Pero también reviste mucha importancia la realización (por sí mismo o a través de entidades especializadas) de otros tipos de actividades, tales como el crédito, los seguros, el uso en común de maquinarias e instalaciones, la realización y/o administración de obras de drenaje o irrigación, la inseminación artificial del ganado, el asesoramiento técnico y legal, etc. En forma paralela, también pueden prestar a sus

asociados el servicio de asesoramiento técnico (servicios de atención veterinaria, transporte, reparaciones mecánicas, etc.) y de otros, así como también la de crédito y provisión (Drimer, 1981: 175).

En una primera observación de las contingencias por las que tuvo que atravesar en el período analizado, en el que se inscriben las mayores transformaciones por los fenómenos de la globalización, podemos determinar que: hubo una tendencia involutiva en cuanto al peso específico del área, un deterioro en los procesos de representación tanto internos como externos y, a partir, de los últimos años, tras las modificaciones de las pautas económicas, una revitalización, que a priori, no se puede dimensionar con toda claridad.

2.1.1 Los '90

Las políticas económicas aplicadas por el Estado con referencia al sector agropecuario no lograron saldar los inconvenientes que se manifestaron en la década. Sobre todo en relación a los pequeños y medianos productores, una referencia directa del sector cooperativo.

Por estas circunstancias se dio:

[...] 'un fuerte proceso de concentración de las tierras productivas', de extranjerización de su propiedad. Esa dinámicas sostienen, lleva casi décadas y afecta principalmente a los pequeños y mediados productores agrícolas... muestra una reducción en el número de explotaciones agropecuarias en la década del noventa: en 2002, el 10% de las explotaciones agropecuarias más grandes concentraba el 78% del total de las hectáreas registradas, y el 60% de las explotaciones más pequeñas no llegaba a reunir un 5% de las mismas (Sevares, 2006: 16).

El número de asociados y de cooperativas disminuyó significativamente como consecuencia de la crisis y concentración que afectó a los productores agropecuarios, la debilidad financiera de muchas de sus entidades de primer grado, de las mayores exigencias de competitividad en el comercio y transformación de granos, y las deficiencias gerenciales y de gestión que se hicieron evidentes en el nuevo contexto económico (Lattuada, 2005: 81).

Sobre el "comportamiento propio de las cooperativas", hay dos maneras de ubicarse ante el endeudamiento, como víctimas o como responsables. Hubo condiciones objetivas que llevaron a caer en el endeudamiento pero también existió un importante grado de responsabilidad por parte de las cooperativas, con exigencia también de una fuerte autocrítica; entiéndase problemas de gestión, de gerenciamiento, falta de adecuación a los tiempos "nuevos" de la economía "globalizada", falta de una planificación presupuestaria y productiva, falta de capacitación integral (gerentes, consejeros y socios), un notorio sobredimensionamiento de las estructuras productivas, administrativas y comerciales, etc. Estos factores han sido los elementos determinantes que llevaron a las cooperativas a endeudarse fundamentalmente con la Administración Federal de Ingresos Públicos y el Banco Nación.

[...] Se observó también la pérdida de importancia relativa del cooperativismo agropecuario en el plano económico, al reducir su aporte absoluto y relativo en el valor total de las exportaciones primarias y manufacturas de origen agropecuaria, en el almacenaje de granos y en la faena del ganado (Lattuada, 2005: 81).

Involución del sector cooperativo como porcentaje del total de la actividad

	1985	1995
Participación Coop. en el almacenaje %	26,9	20,4

	1991	1996
Participación Coop. en la faena %	2,05	1,28

	1980	2006
Particip. Coop. en el volumen de exportaciones %	17,1	5,7

FUENTE: Coninagro

A su vez, no se pudo contrarrestar con políticas públicas la inviabilidad de las explotaciones de los pequeños productores en el ambiente hostil generado por la globalización.

Además, el abandono de las políticas de stock de intervención a finales de los '80 ha significado que los mercados de productos agrícolas tengan una altísima volatilidad. Situación que se puede apreciar si se considera que desde 1996 a la fecha la variación de la cotización de la soja en Chicago, entre el menor precio y el más alto, fue cercana al 100%.

A lo que hay que agregar que para estos, la necesidad de adaptarse a los nuevos fenómenos no fue una solución. El principio básico de que la transformación en la gestión de la cooperativa iba a dar sus dividendos, limitaba de manera exponencial los principios doctrinarios del sector, dejando una clara contradicción entre la subsistencia y la sustancia del fenómeno cooperativo. Modificaba así ciertos preceptos básicos de representación, que es una fuente doctrinaria general del sector.

En este contexto, las cooperativas tal como fueron concebidas en el siglo XIX y tal como evolucionaron posteriormente presentan una serie de problemáticas institucionales que necesitarán resolver... Los principales obstáculos determinados son la descapitalización y el endeudamiento; el bajo grado de integración y consecuencia en la relación entre el asociado y la cooperativa, y entre las entidades de primero y segundo grado y, en estrecho vínculo con lo anterior, la falta de sentido de pertenencia de los asociados respecto de sus cooperativa (Lattuada, 2005: 76).

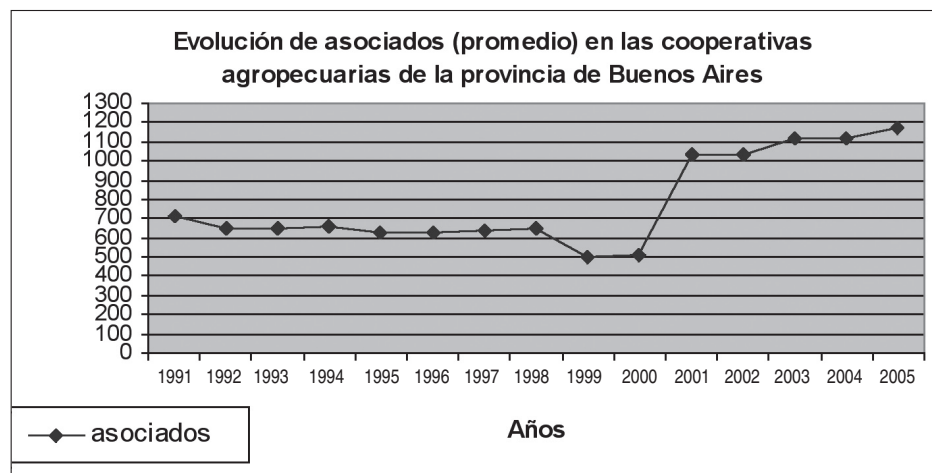
Como consecuencia de esto, hay que marcar que donde la cooperativa está inserta con más sentido de pertenencia por parte de sus asociados, en aquellas localidades donde los fenómenos culturales de la globalización menos afectaron, donde el principio de referencia social se mantiene firme, mayor participación obtiene de los mismos. Mientras que en aquellas regiones de alta intensidad comercial, tanto en su producción como desde el punto de vista de la dimensión de lo producido, así también de una marcada integración al espacio global, la relación participativa con la cooperativa es menor.

Cerca del 5% de los asociados suele concurrir por ejemplo, a las asambleas de las cooperativas en la zona pampeana (más rentable), dato estadístico que en algunas cooperativas marca una involución. Mientras que aquellas cooperativas que podemos marcar de fuerte localidad, tienen una asistencia que ronda el orden de entre un 25% y a un 60%, lo cual se destaca en relación a las otras.

Esto infiere, algún tipo de análisis de consideración: por una parte se puede especular que en las cooperativas de la región pampeana, el vínculo se establece por la rentabilidad que otorga la pertenencia a la cooperativa, mientras que en las periféricas está más relacionada con el modo de vivir y entender su actividad, que en muchos casos es previo a la conformación de la cooperativa, y que de alguna manera ésta es la estructura que mejor se adapta a su organización social.

Los factores arriba mencionados han producido una serie de variaciones, tanto financieras como socio laborales dentro de las cooperativas del sector, pero dicha situación no sólo afectó a éstas sino al sector agropecuario en general.

A continuación se realiza un breve análisis sobre la evolución sociolaboral de las cooperativas del sector pampeano, que nos permite dimensionar los efectos centrales del período comprendido dentro de la globalización.



FUENTE: Instituto de Estudios Cooperativos. Elaboración propia

En el mismo se puede observar que, durante la década del 90, ha habido una meseta en cuanto al número de asociados, luego, en la época de crisis económica de nuestro país, período comprendido entre 1998 a finales de 2001, hubo una disminución significativa de este número, disminución provocada por un lado, por la escasa fidelidad de los asociados a las cooperativas, y la desaparición del sistema de muchos pequeños productores por el otro.

2.1.2 Reversión después de la crisis

La mejora en la competitividad y rentabilidad del sector, acompañado de un cambio en el rumbo de la política económica –que mejora los términos de costo beneficio–, han permitido profundizar el proceso de expansión de la frontera agrícola, hacia zonas donde la productividad es menor.

En esta expansión de la frontera no estuvieron ajenas las cooperativas agrarias, que acompañaron el esfuerzo de sus socios productores para poder avanzar en la explotación de zonas que requieren un esfuerzo y una cultura productiva distinta, dado que como es lógico son campos vírgenes respecto de la producción agrícola.

Asimismo, el factor de los precios internacionales es el que puede explicar una parte sustancial de la mejora competitiva y de rentabilidad del sector agrícola argentino.

Esto determinó un incremento en los asociados al sector –según un estudio previo en las cooperativas de la región pampeana hubo un alza en los últimos cuatro años que duplicó el padrón de asociados–.

Sin embargo no se ha modificado en forma significativa la estructura agropecuaria ni quienes se apropian del beneficio económico del mismo. Todavía, si se realiza un mapeo del circuito económico se puede determinar “*el espacio de los ganadores y perdedores. El sector social que mejor explotó las nuevas condiciones del mercado a partir del cambio de precios relativos fue el de los exportadores, representado por las grandes empacadoras*” (García, 2005: 10).

Para modificar esa estructura será necesario, entre otras cosas:

[...] fortalecer los mecanismos de asociación y cooperativismo de los actores subordinados con menor capacidad protagónica –pequeños y medianos productores–. Para esto es preciso consolidar acuerdos para distribuir equitativamente los frutos del crecimiento y absorber en forma cooperativa y participativa los beneficios de los nuevos aportes en tecnología apropiada y sustentable. Para lograrlo será necesaria la formación de empresas de carácter autogestionario, solidarias y cooperativas, vinculadas entre sí, que consigan modificar gradualmente el perfil empresarial hacia iniciativas de corte asociativo (García, 2005: 10).

Este tipo de iniciativas, necesitan de un vínculo entre el Estado y las entidades del sector, pero por sobre todas las cosas revitalizar el fenómeno cooperativo, con su fuerte sentido solidario y participativo, de forma interna

como externalizándolo para poder transformarse en un actor gravitante en el ordenamiento del área y como paradigma contrario a los fenómenos negativos de la globalización.

2.2 Sector Cooperativo de Crédito

Una alteración similar sufrió el sector cooperativo de Crédito, tanto en la cantidad de entidades como en su representatividad y de éste en relación al sistema financiero en su conjunto.

Hacia fines de la década del '60, el sistema cooperativo de crédito estaba integrado por un millar de entidades y participaba de un 12% sobre el total de todos los depósitos del sistema financiero. Mientras que para el 2001, crisis mediante, su participación era cercana al 2%, contando sólo con dos bancos: el Banco Credicoop y el Banco Empresario del Tucumán (en el 2005, después de una serie de inconvenientes decidió su transformación en una Sociedad Anónima).

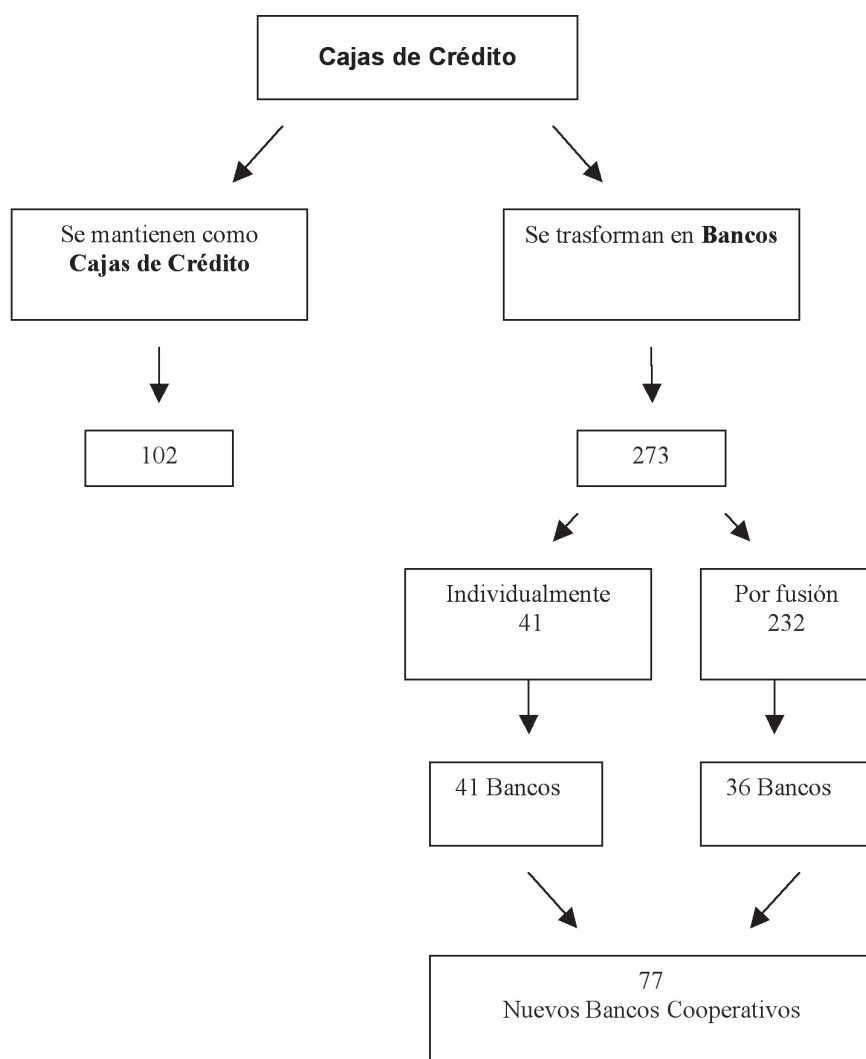
La alteración en la estructura del sistema cooperativo de crédito no se debió a una casualidad. Su disminución y deterioro son parte de una política económica aplicada con un claro direccionamiento por parte de la dictadura militar, instaurada en 1976 y, que a través, de su ministro de economía –de vínculo directo con el capital concentrado- intentó y logró, en cierta medida, reducir el marco de incidencia de este tipo de entidades de carácter social.

Para los ideólogos de nuestra ley de entidades financieras, la cooperativa no es más que una forma de propiedad y gobierno de la empresa. Una forma societaria, equivalente pero mucho menos recomendable que la sociedad anónima que es la favorecida legal y normativamente para la constitución de esas entidades. Naturalmente se trata de una visión estrecha del cooperativismo, cuestión que trasciende el derecho societario y la administración de empresas; tiene que ver con la Sociedad con mayúsculas y con uno de los caminos para superar los terribles efectos de la globalización y el neoliberalismo. Sólo viéndolo así se explica el ataque sistémico a las entidades de ese carácter (Rodríguez, 2001: 69).

Las Cajas de Crédito Cooperativo son instituciones financieras no bancarias, que se encuentran reguladas por la misma legislación que los bancos cooperativos. Por medio de una serie de reglamentaciones, la Ley de Entidades Financieras N° 21.526, sancionada en 1977, limitaba el accionar de éstas, sobre todo a partir de la exigencia de capitales mínimos. Ésta era de tal “magnitud que ninguna Caja de Crédito podía acceder por si sola a la categoría de Banco Comercial” (Gleizer, 2005: 2).

Sin embargo, y luego de una ardua lucha de las entidades pertenecientes al sector se logró la “posibilidad de transformarse en Bancos Comerciales conservando su forma jurídica Cooperativa” (Plotinsky, 2002: 20). Los Bancos Cooperativos, tienen un funcionamiento idéntico al de los Bancos comerciales.

Para el año 1979, se crearon 77 bancos cooperativos (básicamente a través de la fusión de las cajas de crédito) así se sumaban a los 8 ya existente, para dar cuenta a la nueva estructura del sistema. Mientras 102 entidades se mantenían bajo la forma de caja de crédito.



FUENTE: Daniel Plotinsky. El Cooperativismo de Crédito en la Argentina

Más allá de haber superado la crisis que intentó instaurar el gobierno de facto de la Junta Militar –en la búsqueda de generar un modelo de corte neoliberal y que abría la economía los capitales especulativos– los años que siguieron no fueron del todo favorable a las instituciones de crédito cooperativo.

Es que:

[...] las presiones provenientes del contexto y los cambios producidos en el sistema económico impulsan a la uniformidad de las prácticas comerciales y financieras de modo tal que el movimiento cooperativo parece estar a la defensiva cuando se trata de su identidad, los bancos pierden una identidad propia en el seno del mundo empresarial (Vuotto, 2004: 20).

Desde ese momento, y casi hasta la actualidad, se produjo una “sangría” en estas entidades. La merma fue significativa y llegó a niveles estructurales muy bajos si tomamos en consideración lo logrado tiempo atrás.

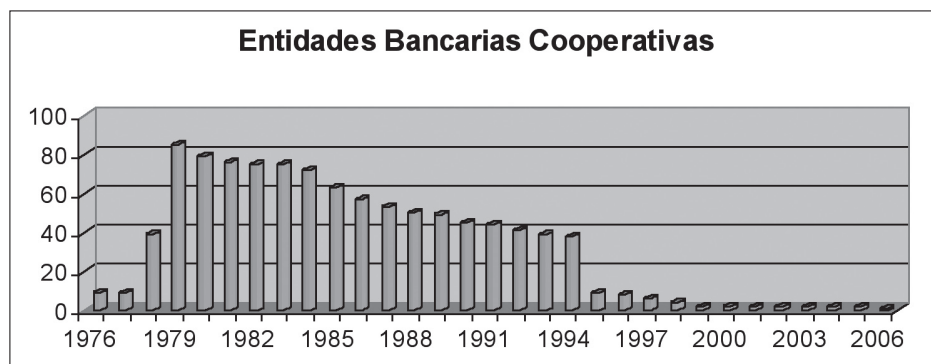
Tal es el resultado de una política que, en nombre de la eficiencia y la solvencia atacó sistemáticamente lo que constituye una alternativa a la concepción capitalista para gobernar las entidades financieras y movilizar los ahorros (Rodríguez, 2001: 72).

Así la involución trajo aparejada, a su vez, una limitación en las libertades para su funcionamiento. Las exigencias del Banco Central de la República Argentina contrajeron en forma determinante la capacidad de acción de instituciones dedicadas a la economía social. A su vez, sus requerimientos en cuanto a la integración de capital como a la liquidez financiera se tornaron difíciles de cumplimentar para las entidades del movimiento.

Esta fue una política común para todo el sistema financiero, con el fin de lograr una supuesta liquidez, el Banco Central de la República Argentina favoreció la concentración bancaria. De esta manera, “*se observa que en 1990 los primeros veinte bancos recibían casi el 68% del total de los depósitos, mientras que nueve años después el porcentaje se había elevado a casi el 84%*” (Rapoport, 2005: 809).

Sin embargo, fueron determinantes los sucesos producidos a posteriori de la crisis mejicana del Tequila. Este fenómeno dio lugar a una tendencia decreciente en la transferencia de capitales a los países “emergentes” produciendo un daño de consideración a la economía nacional. En esas circunstancias y tras la fuerte volatilidad de los mercados internacionales –de la cual Argentina era cautiva por la apertura económica de su mercado y por el alto endeudamiento de sus cuentas públicas– se tomaron medidas que limitaron la operatoria financiera en general. Que en lo particular afectó de sobremañera al sector cooperativo.

Como observamos a través del cuadro evolutivo de las entidades financieras cooperativas, tras el auge –inducido– de 1978, la merma en las mismas ha sido constante. Con un quiebre determinante en el período 1994-1995, en el cual de tener 38 se pasa, en un corto lapso de tiempo, a contar con una sola entidad de carácter cooperativo.



FUENTE: elaboración propia

Más allá del contexto externo y de una política económica hostil –que privilegió el sostenimiento general del sistema dejando de lado las características del mismo–, las entidades de crédito cooperativo no lograron que la contradicción entre eficiencia y gestión, por un lado, y sostenimiento pleno, tanto de los valores cooperativos como de sus principios democráticos, sean compatibles. Lo cual a la larga produjo una retracción en el peso específico del mismo, acompañada con una modificación, en muchos casos, de su naturaleza jurídica –cinco entidades en total optaron por este camino en el cual destacamos el último, el caso del Banco Empresario de Tucumán Cooperativo Ltda, mientras que a otras cinco instituciones se les revocó el permiso para funcionar–.

Como contrapartida, un número considerable de entidades privilegió la salida más operativa y más cercana a los principios cooperativos, la fusión entre ellas. La mayoría lo hizo bajo la protección del Banco Credicoop Cooperativo Ltda. (BCCL), lo que les permitió mantener la naturaleza jurídica. En la actualidad es el único Banco Cooperativo, el cual fue fundado en el año 1979 tras la fusión de 44 Cajas de Crédito Cooperativas; para dar cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Entidades Financieras.

2.2.1 Banco Credicoop Cooperativo Limitado, una situación paradójica

La complejidad de una institución como ésta –la de mayor peso en toda Latinoamérica de su categoría– nos da la posibilidad de un análisis en cuanto a ¿cómo una entidad de tamaño dimensión compatibiliza los principios doctrinarios del sector sin limitarlos? A su vez, ¿cómo una estructura tal, no es por otro lado, restrictiva del funcionamiento general del sector, siendo parte de un sistema financiero concentrado que le es hostil por definición?

Estas son preguntas que generan respuestas desde las dos aristas. Por una parte se sostiene que la regionalización por estatuto de la administración cooperativa permite un mayor desarrollo de las prácticas democráticas, sin

embargo y probablemente, a su vez, extienden el vínculo de comunicación e interacción con el consejo administrativo central y con la gerencia. Además, al contar con una suma cercana a los 600 mil asociados la posibilidad de incrementar la participación democrática parece compleja.

Según la denominación que utiliza Mario Lattuada para este tipo de instituciones nos encontramos que las OIP (Organización Institucional Paradojal):

[...] asumen características organizacionales particulares y diferenciales, a partir de una etapa de consolidación y del éxito obtenido en la consecución de los objetivos más directos.

Las OIP se alejan de las características de los asociados del tipo de los asociados movimiento social, como identificamos a las primeras cooperativas, para constituirse como instituciones destinadas a cumplir objetivos específicos y formalizados... que cuenta con criterios internos de jerarquía y coordinación imperativa.

Cuanto mayor complejidad institucional se alcanza, los criterios y métodos de participación y control también varían. Hay una tendencia a pasar de una representación de control directo y personal, cuando es reducido el número de asociados y el grado de complejidad de negocios y administrativos, a un tipo de representación delegada, en la cual los dirigentes reciben instrucciones precisas de sus bases, y finalmente a una forma de representación fiduciaria, a partir de la cual los dirigentes tienen una relativa autonomía –a veces muy amplia o total– para interpretar los intereses de sus representados en función de las circunstancias y los intereses de la propia institución. En cualquier caso, la institución deja de ser una herramienta o instrumento para la consecución de los objetivos e intereses de sus miembros y pasa a tener sus propios intereses y objetivos, entre los que prioriza su propia persistencia y crecimiento institucional” (Lattuada, 2005: 87).

Por otra parte, y dentro del entramado generado por la Ley de Entidades Financieras y aplicado a través del Banco Central de la República Argentina, las restricciones de operatoria de los Bancos son tales que el vínculo directo, generado otrora por las cajas de crédito, impide que el trato social sirva como fuente de dinámica de desarrollo en la zona de inserción de la filial del BCCL.

Hay que destacar que el BCCL tiene una buena política de filiales dándole autonomía a la hora de su operatoria comercial y permitiéndole desde sus depósitos reinvertir en la región a partir de su estructura crediticia. Esto revierte una tendencia general del sistema que canaliza los depósitos financieros hacia las zonas más rentables, lo que en el último cuarto de siglo posibilitó la alta concentración del sistema.

Para encontrar una necesaria compensación de las arbitrariedades que generó el sistema, hay que destacar que desde el BCCL se sigue una política de apego a la función social de las entidades de crédito cooperativo. Desde su espacio de relevancia, que se ganó a partir de una buena lectura de los fenómenos sucedidos a partir de diciembre de 2001, donde el conjunto de bancos

comerciales era visto como responsable de una situación de abandono de sus ahorristas post crisis. Éste se acercó a sectores sociales desde otros espacios, buscando una salida directa del conflicto, respetando el interés de sus ahorristas. Desde ese momento, el BCCL se fue ganando un espacio dentro del entramado financiero, donde se posiciona dentro de los 10 principales bancos del sistema, como así también aumentó su participación en el sistema revirtiendo la tendencia desfavorable desde 1976.

Así ante las paradojas, que pueden surgir tras hacer un análisis del BCCL, es interesante tener en cuenta la necesidad de generar una institución que pueda cubrir los espacios que quedan vacíos por la estructura del sistema financiero actual.

2.2.2 Cajas de Crédito Cooperativas

En este breve análisis del sector de cooperativas de crédito, desde la disminución hasta la desaparición de las Cajas de Crédito Cooperativo, tanto el sector como la sociedad, perdieron una institución relevante a la hora de canalizar el crédito para el pequeño productor como así también para aquellos que se encuentran en localidades de pequeña penetración financiera.

Desde la modificación de las pautas económicas se intenta revitalizar el fenómeno de las Cajas de Crédito a partir de una resolución que debe aplicar el Banco Central de la República Argentina –propiciada por una modificación en la Ley de Entidades Financieras– y que está trabajando con el órgano de aplicación del área, el INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social).

El motivo principal es tratar de llegar a aquellas regiones donde el crédito no es accesible, alrededor de 600 localidades en todo el país no cuentan con una entidad que puede brindar servicios de corte financiero.

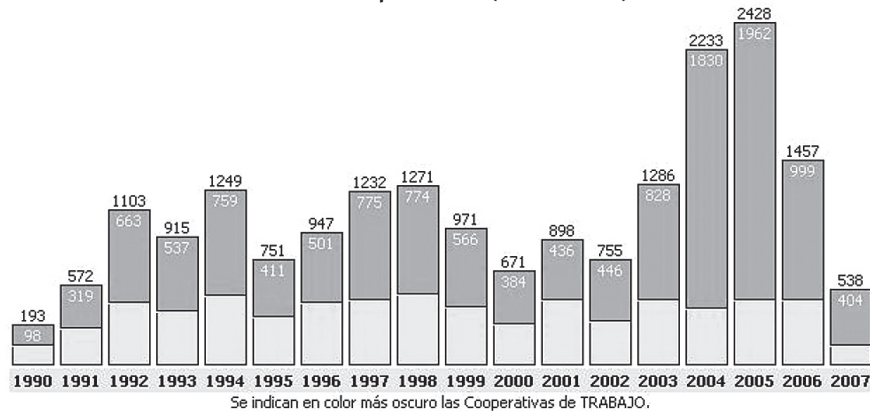
Según contempla la ley aprobada por el Congreso Nacional (aún restan definir detalles de su reglamentación), las cajas de crédito cooperativas podrán recibir depósitos a la vista, debitar letras de cambio contra esos depósitos, conceder créditos y otras financiaciones; otorgar avales y garantías, y hacer inversiones transitorias. Además, sólo podrán ser de carácter cooperativo; tendrán limitada su estructura para evitar la concentración y deberán integrarse a una Entidad Madre a fin de lograr un equilibrio en sus finanzas, ésta funcionará como una cámara de compensación.

Para así, y con moderado auspicio de los miembros del sector, poder contrarrestar los fenómenos de la globalización afincándose en la localidad del territorio y logrando un canal de representación necesario para lograr un desarrollo sustentable de la región, equiparando las desigualdades generadas en el período neoliberal.

2.3 El movimiento de Fábricas Recuperadas. Una salida ante la crisis en búsqueda de afianzarse

En el último cuarto de siglo creció exponencialmente el número de cooperativas de trabajo: se pasó de 200 a cerca de 11.111 (según los datos estadísticos del Órgano de Aplicación al 2007), siendo grande la mortandad de las mismas (Rodríguez Pérez, 2001: 93).

Altas de cooperativas (1990-2006)



Fuente INAES - Informática INAES - informatica@inaes.gov.ar

Si bien el fenómeno de recuperación de empresas es una constante histórica, el proceso comienza a cobrar más intensidad hacia finales de los noventa. Es durante el año 2000 que este fenómeno se hace más notorio. Las primeras recuperaciones se produjeron en un contexto de relativa dispersión y aislamiento.

El objetivo primordial siempre fue defender las fuentes de trabajo y mantener la existencia de las empresas. Ya que para la mayoría de sus integrantes se transformaba en la única fuente de sostén económico ante la imposibilidad de inserción laboral debido a la alta desocupación del período —a fines de 2001 y principio de 2002 superó el orden del 20%—.

Estas empresas representan tal vez, uno de los emergentes más dramáticos de la destrucción sistemática del aparato productivo y de la lucha de los trabajadores por conservar sus empleos.

En Argentina la única forma legal que existe para la recuperación de empresas, es por la forma jurídica de una Cooperativa de Trabajo. Esto lo vemos a través del Art. 190 de la Ley de Concursos y Quiebras N° 24.522 y sus modificatorias, que manifiesta en su segundo párrafo: “En la continuidad de la empresa se tomará el pedido formal de los trabajadores en relación de dependencia que representen las dos terceras partes del personal en actividad

o de los acreedores laborales quienes deberán actuar en el período de continuidad bajo la forma de una cooperativa de trabajo”.

En Argentina, según datos estimados, a septiembre de 2003, existen alrededor de 180 firmas recuperadas que nuclean a 10.000 trabajadores aproximadamente. La mayoría son pequeñas y medianas empresas que pertenecen al sector de producción, abarcando actividades como gráficas, textiles, siderurgias, molinos, entre otras. Son empresas que en algún momento tuvieron un número importante de trabajadores y, tras un proceso de destrucción y achicamiento, hoy poseen un plantel reducido.

A pesar que en términos cuantitativos la cantidad de fábricas recuperadas no es significativa, a nivel macroeconómico, la originalidad del fenómeno, así como su capacidad para dar respuesta al desempleo y el hambre las tornan relevantes. La opción de la recuperación de la fábrica estuvo relacionada también con lo que se puede llamar un efecto “contagio”. La difusión de la lucha de los trabajadores tanto a nivel del sector como geográficamente producirá un alto grado de replicación de experiencias desde el aspecto territorial (Fajn, 2004: 42).

A su vez, tras la crisis económica de 2001 este tipo de emprendimiento tuvo un fuerte apego por el conjunto de la sociedad, acompañado de que las clases dirigentes desprestigiadas trataron de ganarse su apoyo y así limitar una fuente de conflicto de nuevo origen.

Los casos más frecuentes de crisis de la empresa obedecen a la mala gestión, que muchas veces va acompañada por el vaciamiento y algún tipo de defraudación. En muchos casos a los dueños les resultaba más beneficioso abandonar la fábrica que tratar de sacarla adelante.

El movimiento cooperativo no ha participado en general de forma activa en el fomento de estas cooperativas. La fuente de transformación en este tipo de emprendimientos estuvo motorizada por sectores políticos, sindicales y de la esfera social, siendo su principal referente el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas.

Un balance primario de los aspectos positivos y negativos nos permite reconocer como aportes de las empresas recuperadas bajo la modalidad de cooperativa de trabajo:

- El mantener de manera vigente un conjunto de saberes y calificaciones laborales que, de no existir estas experiencias, se perderían.
- La preservación del valor y/o revalorización de activos fijos que se encuentran estancados, disminuyendo su valor, cuando no perdidos totalmente.
- El recuperar un espacio de inclusión social inmejorable como lo es el trabajo y en los espacios de socialización colectivos que estas experiencias implican. El trabajo recupera centralidad en la vida de un trabajador que ha sido despojado de su identidad y lugar de producción social.

- En este mismo enfoque no puede desconocerse el papel de estas empresas en el sostenimiento, cuando no aumento, de la autoestima y sus beneficios para los procesos de interacción social.
- El generar la creatividad individual y colectiva –como se constata en muchos casos estudiados- al servicio de la sustentabilidad de las empresas.
- El habilitar el ejercicio de nuevos roles sociales que la gestión colectiva supone. Lo que puede propiciar el crecimiento personal en facetas hasta el momento desconocidas o consideradas no accesibles (Martí, 2004: 100).

Sin embargo, en el último año encontramos una leve merma en la creación de cooperativas de trabajo, lo que trae aparejado una declinación en la relevancia del fenómeno. Esto se debe a las condiciones favorables de la economía, un crecimiento en los últimos cuatro años del orden de 9% anual, más una lógica retracción de la conflictividad social.

Además, será necesario en los tiempos actuales poder superar en términos relativos los conflictos de adaptabilidad internos enfocados en dos frentes: primero, que el desarrollo actual de la economía no dinamite la construcción de las cooperativas por la huida de sus trabajadores hacia otro tipo de organización, y en segundo caso, con clara relación con el primero, que la rentabilidad de las mismas no acote su desarrollo y viabilidad –el índice de salario promedio por lo general se ubica en una frontera cercana a la línea de pobreza, lo cual en tiempos de auge puede no colmar las expectativas del trabajador.

3. CONCLUSIONES

La Argentina quedó dentro de un sistema que privilegiaba la acumulación y la especulación financiera. Este fenómeno, en la década del '90 se dio en un paradigma social de perfil individualista.

Ante la instauración de éste modelo económico, enmarcado en una realidad globalizada que imponía condiciones a los estados vulnerables, el movimiento cooperativo vio limitada su posibilidad de desarrollo; tal como queda determinado tras un análisis histórico reciente, el sector sufrió una involución significativa.

Claro está que las instituciones cooperativas forman parte de un proceso distinto. Toda esta realidad en la que se encontraron inmersas, lejos está de respetar el espíritu cooperativo que les dio origen y fundamento. Por definición el cooperativismo se reconoce como “otra cosa”, como una alternativa a los procesos excluyentes de la economía capitalista.

Las políticas de mejoras en la gestión de este tipo de entidades dentro de un mundo globalizado bajo las pautas neoliberales no eran conducentes para el sostenimiento no sólo del sector, sino para toda la sociedad en su conjunto. Ya que al momento de su instrumentación limitaban los principios y los valores cooperativos.

De esta manera la representatividad se vio menoscabada, tanto hacia adentro de la organización, como hacia afuera, en relación con el espacio social donde se desarrolla.

La modificación de algunas pautas económicas que privilegiaban la apertura y la especulación económica, permiten abrigar esperanzas en cuanto a la recuperación del espacio perdido en el último cuarto de siglo. Será viable en cuanto logre una representación pública, y a su vez, las políticas de estado canalicen las demandas del sector.

Vemos en cierto sentido algunas mejoras: el auge y sostenimiento de las empresas recuperadas por los trabajadores, la reafiliación de productores a las cooperativas agropecuarias, y la intención de restaurar el fenómeno de las cajas de crédito. Todas estas medidas están claramente en una misma línea, que es recuperar el valor de lo local, donde en una relación recíproca conviven las cooperativas y su espacio de referencia.

A partir de estas consideraciones creemos que el elemento principal a preservar es la esencia, si bien no podemos estar ajenos a las realidades que nos circundan, el cooperativismo dio muestras sobradas a lo largo de la historia, que manteniéndose fieles a sus principios se puede lograr un desarrollo económico con equidad beneficiando al conjunto de la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- BASUALDO, Eduardo (2001). *Sistema Político y Modelo de acumulación en la Argentina*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- BAUMAN, Zygmunt (1999). *La Globalización financiera. Consecuencias Humanas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- BORRI, Nestor (2006) *Distribución de la Riqueza. Desafío para la Argentina. Desafío para las organizaciones sociales*, Argentina, Campaña Nacional Amuyen, disponible en: <http://www.espacioamuyen.org.ar/distribucion/cuadernos.shtml>.
- CALLEJO, Alfredo Victorino (1997). "El ser o no ser de las cooperativas", en *Cuadernos de Economía Social*, Vol. III, No. 5, Buenos Aires, CIRIEC-Argentina, Instituto Argentino de Investigaciones de Economía Social (IAIES).
- DOCUMENTO DE CATEDRA COMUNICACIÓN Y MEDIOS (1997). *Crisis de paradigmas/Crisis en las formas de decir comunicación. Apuntes para enmarcar el desplazamiento*, La Plata (Argentina), Facultad de Periodismo y Comunicación Social, Universidad Nacional de La Plata (UNLP).
- DRIMER, Bernardo y Alicia Kaplan de Drimer (1981). *Las Cooperativas*, 3ra. edición, Buenos Aires, Editorial Intercoop.
- FAJN, Gabriel (2004). *Fábricas recuperadas, la organización en cuestión*, Universidad de Buenos Aires, disponible en: <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/fajn.pdf>
- GARCIA, Ariel D. García y Alejandro Rofman (2005). "Reparto desigual de los beneficios" en *Le Monde Diplomatique*, Edición Cono Sur, No. 90, Buenos Aires, Capital Intelectual.

- GLEIZER, Aaron (2005). *Las cajas de crédito cooperativas como herramienta de financiamiento popular*, disponible en:
[http://www.undp.org.ar/archivos/A1716_GLEIZER%20Cajas%20de%20crédito%20coop.%20\(Seminario%2023.11.2005\).doc](http://www.undp.org.ar/archivos/A1716_GLEIZER%20Cajas%20de%20crédito%20coop.%20(Seminario%2023.11.2005).doc)
- GRUPO CCR (2005). *Reflexiones sobre el INSE en un tiempo de transición*, disponible, en:
[http://www.aam-ar.com/publica/Presentaciones2004/2%BA%20Conferencia%20AAM-ARTEAR%20230804%203.ppt.seminario%2023.11.2005\).doc](http://www.aam-ar.com/publica/Presentaciones2004/2%BA%20Conferencia%20AAM-ARTEAR%20230804%203.ppt.seminario%2023.11.2005).doc)
- INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL (INAES)
<http://www.inaes.gov.ar>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC)
<http://www.indec.gov.ar>
- LATTUADA, Mario y Guillermo Neiman (2005). *El campo argentino. Crecimiento con exclusión*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- LATTUADA, Mario y José M. Renold (2004) *El cooperativismo agrario ante la globalización*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- MARTI, Juan P. *et al.* (2004). “Empresas Recuperadas mediante cooperativas de trabajo. Viabilidad de una alternativa”, *Revista Unircoop*, Vol. 2, No. 1, Sherbrooke (Canadá), p. 80-105.
- MUCHNIK, Daniel (2004). *Los últimos cuarenta años. Argentina a la deriva*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- PLOTINSKY, Daniel (2002). *El cooperativismo de Crédito en la Argentina. Breve Historia*, disponible en:
http://www.archicoop.com.ar/downloads/Cooperativismo_de_Crdito_en_Argentina.pdf
- RAPOPORT, Mario (2005). *Historia Económica política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires, Editorial Ariel.
- RODRÍGUEZ, Alfredo C. y Norberto Capece (2001). *El sistema financiero argentino*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- RODRÍGUEZ Pérez, José (2001). “25 años de Cooperativismo de Trabajo” en *Cuadernos de Economía Social*, Vol. VII, No.11, Buenos Aires, CIRIEC-Argentina, Instituto Argentino de Investigaciones de Economía Social (IAIES).
- ROMERO, Luis Alberto (2003). *La Crisis Argentina, una mirada al siglo XXI*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- SARLO, Beatriz (2007). “Contrato político, contrato moral”, en *Revista Debate*, No. 204, Argentina.
- SCHNEIDER, José Odelso (2004). “Globalización y cooperativismo: la dimensión local y comunitaria”, en *Revista de la Cooperación Internacional (ACI)*, Vol. 37, No. 1, Buenos Aires, INTERCOOP Editora Cooperativa Ltda.
- SEVARES, Julio (2006). “Retrocede la burguesía nacional...”, en *Le Monde Diplomatique*, Edición Cono Sur, No. 90, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- VALLE, Héctor y Mercedes Marco del Pont (2004), *Crisis y reforma económica*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- VUOTTO, Mirta (2004). *La banca cooperativa en la Argentina durante la década de 1990*, Buenos Aires, Intercoop Editora Cooperativa Limitada.

CAPÍTULO 10

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS Y SECTOR SOLIDARIO EN COLOMBIA

*Néstor Rodríguez**

Este artículo está basado en el documento elaborado para el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, DANSOCIAL en diciembre de 2004, sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Sector de la Economía Solidaria, en el cual se hizo un análisis descriptivo de la coyuntura del sector y se realizaron propuestas que pueden ser usadas para la construcción de políticas públicas que busquen el fortalecimiento del sector (Rodríguez, 2004).

Con el desarrollo de la tecnología en las comunicaciones se han reforzado los procesos de internacionalización de las economías. El sector solidario no debe marginarse de la dinámica de la globalización o de las tendencias de la integración mundial, debe aprovechar la fortaleza que le puede dar la asociatividad y los objetivos sociales que lo identifican, y constituirse en un modelo alternativo de desarrollo.

La Economía Solidaria es una alternativa para encarar reordenamiento de los mercados, para crear oportunidades y nueva riqueza colectiva, al mitigar la exclusión social y económica. Para que alcance estos ideales, es importante la búsqueda continua de la eficiencia en los procesos productivos de bienes y servicios, así como la generación de redes de integración de mercados.

El trabajo base de este artículo se desarrolló con la realización de las siguientes actividades: 1) Con líderes y especialistas del sector se realizaron ocho mesas de trabajo organizadas por actividad económica, donde se han puesto en evidencia las distintas posiciones alrededor del tema. El artículo recoge las conclusiones de las mesas¹. 2) Se realizó una revisión de fuentes secundarias de información: Se consultó documentación para conocer el estado de las negociaciones del TLC, así como para conocer los pronunciamientos sobre el TLC que han realizado diferentes agremiaciones e investiga-

* Profesor de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia

1. Al final se relacionan los documentos presentados a las mesas.

ciones previas entre otras. 3) Se realizó un análisis de coyuntura del sector (tipo transversal) a partir de información financiera² con el objeto de dimensionar el tamaño de las entidades, la distribución geográfica, la distribución por actividad económica, la inversión en informática, en estudios y proyectos y publicidad, entre otros. 4) Análisis e interpretación de la información.

En la primera parte de este trabajo se muestra como en el mundo se han dado varias iniciativas de integración, sin embargo, las reflexiones hechas se hacen sobre la base del Tratado de Libre de Comercio con los Estados Unidos, teniendo en cuenta la importancia que representa para la economía Colombiana el Comercio con los Estados Unidos³.

En la segunda parte, se muestran algunas de las ventajas y riesgos y amenazas que se observan con la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

A pesar de que la Economía Solidaria no es motivo de la negociación, son diversos los temas del TLC que inciden en ella, dada su condición de transversalidad en la economía, lo que se evidencia por su presencia en las distintas actividades económicas.

En la tercera parte se precisa las entidades del sector que fueron objeto de análisis y se muestran algunas estadísticas generales y por líneas de actividad del sector solidario.

Para lograr una inserción apropiada en la economía mundial es necesario el logro de adecuados niveles de competitividad, los cuales dependen de decisiones del Gobierno y del aparato productivo en manos de los particulares. Decisiones del Gobierno tales como: adecuación de la estructura e infraestructura del país, estabilidad económica, estabilidad monetaria y normativa, políticas de reconversión, estabilidad fiscal, etc.

Las decisiones que dependen del aparato productivo en general corresponden a acciones encaminadas a un mejoramiento continuo que supone la definición de estándares que señalen un derrotero a seguir, y las estrategias de inversión encaminadas a determinar las mejores opciones de producir a bajos costos y con los mayores índices de productividad. En particular, deben tenerse en cuenta las decisiones propias de las organizaciones solidarias relacionadas con las relaciones domésticas (no monetarias) y lo social, determinantes en la definición de un modelo solidario.

Teniendo en cuenta las limitaciones propias de analizar la competitividad a partir de la información financiera, en la cuarta parte de este artículo, se

2. Se tuvo a la mano la base de datos de la Confederación de cooperativas de Colombia, sobre la cual se hicieron los cálculos que son presentados en este artículo.

3. Más del 40% de las exportaciones colombianas en los últimos tres años. Ver la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/home.asp>

muestra la escasa inversión del sector en informática, en estudios y proyectos, y publicidad. Una inversión adecuada en estos tópicos podría contribuir al logro de niveles de competitividad altos⁴.

En la quinta parte de este artículo se hacen algunas reflexiones sobre el papel que debe cumplir el sector solidario frente al desarrollo económico, que es, en últimas, lo que está en juego en los procesos de globalización. En esta misma parte, se agrupan a las entidades por áreas funcionales y se indica el papel que debe cumplir.

1. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS

Tal vez desde la misma conformación de la República se ha buscado, de una u otra manera, una integración de la Economía Colombiana (desde el mismo Congreso Anfictiónico de Panamá en 1826 convocado por Bolívar); durante la segunda mitad del siglo veinte se observa la búsqueda y adopción de un modelo de inserción internacional (surgen los primeros grupos subregionales, ALALC –Asociación Latinoamericana de Integración– y el Pacto Andino), pero es realmente en la década de los noventa donde se asume la Apertura Económica como una alternativa para involucrar al país en la globalización, sin embargo, una década después y a pesar de las dificultades, logros y fracasos encontradas en esta iniciativa, vuelve a aparecer una nueva posibilidad de retomar el tema, la propuesta de crear un Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y posteriormente un Tratado de Libre Comercio Bilateral con los Estados Unidos (TLC) (Álvarez, 2004).

La década de los noventa se caracterizó por la importante dinámica en los procesos de integración: Ampliación de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN), el lanzamiento de la moneda Europea, nuevos acuerdos comerciales en el continente Africano, la aparición de más de 20 acuerdos regionales en América Latina y el Caribe, entre los que se destacan: la entrada de México al NAFTA, el proceso de profundización de la Comunidad Andina (CAN), la creación del grupo del G3 entre México, Venezuela y Colombia, la creación del MERCOSUR (Mercado Común del Sur), la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y la iniciativa del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) por el presidente Bush en 1990, la cual abría el camino a un nuevo acercamiento entre los países de la región para consolidar un proyecto de integración comercial, abarcando todos los países del hemisferio, el camino era el desarrollo de una zona de libre comercio que fortaleciera

4. Otro aspecto determinante sería analizar los programas educativos adelantados por las organizaciones solidarias tendientes a lograr mayores niveles de competitividad. La información procesada para este trabajo, en este sentido, no ofreció la suficiente confiabilidad, razón por la cual no se incluyó en éste artículo.

los flujos comerciales dentro del hemisferio, el incremento de la inversión extranjera y la reducción del endeudamiento externo (Álvarez, 2004).

El proceso se inicia en 1994 con la celebración en Miami de la cumbre de las Américas, el ALCA surge en un contexto de globalización creciente, a partir de 1998 se reafirmaron los compromisos adquiridos, estableciendo una agenda de negociación, para firmar un acuerdo parcial en el 2005, el cual entrará en vigor en el 2006 (Álvarez, 2004).

Sin embargo, después de varias reuniones Ministeriales, y varias cumbres Presidenciales, la dinámica de los procesos de negociación se ve influenciada en el 2001 por el inicio de las negociaciones de la Ronda de Doha por la Organización Mundial del Comercio – OMC- la cual llamaría la atención e incluiría temas sociales olvidados en las mesas de negocios, así como la búsqueda de un consenso frente a los métodos y modalidades para desarrollar la negociación en materia de acceso (Álvarez, 2004).

La declaración de Doha, en el año 2001, generó un marco de incertidumbre frente a las negociaciones regionales, al minar un principio básico de obligatoriedad de que el acuerdo fuera congruente con las reglas y disciplinas de la OMC y la incertidumbre frente a la posible profundización en temas como los subsidios agrícolas, las inversiones, la propiedad intelectual y los servicios en el marco multilateral (Álvarez, 2004).

En ese momento Estados Unidos señaló que se sustraería de negociar en el ALCA algunos temas relacionados principalmente con el disciplinamiento de ayudas internas y subsidios a las exportaciones, este rompimiento de la unidad temática de negociación, generó molestias al interior de los demás países, pues rompió el equilibrio de obligaciones y deberes. Al verse enredadas las negociaciones, Estados Unidos decide iniciar un proceso de acercamientos bilaterales, estrategia que le daría mejor resultado, puesto que enfrentaba individualmente a los países.

Las negociaciones ya no multilaterales sino bilaterales, como es el caso del TLC entre Colombia y Estado Unidos, terminan facilitando el proceso de convencimiento que le interesa en este caso a los Estados Unidos, pues resulta más fácil lograr sus propósitos en relación con sus intereses en un proceso de negociación entre dos países y no en foros con muchos otros países donde no se puede desplegar toda la capacidad y poder de negociación, que sí la tienen y la hacen sentir siendo un foro más reducido.

La política de bilateralismo de Estados Unidos llevó a detener las mesas de negociación para finales del 2002, ya que *“varios países estaban más interesados en negociar con este país que en el marco hemisférico, con la creencia equivocada que si lograban llegar primero con Estados Unidos a un acuerdo podrían mantener ciertas ventajas frente a aquellos que no lo hicieran”* (Álvarez, 2004: 42).

Colombia fue uno de los países que se apresuró en adelantar negociaciones con los Estados Unidos para la firma de un Tratado de Libre Comercio,

fundamentado principalmente por la proximidad del vencimiento del acuerdo sobre la *Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga* (ATPDEA)⁵ y la posibilidad de “*quedar en amplia desventaja frente a otras naciones que ya han logrado un acceso preferencial al mercado mas importante de América*”⁶. A continuación, se presentan algunas reflexiones sobre las ventajas y los riesgos de la firma del Tratado de Libre Comercio que se observan para Colombia.

2. VENTAJAS Y RIESGOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS

Las reflexiones relacionadas con las ventajas de la firma del TLC con los Estados Unidos son presentadas por una visión optimista, generalmente mostrada por el Gobierno y por sectores que se sienten beneficiados con la firma del Tratado. Los riesgos y las amenazas son revelados usualmente por aquellos sectores que se ven afectados con la firma del tratado. A continuación se presentan las dos visiones tomadas: a) del sitio Web del Gobierno Colombiano en el que indica entre otros asuntos: definición del TLC, objetivos, avances de la negociación; b) del Foro “Retos de la Economía Solidaria Frente al TLC”, organizado por el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, entidad del Estado Colombiano encargada de la promoción y el fomento del sector; y c) de las mesas de trabajo organizadas por temas, que sirvieron de soporte para el trabajo que sirvió de base para la realización del presente artículo.

2.1 Ventajas

Algunas de las ventajas que resaltan quienes están a favor del TLC con los Estados Unidos se enuncian de la siguiente forma:

- El TLC amplía y consolida el acceso de productos nacionales al mercado más fuerte del orbe. Se obtiene seguridad de mercado para una gran cantidad de productos que ya exportamos
- La firma del tratado implicará reconocimiento internacional a nuestro país. Las expectativas empresariales y de inversionistas mejorarán y ello traerá consigo un clima favorable a la recuperación de la economía.
- La rebaja arancelaria permitirá aumentar el bienestar de los consumidores, habrá diversificación de productos y rebaja en precios, incentivando de paso la demanda interna.

5. En agosto de 2002, el Congreso de los Estados Unidos aprobó un esquema preferencial de aranceles bajo la denominada Ley ATPDEA, cuya vigencia va hasta el 2006

6. TLC, <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/tlc/newsdetail.asp?id=4075&idcompany=37>, Ultima Actualización: 8/29/2005 3:57:54 PM

- Evolución favorable de las Mipymes, debido a la agilidad y flexibilidad que tienen las compañías pequeñas que les permite responder más rápido y con menores traumatismos a los cambios de demanda y a las movidas de la competencia; y la posibilidad de especializarse en nichos de mercados que con frecuencia descuidan los grandes jugadores.
- En materia tributaria sucedería algo similar. La obligación de mantener las reglas de juego a los inversionistas extranjeros (que en algún momento tendrían que ser extendidas a los nacionales), no sólo les quitaría a los gobernantes la golosina de las reformas tributarias como alternativa para tapar momentáneamente los huecos financieros y fiscales. También obligaría a que los administradores públicos fueran más celosos en el cumplimiento de sus funciones y de los compromisos adquiridos por sus entidades. Y eso ya es una gran barrera a la degradación institucional.
- La experiencia internacional ha demostrado que los procesos de integración llevan a que los países sean más serios y eficaces, establezcan condiciones que obliguen a respetar la ley y a mantener la estabilidad de las reglas de juego institucional siempre será positivo para cualquier economía.
- El TLC, podría ser una oportunidad para las entidades de la Economía Solidaria para poner a prueba la solidaridad como ventaja competitiva. La cual permitiría generar economías de escala tanto para productores como para consumidores.

2.2 Riesgos y amenazas del TLC

Algunos de los riesgos y amenazas que se observan con la firma del TLC, son los siguientes:

- Es poco probable que en el corto plazo se genere empleo, por el contrario es posible que varias compañías tengan que cerrar sus actividades como consecuencia del desplazamiento que genera la entrada libre de productos del exterior.
- Es posible que con la firma del tratado se promueva la producción de bienes y servicios que generen muy poco valor agregado.
- Antes de sentarse en la mesa de las negociaciones, el Congreso de los Estados Unidos le fijó unos derroteros a sus negociadores, resumidos en la Fast Track Authority Act del 2002, de la cual no se pueden salir sus negociadores. Por su parte, el equipo colombiano está desprovisto de unas pautas a las cuales deban ceñirse en el curso de las negociaciones, lo cual entraña un riesgo para los intereses nacionales en juego (Acosta, 2007).
- Aun no hay claridad sobre los sistemas de compensación entre ganadores y perdedores, ni tampoco sobre si los beneficios de los acuerdos serán superiores a los costos acarreados y por tanto si es indispensable su firma.
- Falta de recursos para invertir por parte del Gobierno en infraestructura (vías, comunicaciones, etc.), educación; y por parte del sector privado en cambio de tecnología, adquisición de mano de obra calificada, inversión en infraestructura, etc.

- Se atienden más a modas de política exterior que a intereses nacionales o las negociaciones están influenciadas por factores externos.
- Son insuficientes los estudios previos a las negociaciones, los cuales no permiten tomar decisiones sobre bases objetivas lo cual puede llevar a diseñar políticas equivocadas. Tampoco existen estudios que evalúen las consecuencias de no firmar los acuerdos.
- El país tiene una topografía que dificulta producir mejor. Tampoco los sobrecostos en la energía eléctrica han favorecido el proceso industrial.
- El sector productivo no ha avanzado lo suficiente en competitividad y productividad.
- La industria del seguro deberá aceptar la posibilidad de abrir filiales de compañías de EEUU para vender todo tipo de seguros, con la consiguiente posibilidad de que la inversión de cuantiosos recursos se desvíe a ese país por intermedio de estas compañías filiales.
- En el ámbito ambiental y laboral se respeta la legislación propia de cada país signatario del TLC, pero se permite cuestionar y exigir su aplicación, buscando por esa vía la homologación de los criterios de EEUU que son propios de una nación desarrollada. Ello se traducirá en un mayor costo de nuestros procesos productivos.
- Siendo realistas la tan anhelada estabilidad tributaria, así como el cumplimiento de sus obligaciones por parte de los empleados públicos para que las entidades oficiales cumplan a cabalidad sus funciones, podría ser menoscabada por la corrupción. La que depende de otros factores ajenos a la firma de tratados de libre comercio.
- La competitividad de este TLC puede ser asumida por las grandes empresas, pero con mayores dificultades por las entidades de la economía solidaria, falta de capacitación y retraso tecnológico como se explica más adelante les pone riesgos adicionales.
- Las diferencias de tamaño, competitividad y de institucionalidad entre EEUU y Colombia dificultan la rapidez y el éxito del TLC con Estados Unidos. Ello puede repercutir en un serio retroceso de la calidad de vida en regiones y en la pérdida de fuentes laborales en ellas.
- Costos Fiscales: Reducción de ingresos tributarios por la eliminación o reducción de aranceles a las importaciones. Los cálculos realizados por el BID y el DNP coinciden en que Colombia dejaría de recibir 590 millones de dólares por efecto del TLC y adicionalmente 806 millones de dólares si suscribe el ALCA (Robledo, 2007).
- Además, el Gobierno tendría que asumir parte de las compensaciones por pérdidas de las empresas, sectores económicos y sociales; financiaría parte de la Agenda interna, al igual que el sector privado. *¿De dónde saldrán los recursos?*
- Es probable entonces que el Gobierno nacional adopte *nuevos impuestos* aumentando las cargas tributarias a todos.
- Los derechos a la salud y la educación se convierten en mercancías La liberalización de la prestación del servicio de educación como parte de la agenda de los servicios transfronterizos, conducirá a una mayor mercantilización del derecho a la educación, en todos los niveles y modalidades, así como del derecho a la salud.

- En cuanto al empleo el modelo de las maquilas exportadoras, darán lugar a una disminución en la calidad de vida de los colombianos.
- Las compras del Estado estarían sometidas a licitación internacional, sin preferencias a las empresas nacionales.

3. SECTOR DE ECONOMÍA SOLIDARIA

A qué hace referencia el sector de la economía solidaria, quiénes lo conforman. La Ley 454 de 1998 define a la Economía Solidaria como:

[...] sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía (Ley Congreso, 1998: Art. 2).

Esa misma Ley, reconoce como organizaciones solidarias a:

[...] las cooperativas, los organismos de segundo y tercer grado que agrupen cooperativas u otras formas asociativas y solidarias de propiedad, las instituciones auxiliares de la Economía solidaria, las empresas comunitarias, las empresas solidarias de salud, las precooperativas, los fondos de empleados, las asociaciones mutualistas, las empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas, las empresas asociativas de trabajo y todas aquellas formas asociativas solidarias que cumplan con las características mencionadas en el presente capítulo (Ley Congreso, 1998: Art. 6).

La última parte de éste inciso, deja la posibilidad de que cualquier forma asociativa solidaria que cumpla con las características establecidas por la Ley, sea una organización solidaria. Dado que esta caracterización es amplia da cabida a diversos tipos de organizaciones no consideradas tradicionalmente como del sector solidario⁷, lo que ha generado una discusión interesante, aún no resuelta, sobre qué organizaciones conforman el sector solidario.

Sin entrar en esta discusión de qué entidades forman parte del llamado “sector solidario” o “sector de la economía solidaria”, para los efectos de este trabajo se tuvieron en cuenta las organizaciones definidas legalmente y de ellas, aquellas con las que se contó con información financiera, que son las que tradicionalmente se han considerado del sector solidario, tal es el caso de las organizaciones cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales⁸. Dentro de las organizaciones cooperativas se consideran: las

7. Incluso ellas mismas en muchos casos no se consideran como tal.

8. La información financiera se obtuvo de: 1) la reportada a la Confederación de Cooperativas de Colombia, organismo de integración del sector cooperativo, encargado de recibir la información financiera con destino a la Superintendencia de la Economía Solidaria y a la Superintendencia de Puertos y Transporte. 2) de las mismas entidades del sector, y 3) de la Superintendencia Bancaria (Hoy Superintendencia Financiera de Colombia).

organizaciones de primer, segundo y tercer grado de naturaleza cooperativa, las administraciones públicas cooperativas y las instituciones auxiliares del cooperativismo.

3.1 Estadísticas generales del sector

El sector al que hacemos referencia en este artículo muestra en conjunto las siguientes cifras:

CUADRO 1
Principales estadísticas del sector
2005, 2004, 2003

Concepto	2005 ⁽¹⁾	2004 ⁽²⁾	2003 ⁽³⁾
No entidades	7.141	6.959	6.728
Asociados	3.980.000	3.706.327	3.289.701
Activos (*)	6,584.30	5,565.44	4,222.14
Pasivos (*)	3,988.23	3,381.11	2,577.20
Patrimonio (*)	2,596.07	2,180.14	1,644.94
Ingresos (*)	6,466.10	5,925.31	4,452.51
Excedentes (*)	168.08	154.34	126.74
Endeudamiento	60.57%	60.75%	61.04%
(*) Convertidos por el autor a millones de dólares. TRM a 31 de diciembre de cada año. (1) Confecoop, 2006: 11 (2) Confecoop, 2005: 8 (3) Rodríguez, 2004: 32			

Las cifras sugieren el siguiente análisis:

Importancia del sector. El número de asociados ha tenido un crecimiento superior al crecimiento de la población total colombiana: paso de 7.57% de representatividad en el 2003, a 8.87% en el 2005.

Es de suponer que los asociados a una entidad del sector solidario hacen parte de la población económicamente activa, de ser así su representatividad sería del 18.99% en el 2005, superior al 15.92% del 2003.

Esta importancia del sector por el número de asociados, unida al hecho de que la ubicación de su domicilio principal está en cerca del 45% de los municipios existentes en Colombia⁹, resalta aún más el potencial del sector solidario como una realidad que debe ser tenida en cuenta en cualquier programa de desarrollo que se impulse. Estos programas deben asegurar la

9. La Confederación de Cooperativas de Colombia señala que su ubicación total está en “más de 900 municipios” (Confecoop, 2006: 12), más del 80% de la geografía nacional.

consolidación del sector de la economía solidaria tanto en lo económico como en el afianzamiento de la cultura solidaria¹⁰.

Posibilidades de crecimiento. En los tres años se observa que en promedio el sector tiene un nivel de endeudamiento del 61% aproximadamente. En el 2003 se observó que cerca del 49% de las entidades tenían un endeudamiento inferior al 60%. De mantenerse esta situación se podría inferir que el sector tiene posibilidades de crecimiento vía fuentes de financiamiento externas distintas de los aportes de los asociados.

Poca incidencia en los agregados económicos: Los *ingresos del sector* son una variable determinante para reconocer los niveles de producción del mismo. Si comparamos éstos con el PIB nacional a precios corrientes encontramos que no ha llegado a superar el 5.5%.

Indicador	2005 ⁽¹⁾	2004 ⁽²⁾	2003 ⁽³⁾
Ingreso del sector / PIB	5.40%	5.53%	5.21%
(1) Confecoop, 2006: 11 (2) Confecoop, 2005: 7 (3) Confecoop, 2004: 4			

Estas cifras son bastante bajas, si tenemos en cuenta que el PIB, equivale al valor agregado en el proceso de producción por efecto de la combinación de los factores productivos. Lo que equivale a la diferencia de la producción bruta y los consumos intermedios empleados. Por lo que, para estimar la contribución del sector en la conformación del PIB, deberíamos deducir a los ingresos el consumo intermedio, información ésta, con la que no se cuenta.¹¹ Pero sin embargo, se estima que sea bastante baja.

3.2 Principales cifras del sector por actividad económica

El capítulo VII del documento que sirvió de base para la realización del presente artículo (Rodríguez, 2004), muestra, con base en la información financiera del año 2003, la siguiente distribución de ingresos por actividad económica en las 6.728 entidades del sector estudiadas:¹²

10. La cultura solidaria es la columna vertebral del sector solidario.

11. Datos preeliminares del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, estiman que para el 2000 la contribución del sector solidario vigilado por la Superintendencia de la Economía Solidaria en la Generación del PIB, fue de 0.03%.

12. Se considera que en esencia las situaciones analizadas en el documento que sirvió de base para elaborar este artículo, no han cambiado significativamente.

CUADRO 2
Sector de la Economía Solidaria
Distribución por Actividad Económica
Año 2003

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Part. %
Comercio	40.99 %
Servicios sociales y de salud	15.13 %
Industrias manufactureras	11.04 %
Actividad financiera	12.14%
Otras actividades de servicios comunes, sociales y personales	6.71 %
Construcción	4.90 %
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.13 %
Otras	5.97%
TOTAL SECTOR SOLIDARIO	100.00 %

FUENTE: Rodríguez, 2004:32.

La principal actividad económica en las entidades de la economía solidaria estudiadas, es el comercio con el 40.99% de los ingresos brutos del sector, siguiéndole los servicios de salud, la industria manufacturera y la actividad financiera, quienes participan con el 15%, 11% y 12% respectivamente. Todas ellas representan el 79.30% de los ingresos totales del sector. El 20.7% restante lo conforman las actividades de: servicios sociales, agropecuarios, transporte, educación, entre otras.

Para tener una aproximación más cercana de la composición del sector de la economía solidaria en Colombia, y teniendo en cuenta lo señalado en el capítulo VII del documento que sirvió de base para la realización del presente artículo (Rodríguez, 2004), a continuación se desagregan las actividades económicas más representativas de acuerdo a lo señalado anteriormente¹³.

3.2.1 Comercio

Corresponde a aquellas entidades que realizan la compra y venta (al por mayor y al por menor) de bienes o productos a los cuales no se les realiza procesos de transformación. Generan ingresos que representan el 40.99% del sector, siendo esta actividad la de mayor representación del sector. La venta de los siguientes productos son los más representativos del sector:

13. Aquellas entidades que realizan más de una actividad económica fueron estudiadas, tomando independientemente cada actividad, sin que se clasificaran las entidades por su actividad principal.

CUADRO 3
Sector de la Economía Solidaria
Desagregación de las Actividades de Comercio
Año 2003

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Part. %
Venta de productos agropecuarios	43.10 %
Venta de productos de aseo, farmacéuticos, medicinales y artículos de tocador	21.11%
Venta de productos en almacenes no especializados	4.94 %
Venta de combustibles sólidos, líquidos, gaseosos	4.66 %
Venta de insumos, materias primas agropecuarias y flores	3.01 %
Otros	23.17 %
TOTAL	100.00 %

FUENTE: Rodríguez, 2004: 42.

En el cuadro anterior podemos observar que la venta de productos agropecuarios es la más representativa de las actividades de comercio. Esta venta fue realizada, en el 2003, por 188 entidades con ingresos que representan el 43.10% de las actividades de comercio y cerca del 17.67% del total del sector de la economía solidaria.

Se destaca también la venta de productos farmacéuticos, cuyos ingresos representan el 21.11% del total de las actividades de comercio y el 8.65% del total del sector de la economía solidaria

Con menor representatividad se observa la venta en almacenes no especializados (4.94% de las actividades de comercio) y la venta de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos (4.66% de las actividades de comercio).

Los otros productos lo componen, entre otros: materiales de construcción, fontanería y calefacción, lubricantes, aditivos, llantas y lujos para automotores, electrodomésticos y muebles, papelería, libros y revistas, productos vendidos en supermercados.

Para reconocer el efecto de la firma del TLC con los Estados Unidos de Norteamérica en este subsector, es conveniente advertir principalmente: a) la posición de los productores (nacionales o internacionales) proveedores de los bienes objeto de comercio, y b) la capacidad de maniobra frente al movimiento de productos con la firma del Tratado¹⁴.

14. Este es una tarea que requiere una investigación exhaustiva, que no era del alcance del presente trabajo. Son 1.212 entidades que comercian una cantidad de productos indeterminada, que se pueden agrupar en 14 categorías.

3.2.2 Servicios de salud

Según la Confederación de Cooperativas de Colombia “*El sector de la economía solidaria participa en el Sistema de Seguridad Social en Salud con 4 Entidades Promotoras de Salud (EPS) de propiedad cooperativa, y 9 Empresas Solidarias de Salud (ESS) administradoras exclusivas del régimen subsidiado, de las cuales 4 son de naturaleza cooperativa y 5 son asociaciones mutuales*” (Confecoop, 2006: 22), todas ellas supervisadas por la Superintendencia de Salud. A estas cifras debe adicionarse las cooperativas vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria, organizadas por profesionales de la salud que prestan sus servicios a través de las entidades legalmente autorizadas para ello.

Las actividades de salud generaron en el 2003 el 15.13% de los ingresos del sector de la economía solidaria, siendo, en generación de ingresos, la segunda actividad económica del sector.

De las entidades estudiadas, las de mayor participación en el 2003, son las vigiladas por la Superintendencia de Salud, con ingresos que representan el 86.58% del total de actividades de la salud, (el 13.1% del total del sector de la economía solidaria). El 13.42% restante de los ingresos generados por el subsector salud, fueron logrados por las entidades vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

No solo la representatividad de este subsector está dada en el sector de la economía solidaria, sino que también posee una representación importante en el sector salud del país, así la Confederación señala para el 2005:

[...] Si se comparan las cifras de las 4 EPS de propiedad cooperativa, con las 16 EPS agremiadas en ACEMI¹⁵, encontramos que los activos tienen una participación del 60%, los pasivos 53%, patrimonio 76%, ingresos del 61% y excedentes del 36%.

[...] Según las cifras del DANE a diciembre de 2005, la población total en Colombia es de 44.832.609 personas, con lo cual se deduce que el 14.26% de los colombianos se encuentra afiliado a una EPS de propiedad cooperativa y que el 25.75% de los colombianos son beneficiarios de los servicios de una entidad de naturaleza o de propiedad cooperativa o mutual, para los regímenes contributivo o subsidiado, toda vez que la sumatoria de usuarios compensados para este tipo de empresas asciende a 11.544.749 personas” (Confecoop, 2006: 23).

Vale la pena destacar que una entidad del sector solidario, es la Empresa Promotora de Salud (EPS) más grande del país, y otra, que sin que jurídicamente se haya reconocido como del sector solidario, (pero si es de propiedad de una organización solidaria) es la segunda EPS y la segunda en medicina prepagada.

A continuación se presentan los principales temas que fueron objeto de discusión en las mesas de trabajo organizadas con motivo del documento base para la realización de éste artículo:

15. Asociación Colombiana de Entidades de Medicina Integral. AMI.

- *El tema de la salud debería estar al margen del TLC*, no puede seguir tratándose como negocio, como mercancía y debería mantenerse al margen del TLC o en unas condiciones de negociación que tengan como perspectiva a los usuarios de los sistemas de salud, que somos todos los colombianos
- *La firma del TLC con los Estados Unidos exige una revisión jurídica*. En materia de competencia para las IPS no se ven riesgos aparentes porque el paquete de servicios en los Estados Unidos es costoso, lo que representa una oportunidad de prestación de servicios de salud al exterior. De igual manera se observa que las ofertas más llamativas de facultades de medicina del exterior redundará en un mejoramiento de las facultades de medicina. Sin embargo es necesaria la revisión jurídica de la internacionalización en la prestación de los servicios, dado que las legislaciones son muy diferentes en los dos países en cuanto a las condiciones para establecerse y prestar servicios una IPS.
- *Incremento de los precios de los medicamentos*, producida por prolongación de patentes más allá de los 20 años que establece la OMC, ampliación del espectro de patentabilidad –segundos usos terapéuticos, modificaciones menores moléculas y procesos conocidos (patentes espurias), limitaciones para la aplicación de licencias obligatorias, limitaciones de las importaciones paralelas, combinaciones etc.– Esta situación genera una pérdida de acceso a los medicamentos, pérdida de cobertura del sistema de salud y pérdida de bienestar de la población traídas como resultado del incremento del precio de los medicamentos.
- *Mayor desempleo*. El TLC en la forma productiva afecta los parámetros de cobertura nacional a nivel de contribuyentes, ya que en caso de haber un impacto en el empleo, este traerá consigo una caída en los afiliados al sistema y aumenta el impacto sobre el régimen subsidiado de salud afectando los parámetros de cobertura y la inversión de recursos sociales al aseguramiento.

3.2.3 Servicios de crédito y de seguros

En este subsector de la economía solidaria se ubicaron a las organizaciones cooperativas autorizadas para ejercer la actividad financiera (cooperativas financieras, organismos de segundo grado de carácter financiero, cooperativas con actividad de ahorro y crédito –realizada en forma especializada o multiactiva–), aseguradoras cooperativas, los fondos de empleados y todas las demás entidades que registran ingresos por servicios de crédito.

De estas entidades y por mandato de la ley, solamente las cooperativas financieras pueden prestar sus servicios a terceros no asociados.

De los ingresos generados en el 2003, los servicios de crédito y de seguros representaron el 12.14% del total del sector solidario, de los cuales el 71.8% correspondió a las entidades autorizadas para ejercer la actividad financiera.

La cartera de créditos de las cooperativas con actividad financiera ha mostrado una dinámica importante en los últimos años, así por ejemplo tuvo un crecimiento del 21.03% en el 2005 superior al del sector financiero tradicional, que fue del 15.54% (Confecoop, 2006: 19 y 20). Vale la pena señalar que la colocación de créditos se orienta principalmente al consumo. El

microcrédito en el año 2005 mostró un ligero incremento en la participación con respecto al total de la cartera, paso de 0.83% (2004) del total de la cartera bruta a 1.36% (2005) (Confecoop, 2006: 20).

Aseguradoras

Existe un tema que preocupa a las compañías aseguradoras colombianas (entre ellas a las aseguradoras cooperativas) de cara al TLC es que se pacte en el acuerdo la posibilidad de que las empresas estadounidenses que ofrezcan este tipo de servicios puedan ingresar a comercializar libremente a Colombia, sin contar con un permiso o una oficina de representación oficial en el país.

Dicen las aseguradoras que probablemente para el usuario se puede presentar un riesgo, al no conocer realmente, en término de protecciones, lo que está comprando, al no tener control sobre la empresa o el producto.

Las razones que aduce el mercado son varias: no habría una efectiva protección al consumidor en caso de alguna reclamación y se presentaría una competencia desleal frente a otras firmas aseguradoras debidamente constituidas (nacionales y extranjeras).

Con una negociación del Tratado de Libre Comercio lo que se logra, antes que un crecimiento en la importación o exportación de productos, es una mayor dinámica del sector asegurador, por cuenta de una mayor demanda de servicios financieros por parte de las empresas, así como una necesidad de mayor cobertura de riesgo para la exportación.

Seguros La Equidad¹⁶ es miembro de la ACI, ICMIF, AAC/MIS, y la NCBA, a la hora de firmar el Tratado de Libre Comercio ve importante buscar alianzas estratégicas con Cooperativas de Seguros Múltiples de Puerto Rico, Nationwide que es una mutual de Estados Unidos con participación del 6%, Red mundial de comercialización de seguros.

Fondos de empleados

En el año 2003 se disminuyó el número de afiliados a fondos de empleados, de acuerdo a lo manifestado por la Asociación Nacional de Fondos de empleados (ANALFE), motivado principalmente por la migración o paso a otra forma de contratación, las entidades están dejando de vincular personal, contratan con trabajadores independientes o con cooperativas de trabajo asociado.

Efectos del tratado

Lo que más preocupa al sistema financiero y que puede repercutir al sector solidario de servicios de crédito y seguros es:

16. Mención hecha en la mesas de trabajo de noviembre de 2004 por Martha Cecilia Bohórquez, Vicepresidente Financiera de Seguros la Equidad.

Que mientras que ciertos servicios financieros no pueden ser suministrados en Estados Unidos por sucursales financieras extranjeras, se tiene el temor que se firme el Tratado, permitiendo la prestación de servicios financieros por entidades sin filiales en Colombia, sin el cumplimiento de todas las normas exigidas para la actividad financiera por entidades nacionales.

Por último en este punto se siente el temor que con la firma del tratado se de una salida importante de ahorro interno, siendo afectados los créditos de las pymes¹⁷.

3.2.4 Industrias manufactureras

Las actividades de industrias manufactureras corresponden a las actividades de elaboración o transformación de productos. En total son 128 entidades que generan ingresos que representan el 11.04% del total del sector. Se ubica como la cuarta actividad económica de importancia en el sector.

Se destaca, en este subsector, para el año 2003, la elaboración de productos lácteos, actividad desarrollada por 13 entidades que generan el 68% del total de las actividades manufactureras, el 7.51% del total de los ingresos del sector de la economía solidaria.

CUADRO 4
Sector de la Economía Solidaria
Desagregación de las Actividades Manufactureras
Año 2003

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Part. %
Elaboración de productos lácteos	68.00 %
Elaboración de alimentos para animales	7.40 %
Elaboración de productos farmacéuticos y botánicos	6.61 %
Producción y procesamiento de carnes y productos cárnicos	4.39 %
Elaboración de productos de molinería	4.22 %
Productos de otras industrias manufactureras	9.38 %
TOTAL	100.00 %

FUENTE: Rodríguez, 2004: 42.

Estado Unidos ha mostrado interés en la exportación de bienes usados y remanufacturados que perjudicaría notablemente al sector manufacturero colombiano.

17. Mención hecha en las mesas de trabajo de noviembre de 2004 por Jorge Alberto Corrales, Gerente. Cooperativa Financiera de Antioquia.

3.2.5 Cooperativas de trabajo asociado

Las cooperativas de trabajo asociado muestran un crecimiento importante en los últimos años. Así por ejemplo, según lo muestra la Confederación de Cooperativas de Colombia, al finalizar el año 2005, 2.428 cooperativas de trabajo asociado lideran por número de entidades el movimiento, sus activos ascienden a \$841 mil millones, \$327 mil millones más que en 2004, lo que equivale a un crecimiento anual del 63.7%, los pasivos llegaron a los \$577 mil millones, es decir un 65% más que el cierre del año anterior cuando ascendían a \$350.288 millones, el patrimonio a \$264 mil millones, registrando un crecimiento anual del 61% frente a los \$164 mil millones de 2004. Los aportes sociales por \$154.429 millones crecieron en cerca de un 80% frente a los \$84.200 millones del año anterior, los ingresos de \$2.6 billones a 2005 muestran una variación anual del 60% frente a los \$1.6 billones del año anterior (Confecoop, 2006: 24).

En la actualidad en Colombia se está dando una discusión (llevada al Congreso de la República) respecto de la definición de “Cooperativa de Trabajo Asociado, CTA”, buscando dar mayor precisión a las características y fines de estas entidades y así evitar que sea objeto de abuso por parte de aquellos que solo tienen interés de ejecutar labores de intermediación laboral, ganando beneficios que la ley le da a este tipo de organizaciones¹⁸.

El tema laboral es transversal a todas las demás mesas de negociación, está presente en servicios transfronterizos, acceso a mercados, inversión, agricultura, política de competencia, propiedad intelectual, entre otras.

Mientras se mantenga el ordenamiento actual de trabajo, la firma del TLC impactará negativamente a la sociedad Colombiana, ya que los esquemas de trabajo heredados de la revolución industrial que se aplican en Colombia, no resultan adecuados para afrontar los retos de la globalización y la firma del TLC, Colombia necesita un esquema de trabajo basado en hacer del trabajador un empresario de su propio trabajo, generando de esta manera productividad con desarrollo humano¹⁹.

3.3 Exportaciones del sector solidario colombiano

Las exportaciones del sector de la economía solidaria están concentradas en café, y leche y sus derivados. Es posible que bajo un esquema institucional de cooperación e integración gremial se promueva el aumento y diversificación

18. Mención hecha en las mesas de trabajo de noviembre de 2004 por Luís Alberto González y Conacta.

19. Mención hecha en la mesa de trabajo de Servicios Profesionales y Movilidad Laboral de noviembre de 2004, por Luís Avendaño Fernández.

de las exportaciones. En este caso es importante darle mayor apertura al sector para realizar exportaciones, en la actualidad la ley establece algunas limitaciones.

4. COMPETITIVIDAD Y SECTOR DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Son muchos los aspectos que se pueden examinar para evaluar la competitividad del sector, sin embargo, teniendo en cuenta las limitaciones propias de la información financiera, se optó por seleccionar algunos indicadores que nos muestran el grado de desarrollo del sector de la economía solidaria en informática, en estudios y proyectos, publicidad y eficiencia. Estos indicadores nos miden de alguna forma si existen condiciones favorables para ser competitivos.

4.1 Informática

Dada la importancia de la informática en las comunicaciones, en la oportunidad de la información y la administración de procesos, se consideró necesario evaluar el estado en que se encuentran las empresas de la economía solidaria en cuanto a la disposición de recursos en informática. Para hacer este estudio se definió cómo inversión en informática los valores reflejados en el balance en equipos de cómputo y comunicaciones y *software*.

Se observa que la inversión en computadores y *software* es baja. 2.375 entidades, a diciembre 31 de 2003 no registraron en sus balances inversión en equipos de cómputo y comunicaciones ni *software*. Esto induce a pensar que aún persiste el carácter marginal por lo menos en el 35.29% de las organizaciones en nuestro país.

De las que si poseen inversión de éste tipo y teniendo en cuenta el valor bruto de la inversión²⁰, el monto de ésta no supera los \$3.500.000 en el 32.38%²¹ de los casos, y el 63.65% no alcanza a los 10 millones de pesos.

De otra parte, al establecer la relación entre el valor bruto de estas inversiones frente al valor neto de total de los activos, el 45.15% de las entidades tienen menos del 2% de sus activos invertidos en informática. Existen 296 entidades (6.80% del total) que su inversión representa más del 15% de sus activos, sin embargo esto se explica por el tamaño de estas entidades, 100 de estas entidades, apenas tienen en activos 13 millones de pesos, otras 100 alcanzan los 46 millones de pesos en activos, solo 9 superan los mil millones de pesos en activos.

20. Si tomamos el valor neto, es decir deducimos al valor bruto, las depreciaciones y las provisiones que muestran el desgaste de esta inversión, la situación sería aún más crítica.

21. Vale la pena advertir que con esa suma de dinero, en el 2003, se podía adquirir tan solo un equipo de cómputo de aceptables condiciones.

La inversión en informática de las 28 entidades que tienen más de 50 mil millones de pesos en activos representa el 42.32% del total del sector. Las entidades cuyos activos no alcanzan los 500 salarios mínimos, la inversión en informática tan solo representa el 3.57% del total del sector.

Lo anterior nos lleva a deducir que el nivel de inversión en informática es aún muy bajo, por lo que hacia el futuro se pueden presentar serios problemas en comunicaciones, información y administración de procesos.

4.2 Estudios y proyectos

De acuerdo con la información del balance hay un ítem que indica el valor de los gastos incurridos en investigación y desarrollo de estudios y proyectos pendientes de amortizar. Este indicador nos muestra de alguna forma la tendencia de las entidades de la economía solidaria en inversión de recursos en investigaciones.

En el 2003, 6.585 entidades (97.86%) no registran información en sus balances de recursos invertidos en estudios e investigaciones. El total de recursos aplicados a estudios y proyectos son \$9.545 millones de pesos de los cuales \$6.383 millones de pesos (66.88% del total) son aplicados por dos entidades.

Lo anterior nos muestra la poca atención de las entidades de la economía solidaria en la aplicación de recursos para la realización de estudios e investigaciones.

4.3 Publicidad

Se ha demostrado que las entidades con un dinamismo importante en el comercio internacional tienen procesos altamente desarrollados en marketing, conociendo ampliamente el mercado de sus productos y haciendo inversiones importantes en publicidad buscando una mejor inserción en los mercados.

La publicidad en el sector solidario, dada su naturaleza, sería de características distintas a la desarrollada por otras empresas, sin que por este hecho se desconozca la necesidad de realizar inversiones en ella. Así por ejemplo, las entidades del sector solidario, de vínculo cerrado, que desarrollan actividades económicas para uso exclusivo de sus asociados, requieren informar a sus asociados sobre los productos y servicios que les ofrecen. Las otras organizaciones, entre otras, las cooperativas de trabajo asociado, que agrupan la capacidad de trabajo de sus asociados para prestar servicios a terceros, las cooperativas de comercialización, que agrupan productores y colocan sus productos en terceros, deben informar no solo a sus asociados sino al público en general sobre los productos que ofrece, de ahí la necesidad de un plan de mercadeo y seguramente de inversión en publicidad para dar a conocer sus productos y servicios.

El total de los gastos en publicidad durante el año 2003 fueron de \$24.811 millones de pesos, de los cuales el 56.10% ha sido apropiado por las 28 entidades más grandes.

En promedio los gastos en publicidad representaron en 31 de diciembre de 2003 el 0.20% de los ingresos operacionales.

4.617 entidades (68.61%) no registran en su información contable gastos en publicidad. 1.276 (18.97%) los gastos en publicidad representan menos del 0.5%

Como se puede observar la inversión en publicidad es baja, esta situación se debe principalmente a: 1) En las entidades de vínculo cerrado cuyos asociados son los trabajadores de una misma empresa. La labor de mercadeo es relativamente sencilla, el asociado está a la mano y él es quién acude al uso de los servicios de la entidad. 2) Desconocimiento de la necesidad de una gerencia de mercadeo que le permita evaluar y encontrar nuevos nichos de mercado, lo que conlleva en la mayoría de los casos a un estancamiento de las entidades, aunque sean entidades de muchos años de existencia.

4.4 Eficiencia

La eficiencia en una entidad se puede definir como el mejor aprovechamiento de los recursos con los que cuenta. Se pueden establecer muchos indicadores para medir el grado de eficiencia en el desarrollo de operaciones de una entidad. A continuación señalamos algunos que pueden ser obtenidos a partir de la información financiera.

En el 2003, las 1.558 entidades vigiladas por la Supersolidaria que no registran gastos de personal generaron el 4.35% de los ingresos de este grupo de entidades. Estos datos nos llevan a hacer las siguientes reflexiones: 1) la administración de éste tipo de organizaciones es ejercida por personas que sin ningún interés material, prestan sus servicios, contribuyendo con el cumplimiento de los objetivos sociales de cada entidad, 2) si estas personas tienen solucionadas sus necesidades básicas, su aporte va a ser con mayor dedicación y sus resultados por consiguiente van a ser mayores, pero si no tienen satisfechas sus necesidades, seguramente va a dedicar mayor tiempo en la búsqueda de la satisfacción de sus necesidades y el tiempo destinado a la entidad va a ser marginal, lo que afectaría el desarrollo y el crecimiento de estas organizaciones, debido a que su gestión está a merced del tiempo libre de sus gestores.

De otra parte quienes efectuaron pagos a personal, muestran niveles de eficiencia en el manejo de los recursos. Algunas cifras que nos permiten corroborar esta afirmación, son las siguientes:

En el 2003, en promedio, 1 puesto de trabajo en las empresas de la economía solidaria logró 103 millones de pesos en ingresos.

Las entidades que registran pagos de personal, en promedio muestran que por cada peso que se paga genera \$807.12 de ingresos. De ellas cerca del 47% (2.357 entidades), realizan gastos de personal que están por debajo del 25% de los ingresos, dejando un margen importante para cubrir los demás costos y gastos y para generar fondos y reservas en beneficio de los asociados. De las entidades que registran gastos de personal superiores al 50% de los ingresos, se observa que en 841 entidades, los ingresos son inferiores a 100 millones de pesos.

Estableciendo una relación entre los ingresos y el activo promedio de la entidad²² encontramos que cerca del 20% de las entidades mostraron una rotación de los activos de por lo menos tres veces al año.

5. PAPEL DEL SECTOR SOLIDARIO FRENTE AL DESARROLLO ECONOMICO

Para analizar el papel del sector solidario frente al desarrollo económico y en especial frente a las transformaciones económicas que se suscitan con la firma del tratado de libre comercio, es preciso revisar nuestra percepción de la economía solidaria. Para ello, en este artículo se tendrán en cuenta las dos tendencias conceptuales observadas por Antonio García en su Introducción a “Las Cooperativas Agrarias en el Desarrollo de América Latina” en relación con las cooperativas, tendencias estas que pueden hacerse extensivas al resto de organizaciones que conforman el sector de la economía solidaria en general:

Una eminentemente pragmática, que define al cooperativismo (léase entidades de la economía solidaria) como elemento de complementación e intermediación privada, como un mecanismo de atenuación o bloqueamiento de los conflictos sociales o como instrumento de modernización del sistema capitalista de mercado (García, 1976: 11).

y una segunda que aún se está construyendo que:

[...] la concibe como parte integrante de una estrategia de desarrollo económico, político y social de los países atrasados [...] que nace dentro de la realidad misma de estos países (García, 1976: 11-13).

La economía solidaria bajo esta última concepción expresa las transformaciones históricas que necesita cada uno de los pueblos, así como la formación de un pensamiento crítico y de una capacidad reflexiva que hagan posible la definición del desarrollo no como un simple incremento del producto por habitante, sino como un proceso de transformaciones globales (sociales, culturales, económicas y políticas), en miras de un mejor nivel de vida de los pueblos.

22. El activo promedio está determinado por: (Activo a 31 de diciembre de 2002 + activo a 31 de diciembre de 2003) / 2.

Partimos de la idea que *no existe un Sistema Mundial Cooperativo* –como lo indica Antonio García– *sino sistemas nacionales de cooperación ligados a ciertas constantes de filosofía social* (fácilmente adaptables a las condiciones, a los problemas, a los valores y exigencias de cada sistema nacional de vida) *y de gestión democrática* (García, 1976: 25 ss).

Es, en la práctica efectiva de esta última concepción, donde el sector solidario puede encontrar elementos que lo vuelvan protagonista de los cambios que requiere la economía, con o sin globalización. Vale la pena advertir que el problema central no está en si la economía se abre o no al contexto internacional. El problema está en que el sector solidario tenga la capacidad de expresar realmente el proyecto de vida de los pueblos que lo conforman. La globalización es una circunstancia que puede apoyar o no el proyecto de vida de cada pueblo.

Habiendo hecho las anteriores reflexiones, es preciso indicar que lo que está en juego en la participación de la economía de un país en el contexto económico internacional es lograr altos niveles de desarrollo. Por ello, a continuación se hacen algunas reflexiones sobre el papel que deben cumplir las entidades de la economía solidaria (agrupadas por función económica) en el desarrollo económico y social de un país:

5.1 Producción

Las entidades de la economía solidaria encargadas de la producción en cualquiera de sus formas, en especial las relacionadas con la producción agropecuaria y manufacturera, tienen tres características que las distinguen de las demás sociedades y las colocan en un nivel privilegiado, ellas son: Ser generadoras por excelencia de valor agregado, capacidad de redistribuir el ingreso y capacidad de acumulación.

Generadoras por excelencia de valor agregado en cuanto a que cada unidad de ingreso (remuneración a los factores de producción) corresponde en igual medida a una mayor producción de bienes.

Capacidad de redistribuir el ingreso, ya que la propiedad colectiva sobre los medios de producción, hacen que estas entidades sean un campo abonado para nivelar la remuneración entre los asociados, estableciendo como aspecto diferenciador la capacidad de trabajo, entendiendo como ésta, el tiempo y el rendimiento de la misma.

El precio recibido por los bienes producidos puede retribuir los factores de producción e incluso dejar un remanente para apoyar la acumulación en la entidad, lo cual le permite su crecimiento.

La capacidad de acumular depende en gran medida del acceso que la entidad de la economía solidaria pueda lograr a los mercados de factores y productos. Dificultad ésta que puede superarse estableciendo alianzas estra-

tégicas con entidades dedicadas a actividades de comercialización y aprovisionamiento y ahorro y crédito. Las cuales pueden servir de complemento a una buena labor en la producción de bienes y servicios.

5.2 Servicios financieros

Las cooperativas financieras, los organismos de segundo grado de carácter financiero, las cooperativas de ahorro y crédito y los fondos de empleados pueden contribuir a la solución de uno de los problemas económicos más significativos, correspondiente a la asignación de recursos, facilitando el acceso al factor capital.

Dependiendo del nivel de desarrollo que hayan logrado y el apoyo institucional que reciban, estas entidades pueden disponer de recursos obtenidos en la captación de ahorro interno, en las líneas de fomento de entidades multilaterales y bilaterales. Estas entidades deberían estar en capacidad de regular las tasas de interés así como la racionalización en el uso de los medios de pago.

Para que las entidades de la economía solidaria que prestan servicios financieros cumplan un papel destacado en el desarrollo económico y social de un país es necesario que los recursos disponibles se canalicen directamente a la producción (agropecuaria o manufacturera), o, a actividades directamente conexas con ella, financiando parte de sus procesos productivos.

5.3 Comercio

Las actividades de comercio se pueden entender de dos formas, una, las que realizan las entidades de consumo, cuyo objeto principal es el de facilitar a los asociados o al público en general, la adquisición de artículos de consumo, tales como alimentos, enseres de hogar, drogas, etc., y otra las que realizan las entidades de comercialización y aprovisionamiento, cuyo objeto principal es la venta de bienes producidos por sus asociados y/o abastecimiento a sus asociados de determinados instrumentos, materias primas e insumos para el trabajo.

Las entidades que realizan actividades de consumo no son generadoras de valor agregado por cuanto los puestos de trabajo que ofrecen no están vinculados directamente a la producción. Sin embargo, podrían tener un poder aglutinante lo suficientemente fuerte como para propiciar la participación social, incrementando la capacidad de decisión y control sobre los diferentes estamentos de la vida nacional.

Las entidades de consumo aunque no son generadoras de valor agregado, ni capaces de equilibrar el acceso a los factores de producción; si pueden redistribuir el ingreso trasladando las ganancias de los intermediarios a los consumidores.

Las entidades dedicadas única y exclusivamente al aprovisionamiento pueden no requerir mayores costos de operación y mantenimiento, aumentando el valor agregado individual de los asociados. Por su parte las entidades dedicadas única y exclusivamente a la comercialización pueden influir positiva o negativamente en la estructura del mercadeo existente en su campo regional de operación, influencia que está determinada en los objetivos que persiga la organización. Sería positiva si los intereses de los asociados y de la comunidad en general subordinan al capital.

La continuidad de las entidades dedicadas a la comercialización y/o aprovisionamiento se garantiza con el carácter continuo de la producción de los asociados y con las condiciones favorables del mercado en el cual se insertan.

Con el aprovisionamiento se puede equilibrar el acceso a toda clase de insumos necesarios para la producción y con la comercialización se puede asegurar la salida equitativa de los productos del sitio de elaboración.

Podría entenderse como el más alto grado de desarrollo de este tipo de sociedades cuando configuran estructuras superiores y autónomas en las cuales actúan coordinadamente ambas actividades (comercialización y aprovisionamiento).

Por la naturaleza de este tipo de entidades son incapaces de hacer frente a los problemas estructurales de uso de los factores de producción y de distribución del ingreso, los cuales se deben afrontar directamente en la producción.

5.4 Cooperativas de trabajo asociado

Las cooperativas de trabajo asociado se dedican al aprovechamiento racional de la fuerza de trabajo, organizando en forma colectiva el trabajo. En estas entidades el costo operacional de más alto peso es el pago al factor trabajo, lo cual hace que permanentemente se este conciliando el objetivo de asegurar empleo con una remuneración alta, y el objetivo de lograr alta acumulación que capitalice la entidad y garantice su supervivencia.

Las cooperativas de trabajo asociado pueden contribuir al desarrollo económico y social en la medida en que solucionen el problema de acceso a los demás factores de producción.

5.5 Transporte

Son aquellas entidades dedicadas a la prestación del servicio del transporte, ya sea de carga o de pasajeros, y aquellas que prestan servicios diversos a los transportadores.

Por el papel que juega la actividad del transporte en el desarrollo económico y social de cualquier país, el que sea desarrollada por entidades de la

economía solidaria implica un reto importantísimo, hacer frente a los graves problemas estructurales que por este concepto tienen que afrontar las economías subdesarrolladas.

Aunque no tienen capacidad de equilibrar el acceso directo a los factores de producción pueden contribuir con la redistribución del ingreso en la medida en que estén en capacidad de regular el costo del servicio.

5.6 Educación

Las entidades de la economía solidaria que prestan servicios educativos. Aunque en términos nominales este tipo de entidades no contribuyen al incremento del valor agregado, mucho menos a la redistribución del ingreso, pueden contribuir al desarrollo económico y social colaborando con la formación de seres humanos, que reunidos en torno a una actividad económica, sean capaces de transformar las formas de vida existentes, las relaciones de trabajo, la desequilibrada distribución del ingreso y la mala asignación de recursos.

6. CONCLUSIONES

Pese a que el sector solidario se encuentra ubicado en casi toda la geografía nacional, que tiene un número importante de personas vinculadas y tiene la posibilidad legal de realizar casi todas las actividades económicas, en general se puede decir que se ha mantenido en un plano subordinado frente a las grandes tendencias de la economía nacional.

No obstante, el sector de la economía solidaria representa un potencial importante, con el cual se pueden realizar proyectos locales, sociales y económicos que al ser articulados entre sí generen desarrollo, no visto como el crecimiento del PIB por habitante sino como la participación real de la población en los resultados de la producción.

El sector solidario debe reconocer en la solidaridad la ventaja que posee, independiente de si la economía está abierta a los mercados internacionales o no. Es la solidaridad en la práctica la que hace que el sector solidario se constituya en una verdadera alternativa económica y social.

Para crear una dinámica que permita alcanzar el desarrollo sostenido del sector de la economía solidaria es necesario involucrar los conceptos y metodologías que permitan alcanzar una productividad y competitividad de nivel. Para ello, a continuación se enuncian algunos temas que deben ser tenidos en cuenta en la formulación de estrategias de desarrollo del sector, bajo la óptica de la firma de tratados de libre comercio:

1. Crear una red de crédito y microcrédito, con metodologías de colocación soportadas con modelos administrativos y metas propias de cada sector.

2. Realizar un inventario de la forma como se dibuja detalladamente el sector de la economía solidaria por sectores y zonas geográficas y sobre estos datos realizar una planeación sectorial.
3. Crear metodologías de calidad propias del sector.
4. Realizar eventos de promoción y acercamiento con entidades del mismo género en el exterior:
 - a. Ferias y exposiciones Internacionales y nacionales por sector
 - b. Mesas de Negocios
5. Promover la apropiación de tecnologías y luego estructurar metodologías para socializarla y desarrollar tecnologías propias.
6. Crear campañas publicitarias y educativas, de medios y al interior del sector promoviendo la Solidaridad.
7. Crear campañas de educación a los líderes cooperativos en temas tales como: Solidaridad, Ingeniería de procesos, Calidad, El TLC, etc.
8. Establecer espacios y metodologías para construir redes y alianzas entre diversos sectores de la economía solidaria.
9. Incorporación de tecnología informática, equipos y comunicaciones
10. Crear canales de distribución a través de las entidades de la economía solidaria.
11. Diseñar marquilla con un logo que identifique al producto o el bien como “Elaborado por una entidad del sector solidario” que además de ser un producto o un servicio con calidad, preservando el medio ambiente, es solidario.
12. Impulsar el desarrollo de investigaciones conducentes a mejorar la productividad y competitividad de las entidades de la economía solidaria.
13. Promover la certificación de idoneidad en el ejercicio de las entidades de la economía solidaria.
14. Promover metodologías para la comprensión y desarrollo del Balance Social.

Si no se reconoce en la solidaridad una ventaja competitiva, que puede incidir en la economía, el sector solidario nunca va a desarrollarse como verdadera alternativa económica y social. Este hecho es indiscutible. Este reconocimiento no solo tiene que hacerlo el Estado sino el sector solidario, en sí mismo.

BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA Medina, Amilkar (2007). *El TLC en blanco y negro*, en:
http://www.amylkaracosta.net/inicio/index.php?option=com_remository&Itemid=37&func=startdown&id=13. Fecha de consulta: junio de 2007.
- ÁLVAREZ, José Manuel (2004). *ALCA y TLC con Estados Unidos: La agenda de negociación, sus costos y beneficios frente a los intereses nacionales*, 1a edición, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia (2004). *Informe de Gestión año 2003*:
http://www.portalcooperativo.coop/flash/156/informe_gestion.doc
- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia (2005). *Informe de Gestión año 2004*:
<http://www.portalcooperativo.coop/flash/298/informe.doc>

- CONFECOOP - Confederación de Cooperativas de Colombia (2006). *Informe de Gestión año 2005*:
http://www.portalcooperativo.coop/flash/449/informe_gestion.doc
- GARCÍA, Antonio (1976). *Las Cooperativas Agrarias en el Desarrollo de América Latina*, Bogotá, Editorial Colatina.
- ROBLEDO, Jorge Enrique (2007). *La lesiva macroeconomía del TLC*, en: <http://www.anncol.org/es/site/doc.php?id=2943>. Fecha de consulta: junio de 2007.
- RODRIGUEZ Espinosa, Néstor Alfonso (2004). *El tratado de libre comercio y el sector de la economía solidaria*, Bogotá, Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria (DANCOOP) – Pontificia Universidad Javeriana.

Presentaciones realizadas en las mesas de trabajo²³

- AVENDAÑO Fernández, Luís (2004). *El Tratado de Libre Comercio*, presentación Mesa de Trabajo de Servicios Profesionales y Movilidad Laboral.
- BETANCUR, Luís (2004). *Asociación colombiana de Agencias de viajes y turismo*. ANATO, presentación Mesas de Trabajo.
- BECERRA STERLING, José Ramiro (2004). *Gerente General UTRAHUILCA. Incidencias del “TLC” en la Gestión de la Cooperativa Utrahuilca*. presentación Mesas de Trabajo.
- BOHÓRQUEZ, Martha Cecilia (2004). *Seguros la equidad*., Presentación. Mesas de trabajo noviembre.
- BRAVO, Arturo (2004). *Ministerio de comercio, industria y turismo*. presentación Mesas de Trabajo.
- CAMACHO MENDOZA, Carlos Fernando (2004). *La educación superior y el tratado de libre comercio: más que servicios transfronterizos*, Bogotá.
- CODEGAR (2004). *CODEGAR y el TLC*, presentación Mesas de Trabajo.
- CFA - Cooperativa Financiera de Antioquia (2004). *TLC Sector Financiero*, presentación mesas de Trabajo, noviembre de 2004.
- COOEDUCAR (2004). *Incidencia del Tratado de Libre Comercio en la Gestión de la Central Cooperativa de Educación – COOEDUCAR*, presentación Mesas de Trabajo.
- COOHOBINENSTAR, *Cooperativa de Hogares de Bienestar Familiar (2004). Una Visión Cooperativa al Comercio de Bienes y Servicios, en el marco del TLC*, presentación Mesas de Trabajo.
- COOPCAFAM (2004). *Tratado de Libre Comercio*, presentación Mesas de Trabajo.
- COOPERATIVA CENTRAL CASTILLA (2004). *Cooperativa Multiactiva Central Castilla Frente al TLC*, presentación Mesas de Trabajo.
- FINANCIERA COOMULTRASAN (2004). *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito asumiendo el Reto del Tratado de Libre Comercio*, presentación Mesas de Trabajo.
- GONZÁLEZ, Luís Alberto y CONACTA (2004). *Las cooperativas de Trabajo Asociado Frente al TLC con los Estados Unidos de América*.
- LEY CONGRESO (1998). *Ley 454*, 4 de agosto, Bogotá, Congreso de la República de Colombia.

23. De las 32 entidades que estuvieron en las mesas de trabajo, éstas fueron las personas y entidades que presentaron documento escrito, el cual fue discutido y leído en cada una de las mesas. Las presentaciones en las mesas de trabajo se hicieron en los meses de octubre y noviembre de 2004.

MONSALVE Zapata, Alveiro. Gerente de Coopcafam (2004). *La Actividad Financiera Cooperativa de Colombia, de cara al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*, presentación Mesas de Trabajo.

ROJAS GONZALEZ, Luís Guillermo (2004), Gerente Medicoop Pereira. *Cooperativas de Trabajo Asociado en el Sector*, presentación Mesas de Trabajo.

TIUSABA, Jairo (2004). *Equipo negociador Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*, presentación Mesas de Trabajo.

PRESENTACIÓN DE LOS AUTORES

Barría Knopf, Cristina. Antropóloga Social titulada de la Universidad de Chile, diplomada en Gestión de Redes Asociativas y Fortalecimiento de la Ciudadanía, Universidad de Santiago de Chile. Miembro del equipo del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Universidad de Chile, desempeñándose como Coordinadora del comité académico de la red UnirCoop sobre Comunidades Indígenas y Cooperativismo, junto con la coordinación del proyecto presentado a la ACDI sobre fortalecimiento entre cooperativas indígenas, Canadá-Chile. Su correo electrónico es: cristinabarría@gmail.com

Bertullo, Jorge. Licenciado en Trabajo Social de la Universidad de la República, con estudios de Maestría en Economía Social en la Universidad de Valencia, España. Es profesor del Departamento de Trabajo Social de la Universidad de la República, Uruguay, e integrante de la Unidad de Estudios Cooperativos de esta misma universidad. Su correo electrónico es: jorgeb@fcs.edu.uy

Bucheli, Marietta. Administradora de Empresas - Universidad Javeriana, Magíster en Desarrollo Rural - Universidad Javeriana, Doctora en Administración, DBA - Université de Sherbrooke. Actualmente se desempeña como profesora de la Especialización de Gestión de Empresas del Sector Solidario, en el Instituto de Estudios Rurales de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia. Su correo electrónico es: mbucheli@javeriana.edu.co

Dubeux, Ana. Dra. en Sociología por la Universidad de Paris I, profesora adjunta del Departamento de Educación de la Universidad Federal Rural de Pernambuco, integrante del Programa de Asociativismo para la Enseñanza, Investigación y Extensión, PAPE, y actualmente coordina la Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares del mismo Programa. Su correo electrónico es: adubeux@ded.ufrpe.br

Flores Agreda, Rubén. Economista, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Master en Economía Agrícola, Iowa, Estados Unidos de Norteamérica. Profesor y subdecano de la Facultad de Economía de la Universidad Católica del Ecuador. Su correo electrónico es: reflores@puce.edu.ec

Izquierdo Albert, Consuelo. Profesora de Teoría Económica y Pensamiento Económico Universal en la Universidad de Pinar del Río Cuba. Msc Estudios Sociales: Tema Cooperativismo. Ha publicado Libro “El Cooperativismo una Alternativa de Desarrollo a la Globalización Neoliberal para América Latina: Una visión desde la Identidad Cooperativa. Su correo electrónico es conizal@fcsh.upr.edu.cu

Iglesias, Leandro Ariel. Universidad Nacional de La Plata. Licenciado en Comunicación Social. Estudiante de la Carrera Técnico en Cooperativas Colaborador del Instituto de Estudios Cooperativos. Vicepresidente del la Cooperativa Escolar de la Escuela de Enseñanza Media nº 31, Don José de San Martín de la ciudad de La Plata, durante el período 1994-1995. Correo electrónico: iecoop@econo.unlp.edu.ar/ leandroarieiglesias@yahoo.com.ar

Lara Gómez, Graciela. Doctora en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Maestra en Impuestos y Derecho Fiscal por la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ). Profesora-Investigadora de tiempo completo adscrita a la Facultad de Contaduría y Administración. Colabora también en el programa Técnico Superior en Administración de Empresas Cooperativas. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, orientada al estudio de las organizaciones del sector social. Es coautora del libro “Reflexiones sobre Cooperativismo” y ha participado en los comités académicos promovidos por UniRcoop. Su correo electrónico es: glaragomez@yahoo.com.mx.

Martí, Juan Pablo. Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales y Unidad de Estudios Cooperativos, Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (SCEAM) de la Universidad de la República de Uruguay. Su correo electrónico es: jpmarti@fcs.edu.uy

Piriz Carrillo, María. Universidad Nacional de La Plata. Técnica en Cooperativas. Ayudante Diplomada de la cátedra “Modelos Cooperativos y su desarrollo en la República Argentina“. Colaboradora del Instituto de Estudios Cooperativos. Responsable por la UNLP del comité Procoas de la A.U.G.M.,

en el proyecto de Investigación “Comunidades indígenas y cooperativismo. Integración Económica en el mundo globalizado de las comunidades indígenas a través del modelo cooperativo” y en la investigación “Diseño de una matriz conceptual y operativa para la instrumentación del observatorio MERCOSUR Cooperativo”, desarrolladas en el marco de la red UniRcoop. Correo electrónico:

iecoop@econo.unlp.edu.ar/ pirizcarrilloma@yahoo.com.ar

Radrigán Rubio, Mario. Es licenciado en antropología social de la Universidad de Chile, y Master en Dirección de Recursos Humanos de la Universidad de Santiago de Chile. Posee estudios de doctorado en Economía Aplicada en la Universidad de Valencia, España. Es profesor del Departamento de Antropología de la Universidad de Chile, y Coordinador del Área de Investigación y Estudios del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA. Su correo electrónico es:

mradriga@uchile.cl

Rico Hernández, Amalia. Maestra en Impuestos y candidata a Doctora en Administración por la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ). Profesora-Investigadora de tiempo completo adscrita a la Facultad de Contaduría y Administración. Es coordinadora general del programa Técnico Superior en Administración de Empresas Cooperativas. Su correo electrónico es:

coopefca@uaq.mx

Rodríguez Espinosa, Néstor Alfonso. Economista de la Universidad de La Salle (1986), Magíster en Ciencias Financieras y de Sistemas, Universidad Central (1993). Contador Público, Universidad de La Salle (1997). Especialista en Banca, Universidad de los Andes (2000). Ha trabajado en DANCOOP y en la Confederación de Cooperativas de Colombia, CONFECOOP. Actualmente esta adscrito a la Unidad de Estudios Solidarios del Instituto de Estudios Rurales de la Pontificia Universidad Javeriana.

Nestor-rodriguez@javeriana.edu.co

Schneider, José Odelso. Doutor em Ciências Sociais pela Pontificia Università Gregoriana de Roma (1988-1990), Mestre em Ciências do Desenvolvimento pelo Instituto Latino-Americano de Estudos Sociais de Santiago/Chile (1967-1970), Professor no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais Aplicadas – PPGCSA, Coordenador de MBA em Cooperativismo, da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, na Região Metropolitana de Porto Alegre e Professor Visitante da Facoltà di Scienze Sociali da PUG/ROMA. E-mail: odelso@hotmail.com // Schneider@unigre.it

Red universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo
Rede universitária das Américas em estudos cooperativos e associativismo
Réseau des universités des Amériques en études sur les coopératives et les associations
Network of the universities of Americas in studies on cooperatives and associations

UNIVERSIDADES MIEMBROS DE LA RED

Université de Sherbrooke (Canada)
Université de Moncton (Canada)
Universidad Autónoma de Chapingo (México)
Universidad Autónoma de Querétaro (México)
Universidad de la Habana (Cuba)
Universidad de Puerto Rico

Universidad de Costa Rica
Universidad de El Salvador
Universidad de Panamá
Universidad Nacional Autónoma de Honduras

Pontificia Universidad Javeriana (Colombia)
UNISANGIL (Colombia)
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Universidad Técnica de Ambato (Ecuador)
Universidad Central de Venezuela

Universidad de Chile
Universidad de la República (Uruguay)
Universidad Nacional de La Plata (Argentina)

Universidade Federal Rural de Pernambuco (Brasil)
Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Brasil)
Universidade Federal de Rio de Janeiro (Brasil)
Universidade Federal do Paraná (Brasil)

COMITÉ DE DIRECCIÓN – COMITÉ DE DIREÇÃO COMITÉ DE DIRECTION – DIRECTION COMMITTEE

Ricardo Dávila, Felipe Medina, Pontificia Universidad Javeriana
Mónica Rodríguez, Mario Radrigán, Universidad de Chile
Mayela Cubillo, Dalia Borge, Universidad de Costa Rica
Jimmy McIntyre, Angelo Brás, Universidade Federal Rural de Pernambuco
Michel Lafleur, Université de Sherbrooke; Beatriz Díaz, Universidad de La Habana

Impreso en Multicopie Estrie
205 boulevard Jacques Cartier
Sherbrooke, Québec, Canada.
En Junio de 2007.
Su tiraje es de 300 ejemplares.