

El cooperativismo como estrategia o como táctica

Por Constantino Pereira (*)

Algunas reflexiones sobre el panorama de la cooperación en ibero América

Quien les iba a decir a nuestros amigos de Rochdale que lo que tal vez para muchos parecía una simple cofradía anodina, estaba destinada a convertirse en el símbolo de uno de los movimientos reivindicadores más importantes del mundo, sinónimo de justicia social militante. Usurpado por los unos, depurado por los otros, manteniendo contra viento y marea en sus principios con todo lo que ello implica por una minoría que comienza a salir de un largo y prolongado letargo, se le encuentra en todas las latitudes bajo todos los sistemas de organización política y social.

En las líneas que siguen a continuación, trataremos de desentrañar los secretos recónditos en la compleja madeja social donde se desenvuelve lo que solamente vemos del movimiento cooperativo y de desenmarañar los hilos conductores que lo ligan al vasto sistema de la cooperación ⁽¹⁾, sin perder de vista sus relaciones con la economía en su conjunto y lo que dentro de ella actualmente representa y puede llegar a representar.

COOPERATIVAS Y SOCIOS EN LOS PAISES AMERICANOS *

Países	Fechas	Agropecuarias		Ahorro y crédito		Consumo		Eléctricas		Escolares	
		Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios
Argentina	12/1972	1.400	458.168	660	1.451.440	232	546.432	694	753.368	18	8.636
Barbados	12/1971	10	540	51	5.010	2	400	—	—	5	300
Bolivia	1973	550	23.858	259	25.213	49	10.873	59	11.707	24	950
Brasil	2/1973	1.632	904.231	318	94.500 ¹	688	665.257	223	77.928	580	130.029
Chile	6/1973	764	97.292	221	62.634	99	355.000	17	11.077	11	2.083
Colombia	1/1973	179	184.212	570	401.023	98	41.098	5	4.737 ²	85	8.071
Costa Rica	9/1972	54	16.110	173	40.132	7	1.020	5	12.466	2	3.500
Ecuador	12/1972	641	24.816	487	29.671	67	8.161	4	2.292	7	609
El Salvador ³	12/1972	36	2.163	88	14.500	2	150	—	—	—	—
Guatemala	12/1972	284	17.786	149	37.664	48	—	—	—	—	—
Haiti	3/1973	19	2.743	37	13.282	—	—	1	18	4	1.000
Honduras	12/1971	90	8.750	120	24.834	1	78	1	60	—	—
Jamaica	12/1972	63	95.863	123	47.353	9	2.618	—	—	—	—
México	12/1972	735	50.640	369	33.082 ⁴	817	177.206	3	79	—	—
Nicaragua	2/1973	21	1.125	127	11.891	6	1.126	5	2.490	—	—
Panamá	1/1973	31	5.872	148	20.340	44	8.000	—	—	2	580
Paraguay	2/1973	188	17.516	20	6.399	5	5.220	1	258	—	—
Perú	1/1973	506	82.002	540	462.194	154	61.224	2	10.536	2	163
Rep. Dominicana	12/1971	40	7.853	96	23.122	37	7.718	—	—	—	—
Trinidad-Tobago	12/1972	466	29.648	303	34.904	51	5.263	—	—	285	13.129
Uruguay	2/1970	102	26.500	3	1.280	93	152.945	1	25	—	—
Venezuela	12/1972	22	7.668	172	69.476	22	10.826	—	—	—	—
Total		7.833	2.065.357	5.034	2.009.944	2.531	2.060.615	1.021	887.041	1.025	169.050

* Preparado por la Unidad Técnica de Cooperativas de la OEA en julio de 1973, con los datos disponibles a la fecha.

1: Datos sobre número de socios tomado de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

2: Incluye colegios cooperativos.

3: Datos recogidos por consultor de la OEA.

4: Datos de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito correspondiente al sistema de Cajas Populares, no incluido en la Ley Mexicana de Cooperativas.

(*) Funcionario del servicio de Cooperativas de la Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra marzo 1976.

(1) Entendemos por sistema de la cooperación el conjunto de normas que rigen las relaciones humanas, culturales, sociales y económicas que se establecen en el seno de las comunidades campesinas, de las asociaciones cooperativas, de las empresas asociativas campesinas y de otras formas asociativas rurales y urbanas, así como la interacción de esas relaciones entre los diversos grupos.

COOPERATIVAS Y SOCIOS EN LOS PAISES AMERICANOS (cont.)

Países	Fechas	Pesquera		Transporte		Producción-servicios		Vivienda		Totales	
		Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios	Coop.	Socios
Argentina	12/1972	4	920	125	6.902	517	90.362	216	120.576	3.866	3.436.804
Barbados	12/1971	7	350	2	130	3	200	—	—	80	6.930
Bolivia	1973	—	—	41	2.357	214	32.329	66	5.746	1.262	113.543
Brasil	2/1973	48	3.391	—	—	192	50.297	301	138.432	3.982	2.064.065
Chile	6/1973	54	3.290	45	20.000	289	54.095	1.068	89.114	2.568	694.585
Colombia	1/1973	12	869	153	19.071	357	564.532	38	18.564	1.497	1.242.178
Costa Rica	9/1972	—	—	3	195	25	2.433	—	—	269	75.856
Ecuador	12/1972	16	468	460	9.464	550	20.491	375	24.932	2.607	120.894
El Salvador	12/1972	—	—	—	—	12	388	—	—	138	17.201
Guatemala	12/1972	4	102	—	—	20	—	7	—	512	55.552 ¹
Haití	3/1973	—	—	—	—	—	—	—	—	61	17.043
Honduras	12/1971	1	14	11	219	29	4.015	5	711	258	38.681
Jamaica	12/1972	22	1.361	—	—	8	391	11	611	236	148.197
México	12/1972	266	27.898	216	8.615	451	27.870	4	389	2.861	325.779
Nicaragua	2/1973	—	—	21	845	3	86	1	61	184	17.614
Panamá	1/1973	20	1.215	8	2.360	5	410	24	1.328	282	40.105
Paraguay	2/1973	—	—	16	242	—	—	1	375	231	30.010
Perú	1/1973	24	1.726	80	7.804	211	23.938	424	50.799	1.943	690.386
Rep. Dominicana	12/1971	—	—	20	3.458	8	384	—	—	201	42.535
Trinidad-Tobago	12/1972	16	1.280	—	—	15	2.575	—	—	1.136	86.799
Uruguay	2/1970	9	130	60	1.759	133	2.154	323	7.545	724	192.338
Venezuela	12/1972	1	60	64	3.147	26	2.573	34	2.498	341	96.248
Total		504	43.064	1.326	86.568	3.068	830.033	2.898	461.671	25.239	9.553.343

1: Datos incompletos sobre número de socios.

Un somero análisis de la situación de las cooperativas en Iberoamérica permitirá comprender mejor la posición que el movimiento ocupa y las modalidades de su organización.

Según estadísticas ⁽¹⁾ de la Organización de Estados Americanos (OEA), en julio de 1973 existían en toda América Latina, incluyendo a la Barbada y Trinidad y Tobago, 25.239 cooperativas con 9.553.343 miembros. Apenas un 3 por ciento de la población de América Latina está cooperativizada, y ello suponiendo que todos los asociados de las cooperativas estuviesen activos, lo que obviamente no sería el caso. Es decir, que en relación a 1966 existían 852 cooperativas menos, pero 802.843 cooperados más, lo que significa un 1,25 por ciento acumulativo anual de incremento. Teóricamente, el movimiento cooperativo se acrecentaría con una media aritmética de unos 110.000 asociados anualmente, pero los altos y bajos de las curvas de ciertos países en lo que a cooperativas verdaderamente activas se refiere, harían esta afirmación riesgosa. Si se aceptara tal cifra y se la compara con el crecimiento anual de la población de América Latina incluyendo al Caribe, estimada en nueve millones anuales, ello arrojaría una tasa de captación anual apenas de un 1,22 por ciento, similar al crecimiento anual de la población cooperativizada del movimiento en su conjunto. El total de miembros de las cooperativas en 1973 era apenas un poco superior al incremento total anual de la población de toda América Latina. Las cifras que anteceden dan lugar a una primera reflexión: la tendencia del crecimiento del movimiento cooperativo en su conjunto, si se admite que tal movimiento existe en todos los países de América Latina, lo que solamente es cierto para algunos, es de apenas un avance tímido que tiende a mantenerse estable. Las cooperativas, por consiguiente, no representan en la mayoría de los países de la región verdaderos núcleos de presión, ni tampoco tienen la importancia cuantitativa de otras empresas no cooperativas o estatales.

Cuán lejos estamos de los días primeros de la OIT, cuando su primer Director General, Albert Thomas, bregaba para que en el seno de la Conferencia General de la OIT, las

(1) Véanse los cuadros anteriores.

cooperativas tuviesen también la oportunidad de dejar oír su voz paritariamente con los representantes gubernamentales y de los trabajadores. En efecto, mediante una circular a los gobiernos de noviembre de 1920, Albert Thomas les pedía que atribuyeran “a un representante de las sociedades cooperativas uno de los puestos de consejero técnico que estaban facultadas para cubrir”. Quería, no tal vez que la OIT fuera una institución internacional cuatripartita, pero al menos que tuviera en cuenta un mundo especial donde existe una organización del trabajo que le es particular. ^{(2) (3)}.

Trataremos de analizar a qué se deben resultados tan bajos. Para ello nos será preciso examinar los tipos de cooperativas más características de América latina. Pero primero, de manera global, cabría mostrar a grandes rasgos la estructura del movimiento.

El cuadro que figura a continuación muestra que las cooperativas agropecuarias ocupaban el primer puesto entre todas las cooperativas; representaban el 31 por ciento de unidades con el 22 por ciento de los socios; le seguían las cooperativas de ahorro y crédito con un 20 por ciento del total y 30 por ciento de los socios, y, en el mismo orden de prioridad, las cooperativas de producción y de servicios con el 12 y 9 por ciento, las de vivienda con el 11 y el 5 por ciento, y las de consumo con el 10 y 21 por ciento, respectivamente. Estos tipos de cooperativas integran los conjuntos más importantes, ya que representan el 84 por ciento de todas las cooperativas con el 87 por ciento de sus socios. Por orden de importancia y para información, seguían las eléctricas con el 4 y 9 por ciento, las escolares con el 4 y 2 por ciento, las pesqueras con el 2 y el 0,45 por ciento y las de transporte (que podrían ser consideradas como de servicio) con el 5 y 0,90 por ciento, respectivamente.

Cooperativas y asociados en los países de América Ibérica (1)

	Coop.	%	Asociados	%
Agropecuarias	7.833	31	2.065.357	22
Ahorro y crédito	5.034	20	2.909.944	30
Consumo	2.531	10	2.050.615	21
Eléctricas	1.021	4	887.041	9
Escolares	1.025	4	169.050	2
Pesqueras	504	2	43.064	0,45
Transporte	1.325	5	86.568	0,90
Producción y servicios	3.068	12	880.083	9
Vivienda	2.898	11	461.671	5
	25.239	100 ±	9.553.343	100 ±

Fuente: Unidad Técnica de Cooperativas de la OEA. Datos calculados en julio de 1973.

Nueve países sobre 22, a saber: Argentina, Brasil, México, Ecuador, Chile, Perú, Colombia, Bolivia y Trinidad Tobago poseían en 1973 el 85 por ciento de todas las cooperativas y el 90 por ciento del total de asociados. Argentina ella sola tenía el 15 por cien-

(2) “El Movimiento Cooperativo y la OIT”, *Informaciones Cooperativas*, núm. 3/69, Ginebra, Suiza, pág. 20.
 (3) En la OIT están representados los gobiernos, los trabajadores y los empleadores. Es una organización tripartita.

to de las cooperativas y el 36 por ciento de los efectivos. Conjuntamente con Brasil alcanzaba el 31 por ciento de las unidades y el 58 por ciento de todos los cooperados de América Latina. Ecuador tenía respectivamente el 10 y el 1 por ciento, México el 11 y el 3 por ciento, y Trinidad Tobago con el 4,5 por ciento de las cooperativas tenía menos del 1 por ciento de los efectivos.

Por ser las más importantes y las más significativas se analizarán sucesivamente las agropecuarias, las de ahorro y crédito, las de consumo, las de producción y de servicio, las de vivienda y las escolares.

Cooperativas Sectoriales o Especializadas

Antes de comenzar, estimamos conveniente señalar que todas estas cooperativas son sectoriales o especializadas, ya que operan, como negocio principal y exclusivo, en uno de los sectores de la economía nacional, a saber: primario (agricultura y minería), secundario (industrias) y terciario (comercio y servicios en general); aunque es claro que toda cooperativa sectorial (agrícola, por ejemplo) no está exenta de recurrir a diversas transacciones en la esfera del sector terciario, ello no es sino un fenómeno de interdependencia económica y no constituye en sí una especialización. Así, una cooperativa agropecuaria puede vender sus productos a través de una cooperativa de comercialización. Para la primera, cuyo objeto es la producción de ganado y/o de cereales, por ejemplo, las transacciones en que incurra con la segunda no representan el fundamento de su negocio, que es el de producir, pero sí para la segunda, que no es sino un intermediario entre el productor y el consumidor final. Como intermediaria que es, la cooperativa de comercialización devenga una comisión por más módica que fuera, la que representa el sustento que le permite continuar sus operaciones en tanto que empresa.

Una cooperativa sectorial puede ser multiactiva, es decir, tener varias funciones pero sin rebasar el sector en el que opera ejerciendo una actividad principal. En este caso se trata de una cooperativa multiactiva unisectorial. En una gran cooperativa de producción agropecuaria, ésta puede ofrecer varios servicios colaterales a sus asociados, tales como los de ahorro y crédito, de vivienda, de consumo, etc., pero sin salir del marco agrícola en el que se encuentra enclavada. Se le llame a estos servicios secciones (de consumo, de vivienda, etc.) e inclusive, impropriamente, cooperativas, la cooperativa agropecuaria de producción genera la razón de su existencia produciendo. El acto de producción es la variable independiente que regula a los otros servicios, los cuales dependen de una actividad principal que constituye el negocio de la cooperativa. El asociado que goza del servicio de vivienda que le puede ofrecer la cooperativa de producción agropecuaria, lo hace en tanto que miembro-productor de ésta y no como usufructuario de un servicio, si bien en lo personal la cooperativa de producción rinde al miembro el servicio de valorizar su propio trabajo.

Cooperativas agropecuarias

Argentina, Brasil, México, Perú, Chile, Trinidad y Tobago y Ecuador engloban un 77 por ciento de todas las cooperativas y un 80 por ciento de todos los socios. Sin embargo, a Argentina y Brasil correspondía en el total el 38 por ciento de las cooperativas con el 66 por ciento de todos los socios. Es interesante señalar que Trinidad y Tobago poseía el 6 por ciento de las cooperativas con el 1,4 por ciento de los socios y que Ecuador, país de muchas mayores dimensiones, tenía un 8 por ciento con también un 1,2 por ciento.

Consideramos muy importante señalar que la gran mayoría de estas cooperativas no son de producción, sino más bien de abastecimiento y/o de comercialización de servicios en general. La tenencia de la tierra de la gran mayoría de los fundos, haciendas o unidades agrícolas están en manos privadas, existiendo además en una gran parte de ellas arrendatarios y aparceros. Los dueños de las haciendas, aprovechando las facilidades dadas por la ley general de cooperativas que favorece la formación de este tipo de asociaciones por una parte, así como la experiencia práctica de constatar que tratando en grandes volúmenes los precios de compra bajan o se obtienen mayores precios por lo que se produce, se unen en cooperativas de servicios agrícolas.

Los modos de producción en las más efectivas de entre ellas nada tendría que desear a cualquier explotación agrícola moderna, pero las relaciones de producción en el seno de las unidades de explotación son siempre las de patrono o asalariado por regla general. En materia tecnológica existe una gran concentración en los fundos mayores y es irrisoria en los menores. "El crecimiento de la productividad agrícola de la región en la última década se explica fundamentalmente, a pesar del complejo latifundio-minifundio, por la muy elevada productividad de un número reducido de explotaciones modernas de tipo comercial, pero que plantea el agudo problema de un desarrollo tendiente más bien a restringir que a crear empleos, dejando por consiguiente al margen a la mayoría de la población rural" ⁽¹⁾. En este sentido, una buena parte de las cooperativas agropecuarias de América Latina no han contribuido en mucho a la creación de nuevos empleos ni a la generación de ingresos repartibles entre las grandes mayorías. Es más, en las zonas de grandes latifundios han contribuido a agudizar el problema del éxodo rural y colaborado en formar verdaderas reservas de trabajo en el agro a la merced de los terratenientes. Y con un agravante, de haber pretendido obrar de manera humanitaria, amparados los propietarios por una ley general de cooperativas. Esto nos lleva a analizar el grave problema que presenta para el movimiento cooperativo la existencia de pseudocooperativas.

	Coop. %	Asociados %
Brasil	20	44
Argentina	18	22
Chile	10	5
México	9	2
Ecuador	8	1,2
Perú	6	4
Trinidad y Tobago	6	1,4
	77	79,6

A ninguna cooperativa le es dado el perseguir fines de lucro, aunque en tanto que empresa debe maximizar los excedentes económicos; aquellos repartibles son recuperados en proporción al volumen de trabajo de cada asociado o en función del negocio efectuado con la cooperativa. En el caso de las cooperativas agropecuarias de servicio, si bien este principio se respeta para quien es miembro legal de la cooperativa, el excedente repartible no se repercute entre quienes verdaderamente han agregado nuevo valor a los productos vendidos, es decir, entre quienes trabajan por la cuenta del miembro de la cooperativa agropecuaria de servicios. Si el miembro de ésta fuera una cooperativa agrícola de producción, no existiría mayor problema, por cuanto los excedentes repartibles serían apropiados por quienes los generan. Lo mismo pasaría en el caso de una explotación familiar que no ocupe asalariados. La cooperativa de servicios le permitiría obtener mejores precios que de otra manera le sería imposible. No es el caso cuando los miembros de estas cooperativas son empresas privadas a título colectivo o individual que

(1) *Mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los campesinos, trabajadores agrícolas y otros grupos análogos. Comisión Consultiva Americana, Cuarta Reunión, Lima, Perú, 19-28 de septiembre de 1973. Oficina Internacional del trabajo, Ginebra, 1973, pág. 13.*

emplean asalariados. La cooperativa estaría contribuyendo entonces al enriquecimiento personal de quienes se apropian del valor agregado a la producción por otros. La cooperativa no estaría permitiendo sino una explotación más racional del campesino y/o del asalariado. A través de la cooperativa se está de hecho revendiendo el trabajo de otros, lo que es incompatible con toda interpretación de los principios cooperativos, por más liberal que aquella sea.

Es de suma importancia señalar estos hechos, ya que la mayoría de estas explotaciones están en su producción volcadas hacia el exterior, es decir, que dependen de la demanda efectiva de un mercado externo y están basadas en un modelo agroexportador en el cual el mercado internacional constituye la variable independiente y bajo la cual se determina la fuerza de trabajo a emplearse y la tierra que efectivamente será explotada. Por este hecho, el que manipula del exterior el mercado, goza de facto del monopolio de la tierra y la modalidad de su explotación, sin detentar sin embargo el título de propiedad.

Existen, en efecto, numerosos ejemplos de materias primas y productos primarios (la carne, el azúcar, el café) que han arrojado o arrojan un aumento de precios en el mercado mundial pero que no ha beneficiado sino a una ínfima minoría. Es el campesino no organizado, incluyendo a los asalariados de este tipo de cooperativas agropecuarias, que ha sufrido más, tanto más cuanto en el plano interno, los precios de muchos productos básicos de subsistencia han subido más rápido que los salarios que devengan.

En el plano del ingreso, hay que recordar que más de dos terceras partes de la población agraria de América Latina, o sea unos 70 millones de personas, reciben un ingreso anual que promedia menos de \$ 100, y que el ingreso per capita de aproximadamente la mitad de este grupo, o sea unos 35 millones de personas, reciben probablemente menos de \$ 50-60. Este bajo nivel de ingreso combinado con una tecnología agrícola que no es apropiada en la creación de empleos, colabora “a que la participación de la agricultura en la formación del producto interno bruto sea decreciente, y a que la productividad media de la fuerza de trabajo agrícola sea inferior a la de los demás sectores de la economía, y ello pese a que la población agrícola es la que menos crece entre las distintas actividades económicas”.⁽¹⁾

Cooperativas de ahorro y de crédito

El 66 por ciento de todas las cooperativas de este tipo y un 87 por ciento de sus miembros estaban concentrados en Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago, México y Brasil. Solamente Argentina ella sola cobijaba el 13 por ciento de todas estas cooperativas con el 50 por ciento de los cooperados. Es decir, que en América Latina de cada dos asociados a cooperativas de ahorro y crédito, uno está en Argentina; y en Buenos Aires, aplicando la tasa⁽²⁾ de dispersión válida para todas las cooperativas del país, estarían concentrados el 31,5 por ciento de los asociados. En Lima, Perú “funciona el 60 por ciento del total de las cooperativas, que cuenta con el 56 por ciento del número de socios y aproximadamente igual proporción en capitales y préstamos. Tomando en cuenta el total de los préstamos de diez cooperativas –que representan sólo el 2,2 por ciento del número de entidades–, aquél alcanza el 45 por ciento de la suma de préstamos acordados por el movimiento en el orden nacional”⁽³⁾. Colombia y Argentina

(1) *Comisión Consultiva Americana, op. Cit., pág. 9*

(2) *Ver “Informaciones Cooperativas”, núm. 1/72, OIT, Ginebra, pág. 78.*

(3) *Informe sobre el Movimiento Cooperativo Peruano. Segunda Conferencia Interamericana de Cooperativismo, Chile, 1974. Edición SINAMOS, Lima, 1974. Citado en la sección que analiza las cooperativas*

poseían el 25 por ciento de todas las cooperativas y el 64 por ciento de todos los efectivos. Desde luego que, y particularmente para el caso de Argentina, el número de cooperativas refleja una mayor integración cooperativa. No precisa comentarios el constatar que México tenía, al igual que Trinidad y Tobago, el 7 por ciento de las cooperativas con apenas 1 por ciento de los miembros.

Un buen porcentaje de todas estas cooperativas son cerradas, es decir, no abiertas al público, e integradas exclusivamente por los trabajadores de empresas no cooperativas. Su impulso principal les ha sido dado por la clase media, siendo en algunos países, populares también entre los trabajadores de ciertas industrias medianas y grandes. Es un hecho corrientemente aceptado que la mayoría de los depósitos de las cooperativas representan sobre todo un consumo diferido, sin contribuir a ampliar la capacidad productiva de la sociedad. Actualmente en América Latina un buen porcentaje del ahorro

así guardado sirve para comprar artículos como televisores, automóviles y en general bienes de consumo duradero cuya producción no se origina en los países donde se compran, y en todos los casos aunque sean industrias “nacionales”, éstas están en gran parte controladas por compañías transnacionales. Por consiguiente, la demanda efectiva para esta clase de bienes beneficia más a los países de las cuales son originarias que a los nacionales del país. La creación del empleo repercute más en el extranjero que en el país donde se origina la compra. En este sentido, estas cooperativas en vez de colaborar en el financiamiento de una auténtica industria nacional, cooperativizada o no, coadyuvan a mantener una cierta relación de dependencia.

No es sino el ahorro que se invierte para ampliar la capacidad productiva de la sociedad que puede ser considerado como genuino, pues sirve para incrementar la producción en el período siguiente. El ahorro que entra en un bien final como consumo es una apariencia de ahorro, es un falso ahorro. Es la función que desempeñará en el proceso de producción como bien de consumo final o como medio de producción para incrementar la capacidad productiva en el período siguiente, lo que determina si el ahorro es productivo o consuntivo.

Es así que se llega a la siguiente paradoja: la promoción del “ahorro” hecho por este tipo de cooperativas, no hace sino desviarlos de los verdaderos cauces que lo utilizarían como verdadera fuente de inversión. En resumidas cuentas, la promoción de este ahorro produce un corto circuito, y la cooperativa se convierte en un mercado de bienes de consumo, en vez de una fuente de fondos destinados a la producción que complemente la falta de liquidez o de financiamiento de las unidades de producción.

En realidad, las cooperativas de ahorro y crédito han resultado ser uno de los éxitos comerciales más grandes del sector privado de la economía nacional e internacional, que, promoviéndolas, se asegura un mercado importante. Es así que el pequeño ahorro de millones de iberoamericanos, que por él mismo no representaría gran cosa, se le integra al sistema de producción capitalista de mercado con apariencias de equidad y de democracia.

En el Perú, “el total de los mutuos acordados durante el período 1970-1971, se destinaron el 74,5 por ciento a gastos de consumo y sólo el 25,5 por ciento a inversiones en

	Coop. %	Asociados %
Argentina	13	50
Colombia	12	14
Perú	11	16
Ecuador	10	1
Trinidad y Tobago	7	1,2
México	7	1,1
Brasil	6	3,2
	66	86,5

actividades productivas” (1). Se ha tratado de buscar las causas a este fenómeno que circunscribe a las cooperativas de ahorro y crédito, y por extensión, al movimiento cooperativo en general, a una especie de simple mutualismo “castrando sus posibilidades potenciales de herramienta de cambio social, en el origen externo de la promoción del desarrollo del cooperativismo de ahorro y crédito en el Perú, gestado en su mayor parte bajo la influencia y patrocinio del cooperativismo norteamericano, ligado a la filosofía y a los intereses políticos de ese país” (2).

Nadie niega las virtudes educativas que el ahorro puede inducir en quienes se esfuerzan de superar su condición humana: una paternidad más responsable, una disminución en el consumo del tabaco y del alcohol, un aprovisionamiento sobre bases más constantes a las necesidades del hogar. Pero de esto a querer hacer de ellas una panacea, bajo las actuales circunstancias, dista mucho en tanto, que verdaderos instrumentos de cambio social.

Finalmente, cabría agregar que en la mayoría de los países no se consideran los depósitos en cuenta corriente, lo que contribuye a disminuir la atracción del público hacia las cooperativas de ahorro y crédito, además de que, por regla general, no les está permitido prestar otros servicios financieros que son corrientes en las instituciones de banca y finanzas. Los bancos cooperativos tampoco operan con cuentas corrientes, salvo recientemente de nuevo en Argentina.

Cooperativas de consumo

Seis países, a saber: Brasil, México, Argentina, Perú, Chile y Uruguay, totalizaban el 82 por ciento de todas las cooperativas y el 94,5 por ciento del total de asociados. Chile, con el 4 por ciento de las cooperativas, poseía el 17 por ciento de los efectivos, lo que supondría una buena integración de este tipo de cooperativas, y Uruguay también con el 4 por ciento, sólo representaban al 7 por ciento de los cooperados. Argentina tenía el 9 por ciento con el 27 por ciento, respectivamente, y en conjunto con Brasil totalizaba el 36 por ciento y el 59 por ciento, respectivamente. México, con el 32 por ciento, es decir, con casi un tercio de las cooperativas, solamente tenía apenas un 9 por ciento de los asociados. El Perú poseía el 6 por ciento y 2,5 por ciento, respectivamente.

Tanto para México como para el cono Sur de América Latina, estas cooperativas comienzan a desarrollarse entre los años 70 del siglo XIX y los albores del XX (3). Sin embargo, en México, actualmente el número de cooperativas no parece guardar mucha correlación con el de asociados. Salvo en Brasil, donde el movimiento de cooperativas de consumo se ha desarrollado considerablemente, de cada dos de todos los cooperados de América Latina un poco más de uno se encuentra en Argentina, Chile o Uruguay, países que han recibido los contingentes mayores de emigrantes europeos.

	Coop. %	Asociados %
México	32	9
Brasil	27	32
Argentina	9	27
Perú	6	2,5
Chile	4	17
Uruguay	4	7
	<hr/>	<hr/>
	82	94,5

(1) *El Movimiento Cooperativo Peruano, op. Cit., pág. 115.*

(2) *Peter van Ginneken. EL Desarrollo del Cooperativismo y la Educación Cooperativa en el Perú, pág. 9. Edit., CENTRO, Lima, 1974. Citado en el Informe Técnico del PER/71/550, op. Cit. El autor alude a CUNA Internacional.*

(3) *Boletín de Informaciones Cooperativas: Cronología cooperativa, Complemento núm. 2, Ginebra, 1973, págs. 25-28.*

Es cierto y nadie podría negarlo, que las cooperativas de consumo contribuyen a valorizar el salario real de los trabajadores dándoles un poder adquisitivo mayor sobre todo en las ciudades que es donde las cooperativas de consumo, por regla general, se encuentran implantadas en América Latina. Entre otras facilidades y conveniencias que brindan las cooperativas de consumo se encuentran las de mejores precios (aunque este hecho mucho lo ponen en tela de juicio), un mejor control de la calidad, el retorno, etc.

Si las mercancías y artículos distribuidos por estas cooperativas fueran fabricados en cooperativas de producción, el panorama cambiaría puesto que la acumulación del excedente económico quedaría dentro del sector cooperativo. Empero tal no es el caso. El mayor porcentaje de artículos distribuido vienen de fábricas no cooperativas. De tal suerte que, en realidad, estas cooperativas permiten, cuando poseen buenas redes de distribución y son eficientes, una tasa de rotación mayor del capital industrial del sector no cooperativo, haciéndolo ganar más beneficios y en espacios de tiempo más cortos.

Los productores no cooperativizados no venden para hacer un servicio al consumidor, sino para obtener una ganancia ya sea vendiendo directamente o por medio de un tercero que realiza en el proceso finalmente la mercancía. El dinero recibido por el productor le sirve para hacer luego sus compras de insumos, directamente o no, a otros productores. Cuando un comerciante o una cooperativa de consumo compra tela, está facilitando al hilandero su venta de hilo. Las cooperativas, sin ellas tal vez saberlo, facilitan el cambio de miles de productos entre miles o cientos de productores.

De ahí la importancia que a las cooperativas de consumo les dan los fabricantes, mayormente operando en las grandes y medianas urbes, por cuanto ellas facilitan y activan la circulación de su capital industrial. Asimismo, demás está decir la importancia que estas cooperativas revisten para los grandes mayoristas. Esto explica el porqué han sido siempre toleradas. En este sentido, la cooperativa de consumo suplanta al comerciante allá donde éste no puede acercarse por falta de una infraestructura mínima que le permita operar. El buhonero o la pequeña pulpería no puede tratar evidentemente sino con un volumen reducido de mercancías. La cooperativa permite de concentrar la demanda y, sin desdecir desde luego su utilidad, de hecho está sirviendo de intermediario comercial entre el productor y el consumidor final. La cooperativa suplanta al comerciante, o, dicho en otros términos, al capital comercial que es ante todo un vehículo de intercambio de los fabricantes entre ellos mismos pero sin que éstos intervengan. Esto nos indica que el proceso de distribución de mercancía está no solamente ligado al capital industrial, sino que le es subordinado. He ahí entonces la importancia que reviste para el movimiento cooperativo la creación de sus propias fuentes de producción. Fue así como y a través de las cooperativas de consumo, que el “cooperativismo”, nacido de una sociedad industrial o paraindustrial, se implantó en América Latina, pero ya decantado, es decir, habiendo perdido las trazas de los motivos y razones que le dieron la vida ⁽¹⁾. Actualmente las cooperativas de consumo están llegando a ser cada día más empresas de negocios en América Latina y no empresas de hombres.

(1) Es sumamente interesante releer los estatutos primitivos de la Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale. El subpárrafo 5 del artículo primero, reza así: “Desde que sea posible, esta sociedad comprenderá la organización de las fuerzas de producción, de la distribución y del Gobierno, o, dicho en otras palabras, el establecimiento de una colonia que se baste a sí misma y en la que se unirán los intereses, o bien prestará ayuda a otras sociedades para establecer colonias de esa clase”. “Informaciones Cooperativas”, núm. 1/71, Ginebra, pág. 87. Para un análisis del proceso de la decantación cooperativa en América Latina, véase Orlando Fals Borda: “Formación y deformación de la política cooperativa en América Latina” en “Informaciones Cooperativas”, núm. 4/70, Ginebra, págs. 7-29.

Este hecho tiene implicaciones profundas en el desarrollo no sólo de las cooperativas de consumo sino del movimiento cooperativo en su totalidad, pues sus actividades no parecen haber favorecido el desarrollo y refuerzo de las genuinas cooperativas de producción.

Finalmente, quizá sea en el agro donde este tipo de cooperativas se necesita más, pero es precisamente allí donde hay las menos y casi siempre muy mal desarrolladas. La primera razón se fundamenta en el bajo nivel de ingreso del campesino latinoamericano que no puede generar una verdadera demanda efectiva, y por consiguiente ser la base de un mercado de productos agrícolas de primera necesidad. Esto entraña que la pequeña explotación agrícola, subfamiliar, familiar, pequeña o mediana, no está incentivada a desarrollarse intensivamente y poder así abastecer a las cooperativas de consumo. Con mucha más razón, una pequeña cooperativa de producción que sea eficaz no puede crearse o se encuentra limitada en su expansión, que no podría ser mayor que la magnitud del mercado interior. Nos encontramos, por consiguiente, en un círculo vicioso. Solamente abordando el problema bajo otra óptica, es que se podría encontrar la base para una correcta solución.

Vemos, pues, como la distribución, en este caso las cooperativas de consumo, no debería ser considerada independientemente, abstractamente, de los modos y sistemas de producción prevalecientes, y, para ser precisos, de las cooperativas de producción.

Cooperativas de producción y de servicios

Ante todo habría que hacer la salvedad de que no conocemos exactamente qué porcentaje exacto de estas cooperativas constituyen verdaderas empresas cooperativas de producción, artesanales o industriales, y qué porcentaje lo forman las cooperativas llamadas de servicios cuya modalidades pueden ser muy variadas. Valga sin embargo decir que, con excepción de Argentina, primordialmente, y México y Ecuador (cooperativas artesanales), y en menor grado Colombia y Chile, las cooperativas de producción no parecen desempeñar un papel de trascendencia económica en los otros países de América Latina. Las cooperativas de servicios como tales forman sin duda una parte importante de las estadísticas que damos a continuación.

El 92 por ciento de los asociados a este tipo (o más bien a estos dos tipos de cooperativas) se encontraba concentrado en ocho países: Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú ⁽¹⁾, Uruguay y Bolivia, que tenía el 89 por ciento del total de cooperativas. Sólo Colombia poseía el 12 por ciento de las cooperativas y el 64 por ciento del total de efectivos. Ecuador y México tenían una distribución similar con el 18 y 2 por ciento y 15 y 3 por ciento, respectivamente. Entre Argentina, Colombia, Ecuador y México estaba el 62 por ciento de las unidades y el 79 por ciento de sus efectivos.

	Coop. %	Asociados %
Ecuador	18	2
Argentina	17	10
México	15	3
Colombia	12	64
Chile	9	6
Perú	7	3
Bolivia	7	4
Uruguay	4	0,23
	89	92,23

(1) El Perú presenta actualmente características cualitativas diferentes del resto de América Latina. El proceso de la Revolución Peruana, al cual puede ser asociado un verdadero proceso de revolución de la cooperación, vuelca gran parte de su esfuerzo en la organización de la producción sobre bases participacionistas.

Con respecto a las cooperativas de producción, artesanales o industriales, cabe señalar que, por regla general, no son muy numerosas y que tienen pocos adherentes, y por otra parte que no todas son genuinas de producción y que, como en el caso de las agropecuarias, muchas constituyen simplemente servicios de compra y venta, vale decir, son cooperativas comerciales. A su vez, en una buena proporción de ellas, los trabajadores no son necesariamente miembros a parte entera de las cooperativas, constituyendo de hecho simples trabajadores asalariados. En toda América Latina el número de estos dos tipos combinados de cooperativas ascendía a 3.068 con unos 880.033 miembros.

En la medida que estas cooperativas de servicios han contribuido a disminuir el desempleo y el subempleo, su importancia en la organización del sector llamado informal (no organizado) de la economía nacional y que puede ser asociado con la marginalidad urbana, puede revestir una importancia capital en la integración de los marginados del campo al sector superior (formal u organizado) de la economía. “El sector superior es la consecuencia directa del proceso de modernización, y engloba las actividades correspondientes a los procesos de tecnología y a sus beneficiarios. El circuito inferior (correspondiente al sector informal) es el resultado indirecto del proceso de modernización y está constituido por una amplia gama de actividades que son desarrolladas por y para una multitud de personas pobres. Lejos de ser independientes, estos circuitos sostienen relaciones funcionales e intercambian bienes y servicios a través de una cadena de intermediarios que desempeñan un papel determinante”.

“De esta manera se establece un flujo físico que va del circuito superior al inferior y otro, financiero, que efectúa la trayectoria inversa. Es así como los mayoristas y fabricantes dan salida a sus productos, muchas veces de inferior calidad, que no pueden ser vendidos en el sector moderno (formal) de la economía. Para ello utilizan la infraestructura física y las propias relaciones de producción y de distribución que el sector informal secreta. Pero lo que es extraordinario es que el funcionamiento de este sistema da lugar a un flujo financiero que va del circuito inferior al superior. Por ser un sistema derivado de una economía pobre, el circuito inferior no tiene recursos financieros propios y se ve obligado a hacer uso del crédito de una manera continua que le es suministrado a cuentagotas por el sector superior. Esto significa que el circuito superior capitalista mantiene bajo su dependencia al inferior, y, lo que es peor, los beneficios son canalizados hacia el primero a través de un sistema complejo de intermediarios. Es así que el sector moderno de la economía absorbe parte del ingreso de las categorías más desfavorecidas, imponiendo altas tasas de interés sobre los préstamos y acelerando su empobrecimiento” ⁽¹⁾. Es decir, que el circuito moderno concita el desarrollo del subdesarrollo del sector marginado.

La misión cooperativa en el sector no organizado de la economía debe por consiguiente ser doble. De una parte, debe tratar de organizar el circuito inferior y, en segundo término, debe propender a liberarlo integrándolo al sector cooperativo, si este sector existe. Pero no es al sector terciario de la economía que el esfuerzo debería ser dirigido en primer lugar, sino al secundario. Los servicios son necesarios en toda economía, pero en el caso particular de Iberoamérica se ha comprobado que a un gran porcentaje de la población urbana no le ha quedado más remedio que refugiarse en ese vasto sector llamado

(1) Mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los campesinos, trabajadores agrícolas y otros grupos análogos – empleo, ingresos e igualdad en América Latina y el Caribe. Informe II; Décima Conferencia de los Estados de América. Miembros de la Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1974, págs. 14-15.

de “servicios” y cuya productividad por trabajador es apenas de un cuarto de la prevaleciente en la industria. Mientras que la productividad de la industria, minería y construcción combinados se incrementaba anualmente en los últimos años de un 6 por ciento y su capacidad de empleo aumentaba de 2,8 por ciento anual, la productividad del sector de servicios arrojaba un descenso, lo que indicaría un aumento de los índices de subempleo.

Es a la producción cooperativa a la que habría que dar todo el énfasis, debiendo considerarse a los servicios como apoyo a la industria.

Cooperativas de vivienda

En seis países, a saber, Chile, Perú, Uruguay, Ecuador, Brasil y Argentina, se encontraba el 93 por ciento de las cooperativas de vivienda con el 93 por ciento de los socios. Solamente a los países del cono sur: Argentina, Chile y Uruguay correspondía el 55 por ciento y 47 por ciento respectivamente, a los que, si se les suma Brasil, lo elevaría respectivamente al 65 por ciento y 77 por ciento. Brasil (30 por ciento) y Argentina (26 por ciento) ellos solos concentraban el 56 por ciento de todos los socios pero únicamente el 17 por ciento de las cooperativas. Chile, que poseía el 37 por ciento de todas las cooperativas, tenía un 19 por ciento de los asociados.

	Coop. %	Asociados %
Chile	37	19
Perú	15	11
Ecuador	13	5
Uruguay	11	2
Brasil	10	30
Argentina	7	26
	<hr/>	<hr/>
	93	93

Estas cooperativas se encuentran concentradas en las grandes ciudades. El campo es prácticamente ignorado. Además, salvo ciertas excepciones estas cooperativas favorecen sobre todo a la clase media.

Por regla general, este tipo de cooperativas tiende a desaparecer una vez que la vivienda ha sido construida. La modalidad por la cual la propiedad del habitáculo es de la cooperativa pero cuyo usufructo indefinido e inclusive hereditario pertenece al asociado, no parece ser muy generalizada.

El total de miembros de las cooperativas de vivienda se elevaba a unos 461.671 en 1973. Para el mismo año, la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) calculaba que el déficit de viviendas se elevaría a 20 millones de unidades. Es decir, que, si asumimos que el número de miembros de este tipo de cooperativas representa también una unidad habitacional, la vivienda cooperativizada no representaba sino un 2 por ciento de las necesidades de toda América Latina y ello concentrado, como se apunta más arriba, en unos pocos países. Ya en 1968 la ONU estimaba que en América Latina entre 1965 y 1975 deberían construirse cada año 993.000 viviendas al costo anual de \$ 2.814 millones. Las proyecciones para 1980 arrojan que la población estará concentrada en un 50-55 por ciento en las ciudades con menos de 20.000 habitantes y en un 25-30 por ciento en las ciudades con más de 500.000 habitantes. Las zonas urbanas llamadas anárquicas representan un 46-50 por ciento de los habitantes de Recife, Guayaquil, México y Maracaibo y un 80 por ciento de la población de Buenaventura, Colombia ⁽¹⁾. Esta situación se confronta a dos hechos: recursos nacionales insuficientes y una ayuda gubernamental limitada.

(1) Ver *Las Empresas de América Latina ante el Problema de la Vivienda Obrera*, OIT, Ginebra, 1972.

Las cooperativas de vivienda solamente han contribuido muy marginalmente a la construcción de un habitáculo digno para la mayoría de los latinoamericanos. Y, sin embargo, sus posibilidades son enormes.

Cooperativas escolares

Este tipo de cooperativas ocupa en América Latina un puesto muy modesto. Entre Brasil y Trinidad y Tobago, dos países opuestos por sus dimensiones, estaba concentrado el 83,5 por ciento de estas cooperativas y el 85 por ciento de sus efectivos; el 28 y el 8 por ciento respectivamente correspondía al segundo país. Colombia tenía el 8 y el 5 por ciento respectivamente.

Aparentemente, ni en El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana y, extrañamente, Uruguay ⁽¹⁾, operaban cooperativas escolares.

En un continente donde los analfabetos son legión, debería aprovecharse al máximo las posibilidades de la juventud y de la niñez alfabetizada a través de cooperativas escolares. Ello no se hace en la medida que sería posible y necesario, pese a que en muchos países las legislaciones respectivas prescriben la educación cooperativa en las escuelas, y, donde éstas no existen, su creación. Es así que el artículo 31 de la ley orgánica de la instrucción pública del Brasil prescribe que las empresas industriales, comerciales o agrícolas que ocupaban a más de 100 personas están obligadas a impartir la enseñanza gratuita tanto a los trabajadores como a su hijos; el Código de Trabajo de Colombia en su artículo 285 exige la creación de escuelas en las empresas con un capital mayor de 800.000 pesos, y, con variantes más o menos similares, prescriben lo mismo, el artículo 41 del Código de Trabajadores de Ecuador, el artículo 95 del Código de Trabajo de Honduras, el artículo 123, III de la Constitución Federal de México, el artículo 109 de la Constitución Política de Nicaragua, el artículo 124 de la Ley de Trabajo de Venezuela, la Ley N° 3019 y los artículos 167 y 170 de la Ley Orgánica de la Educación Pública del Perú, asimismo, estadísticas de la UNESCO reflejan que los desembolsos consagrados por los gobiernos a la educación ⁽²⁾ no han beneficiado la constitución de cooperativas escolares, ya que, de haberlo hecho, el número de estas cooperativas debería lógicamente ser mayor.

El proceso de integración de Iberoamérica

No sería completo el panorama que damos de las cooperativas de la América Ibérica, si no examinamos, aunque sólo fuese de manera sucinta, el proceso actual de integración económica y social, por las repercusiones directas que éste tiene en el desarrollo futuro del sistema de la cooperación, tanto en los planos nacional, continental e internacional.

En los últimos 20 años diversos esfuerzos se han hecho en América latina para establecer zonas de libre comercio que redundarían, como "lógica consecuencia", en la integración económica y social del continente. Esta manera de ver las cosas no es sino la pro-

(1) NDLR. Según datos de la OIT, en 1972 funcionaban en Uruguay 7 cooperativas escolares.

(2) Es así que Chile, Ecuador y Venezuela en 1969 habían consagrado a la educación un opco más del 4 por ciento del Producto Interno Bruto; Costa Rica en 1966, el 6,4 por ciento. EN 1970 ó 1971, los fondos invertidos a favor de la educación por el Gobierno central representaban entre el 15 por ciento y el 20 por ciento de los desembolsos totales para Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Venezuela; entre el 20 por ciento y el 25 por ciento para Ecuador, Honduras y Perú; y más del 25 por ciento para Costa Rica, El Salvador y Uruguay. *Les Services Sociaux d'Entreprise et interentreprises dans les pays d'Amérique latine, OIT, Ginebra, 1973.*

yección, en el plano internacional latinoamericano, de las políticas internas de desarrollo siguiendo el modelo desarrollista capitalista aplicado en la casi totalidad de los países de la región exceptuando a Cuba.

La Asociación latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fue creada en febrero de 1960 por Argentina, Chile, Brasil, México, Paraguay, Perú, Uruguay; Colombia y Ecuador se unieron en 1962 y Bolivia y Venezuela en 1967. Por el Protocolo de Caracas de diciembre de 1969, la ALALC se esmeraría en completar una zona de libre comercio a no más tardar de diciembre de 1980. Sin embargo, dado que las diversas producciones son similares, los países relativamente menos desarrollados no han visto ninguna ventaja en proceder a autoaplicarse la fábula del tiburón y las sardinas y perder, como de hecho ha sucedido, mercados tradicionales en aras de una unión de esfuerzos que beneficia sobre todo a los más grandes. Como consecuencia de la ineficacia de la ALALC, y de acuerdo con lo estipulado por el propio tratado que permite la formación de subgrupos Regional Andino en virtud del Acuerdo de Cartagena, suscripto en 1969 por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú; Venezuela se unió en 1973 y Argentina participa como observador desde 1972. Su principal propósito ha sido el de acelerar la integración latinoamericana en grupos de países cuyas producciones fueran o pudieran ser complementarias con miras a una integración que favorecerían intereses más comunes. Además, dentro de la ALALC, puesto que estos países continúan siendo miembros de ella, les daría un poder de negociación más grande. El Grupo Andino, como también se le llama, ya ha adoptado sus propias firmas de cooperación industrial, que incluye la programación común de la producción industrial en varios sectores y ha adoptado una serie de decisiones específicas respecto a temas tales como la reglamentación de la inversión extranjera, el régimen común a aplicar a las compañías transnacionales, la política común sobre la tecnología, la armonización de las políticas sociales respectivas, y un plan común de reducción de aranceles. Otro tipo de actividades se relaciona con la creación de una corte de justicia subregional, la unificación de la legislación del trabajo y de la seguridad social, habiéndose también concluido estudios sobre un sistema común de formación profesional y de planificación de los recursos humanos.

Es interesante observar que el Consejo Económico y Social del Acuerdo de Cartagena está integrado por tres trabajadores y tres empleadores representantes de las empresas de cada país miembro. El artículo 3 del Reglamento del Consejo estipula que esos representantes colaborarán conjuntamente para el establecimiento de cooperativas y empresas dirigidas por los trabajadores. El objetivo principal de este Consejo es el de servir como enlace entre los diversos sectores de actividad económica de los países miembros, a su vez que promover una participación activa de los sectores que representa en el proceso subregional de integración.

Adscrito al Acuerdo de Cartagena y en estrecha conexión con el Consejo Económico y Social, recientemente ha sido creada la Secretaría de Integración Cooperativa (SICOOP), cuyos objetivos principales son la coordinación con miras a la promulgación de una legislación cooperativa común, la promoción cooperativa y de otras formas no convencionales de cooperación tanto a nivel nacional como multinacional, y la asistencia técnica al movimiento cooperativo de los países miembros. SICOOP fue creada como resultado de las recomendaciones de cuatro seminarios subregionales latinoamericanos. En consecuencia, puede considerarse a SICOOP de ser el brazo de la cooperación o cooperativo del Pacto Andino. Entre sus objetivos específicos se encuentra la integración:

- ❖ técnicoproductiva,
- ❖ comercial,

- ❖ financiera,
- ❖ de la información, educación y formación cooperativas,
- ❖ de la investigación y de los estudios relacionados con la viabilidad de empresas cooperativas.

Continuando la exposición de nuestro panorama de la integración en Iberoamérica, los estudios comenzados en la década de los años 50 atinentes a la creación de un Mercado Común Centroamericano (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica) culminaron el 13 de diciembre de 1960, fecha en que se suscribió el Tratado General de Integración Centroamericana, por el cual las partes contratantes se otorgaron en forma irrestricta el libre comercio para la casi totalidad de los productos originarios de la región centroamericana. Sin embargo, la falta de readaptación de las estructuras productivas nacionales, causada por la ausencia de mecanismos de coordinación de las políticas de desarrollo, han obrado de tal suerte que, aun cuando se dista mucho de lograr una verdadera economía de dimensión regional, los beneficios de la integración – del crecimiento– tendieron a concentrarse en los núcleos urbanos principales, en forma muy desigual entre países, y en beneficio de estratos sociales relativamente reducidos ⁽¹⁾. Actualmente el Mercado común se encuentra en un verdadero atolladero en gran parte producido por “la guerra inútil” ⁽²⁾ entre El Salvador y Honduras de julio de 1969.

Siempre dentro del marco de la integración latinoamericana, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) fue creado en octubre de 1975 en Panamá por todos los países iberoamericanos del continente y aquellos independientes de habla inglesa del Caribe. Veinticinco países en total. Entre sus objetivos principales se encuentra el propiciar la mejor utilización de los recursos naturales, técnicos y financieros de la región mediante la creación y fomento de empresas multinacionales latinoamericanas, el apoyo a los procesos de integración y, en general, el fomentar la formulación y ejecución de programas y proyectos económicos y sociales de interés para los países miembros.

Hasta la fecha, en el proceso de integración latinoamericano son los países signatarios del Pacto Andino los que han sabido demostrar el mayor dinamismo, pese a la actual división que parece vislumbrarse entre Colombia y Chile de un lado, que preconizan tarifas arancelarias más bajas que los otros miembros, y Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia por el otro. El Grupo Andino es el único que ha manifestado expresamente una voluntad de hacer partícipes a los trabajadores, por medio de sus propias organizaciones, en los beneficios que un proceso genuino de integración puede brindar a las masas. Pero no basta las buenas intenciones; DICOOP se encuentra aún desprovista de un presupuesto importante que le permita operar. Será al movimiento el suplirlo.

Finalmente y por la trascendencia que tienen, vale la pena someramente de abordar las resoluciones aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas relativas al establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

(1) El Desarrollo Integrado de Centroamérica en la presente década, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Centroamericana (SIECA), Tomo I, Edit. Por el Instituto para la Integración Económica de América Latina (INTAL), Buenos Aires, 1973, págs. 4-5.

(2) Marco Virgilio Carías y Daniel Slutzky, “La Guerra Inútil”, Análisis socioeconómico del conflicto entre Honduras y El Salvador. Editorial Universitaria Centroamericana (EDUCA), San José, Costa Rica, 1971. Radiografía crítica y aguda que explica las condiciones de subdesarrollo, atraso y sumisión en que se encuentra Centroamérica y que son base de ese conflicto fratricida.

La Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (no un nuevo orden social) que precede al Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden internacional aprobado por la Asamblea General el 1º de mayo de 1974, manifiesta que “el actual orden económico internacional está en contradicción con la evolución de las relaciones políticas y económicas internacionales en el mundo contemporáneo”, lo que exige que estos cambios irreversibles hagan “necesaria una participación activa, plena y en pie de igualdad de los países en desarrollo en la formulación y ejecución de todas las decisiones que interesan a la comunidad internacional”. Lo que se esconde detrás de estas líneas, que pueden inclusive hacer llorar, es que cuando un Estado negocia un tratamiento no discriminatorio para sus productos, lo hace a sabiendas que en el grupo de intereses que en el momento de la negociación él representa existe una discriminación querida, aunque oculta, inclusive cuando se trata de una “cooperativa agropecuaria”, contra los asalariados que producen los bienes y que no pueden, en la mayor parte de casos, ni siquiera adquirirlos. Y, más adelante, la Declaración formula como principio las facilidades, principalmente de asistencia de toda índole, que deben darse a las asociaciones de productores por el papel que pueden desempeñar en el crecimiento sostenido de la economía mundial y acelerar el desarrollo de los países subdesarrollados. Sería entonces necesario y hasta perentorio que las cooperativas y el sistema de la cooperación en su conjunto, tengan muy presente estos conceptos al formular sus propias reivindicaciones.

El Programa de Acción aprobado cubre prácticamente todos los ámbitos que interesan a los países subdesarrollados en las diversas esferas de las materias primas, de los alimentos, del comercio en general, del transporte y seguros, de la industrialización y de la transferencia de tecnología.

La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1974 enfatiza el derecho de todos los Estados de participar con el asentimiento de las partes involucradas en la cooperación subregional, regional e interregional (artículo 12), debiendo cooperar para facilitar que las relaciones económicas debiendo cooperar para facilitar que las relaciones económicas internacionales sean más racionales y equitativas y para fomentar cambios estructurales con el contexto de una economía mundial equilibrada (artículo 9). A su vez, el artículo 11 establece que los Estados deben cooperar para robustecer y mejorar continuamente la eficacia de las organizaciones internacionales en la aplicación de medidas que estimulen el progreso económico general de todos los países, en particular de los países en vías de desarrollo, adaptándolas, cuando sea apropiado, a las necesidades cambiantes de la cooperación económica internacional.

Con estos antecedentes, es solamente en base a grandes perspectivas que el movimiento cooperativo puede devenir un verdadero cooperativismo, asociándose en esta empresa con las otras instituciones que integran el sistema de la cooperación. Ya debería quedar lejano el día en que se concebía a las cooperativas independientemente de una acción colectiva generalizada y sin la cual el movimiento se anquilosa y se limita en su crecimiento y desarrollo. El futuro del cooperativismo en la América Ibérica, para que tenga el peso a que lo destina el impulso de millones de desamparados, debe salir de la prisión de su propio corsé y catalizar y ser catalizado en la lucha por la liberación nacional económica. Esto en el plano interno. Al exterior, debe proyectarse y unirse al movimiento de los otros países. Ello no podrá nunca ser realizado si no lo hace apoyado por una amplia base organizada de tal suerte que refleje los más amplios intereses y que persiga objetivos políticos comunes.

La integración económica latinoamericana, tan necesaria para crear un mercado intralatinamericano que lo libere de la dependencia, no podrá nunca realizarse si se instrumenta a espaldas del pueblo organizado. Es por eso que, dentro del marco legal que ofrecen las instituciones de integración ya existentes, la nueva cooperación iberoamericana debe de hacer su entrada con fuerza. En esta misión tiene la ventaja que no poseen los otros grupos y grupúsculos: la mística cooperativa. “Sin un poco de sueño y de utopía difícil es que se lleven a cabo las grandes realizaciones”. Lo que en el proceso de integración actual no se ha logrado, lo puede realizar un sistema de cooperación basado en nuevas estructuras.

La Nueva Cooperación

Las Cooperativas Multisectoriales

Hemos tratado de demostrar que, en síntesis, el movimiento cooperativo en Iberoamérica adolece de los males y defectos de las sociedades (sociológicamente hablando) de las que forma parte, dejándose, necesariamente, absorber por ellas. Hemos visto cómo los distintos tipos de cooperativas se acomodan al sector de la economía particular en el cual se encuentran sumergidas –más que integradas– sin gozar de todos los privilegios de los agentes que, por y para ellos, concentran en sus propias instituciones –muy ligadas al Estado– todos los beneficios del crecimiento económico. En suma, inclusive en el sector organizado de la economía existe una especie de marginalidad cooperativa. En efecto, cuando las cooperativas operan en el sector organizado –y salvo excepciones todas operan en este sector–, lo hacen marginalmente en tanto que unidades capaces de poder centralizar decisiones acordes con su propia naturaleza y con sus propios objetivos. Se manifiestan más bien como instrumentos o utensilios del sistema imperante que como vehículos canalizadores de cambio. Las unidades económicas cooperativas se reproducen sin lograr plenamente integrarse al sector cooperativo que supuestamente integran y, menos aún, a las funciones económicas ejercidas por las otras cooperativas operando en otros sectores de la economía nacional. Entre ellas permanece un enorme vacío en el que pulula todo un ejército tradicional rural y una masa localizable urbana marginada; se dan como con codo y no se tocan, se ignoran en silencio en medio de un bullicio atronador.

En vista de los problemas que acosan a las cooperativas en cualquiera de los sectores en que operan, sería menester tratar de encontrar la solución o soluciones a través de una organización que por su extensión territorial multisuperficial, por la amplitud de funciones productivas que cubra doquiera estuvieran localizadas y por su constitución interna, sea capaz de enfrentar y resolver los problemas estructurales que se derivan tanto de la tenencia de la tierra, como de la tecnología y de la necesidad de aumentar la productividad, con sus repercusiones en el empleo y la marginalidad urbana. A su vez, este tipo de organización debería tomar en cuenta la composición social de sus integrantes, habida cuenta de la función que tradicionalmente han venido desempeñando en la producción pero con la intención de obtener la transformación dinámica del propio individuo como servidor de la comunidad en la que éste domicilie.⁽¹⁾

(1) Clodomir Santos de Morais distingue tres tipos de trabajadores agrícolas que corresponden a comportamientos ideológicos diferentes: Los campesinos propiamente dichos, asimilables a los artesanos urbanos, los obreros agrícolas asimilables a los obreros de la ciudad y los semiobreros agrícolas, mezcla de ambos. En términos generales, el sector rural tradicional puede considerarse como el equivalente del sector marginal urbano en el sentido que incluye las categorías más pobres de la población rural y las que perciben los ingresos más bajos. Es interesante observar que es de ese sector rural tradicional del que salieron las huestes victoriosas de esos dos grandes ejemplos de América, Emiliano Zapata en México (1910-1919) y Augusto César Sandino en Nicaragua (1927-1934). Ver el estudio de Santos de Morais, “La Organización Campesina y el Desarrollo Rural” en “EL Desarrollo Rural: Problemas y Procesos”. Serie didáctica PROCCARA. Edit. Imprenta Cultura, Comayagüela, Honduras, 1975.

Tiene que ser capaz, sobre bases permanentes, de capacitar y formar a sus miembros en diversos oficios y profesiones técnicas, de suerte que, el excedente económico generado, pueda, con cuadros preparados y calificados, de inmediato ser transformado, en un porcentaje determinado por la organización, en bienes secundarios de producción.

Creemos que este tipo de organización puede ser la cooperativa multisectorial.

Una cooperativa multiactiva multisectorial sería aquella cuyas actividades principales las ejerciera en varios sectores de la economía, o que, progresivamente, tuviese la intención y los medios para abarcar varias funciones, por lo menos en dos sectores de la economía. La cooperativa sería completa o compleja cuando abarcase actividades principales en los tres sectores de la economía nacional. Para que una cooperativa de esa índole sea viable, es preciso que no esté reducida a células productivas minúsculas, sino que tome como base geopolítica un cantón, municipio, aldea, ciudad rural, barrios, barriadas y grupos de éstos, tanto más cuanto que para compensar la falta de acumulación de capital, es necesario englobar al máximo posible de habitantes de la región o regiones escogidas. El consumo, la vivienda, el ahorro y crédito, etc., no serían sino flujos de apoyo y funciones distributivas dentro de la multisectorial.

Abordaremos enseguida sus rasgos más sobresalientes y sus características más importantes, así como aquellos problemas evidentes que estará destinada a resolver o a provocar su solución.

Una de las características que nos parecen fundamentales en una cooperativa multisectorial es su capacidad de enfrentar con éxito el problema del empleo, ligado éste íntimamente al problema de la tecnología.

La población excedentaria que actualmente emigra a la ciudad, es decir, el más grande porcentaje de los marginados ⁽¹⁾ bajo las actuales estructuras no puede ser empleada en razón de las altas tasas relativas de inversión en bienes de capital impuesto a la industria nacional y a la explotación agrícola moderna (incluyendo a las cooperativas) por el desarrollo industrial de los países occidentales. Estos países, en razón de su estado demasiado avanzado de desarrollo, ya desde hace mucho tiempo han superado la elaboración de una tecnología intermediaria ⁽²⁾ eficaz que es la que al parecer se necesita más en el agro y en algunas industrias urbanas en América Latina. Ahora bien, gracias a la importancia geopolítica, a la densidad y a la masa crítica de la multisectorial, ella sola representaría un mercado homogéneo de gran magnitud que le permitiría armonizar y planificar la producción y distribución de bienes y servicios, adoptando con más facilidad diversas técnicas intermediarias de producción que utilicen métodos más intensivos de trabajo. Pero ello, además, no solamente sería debido a la importancia cuantitativa de la multisectorial, sino, y tal vez sea lo más importante, a los principios económicos y de

(1) En los países desarrollados occidentales el modo de producción capitalista es exclusivo y se desarrolló en torno al crecimiento del mercado interno. Por el contrario, en los países subdesarrollados, en las antiguas colonias, el modo de producción capitalista es dominante pero no exclusivo, es extravertido y se impuso desde afuera. En los primeros, las formaciones sociales se polarizan en torno a la burguesía y al proletariado, contrariamente a los segundos, que se caracterizan por una heterogeneidad de las formaciones sociales sojuzgadas por el capital dominante. En este sentido, el marginado es un proletario abortado o inconcluso.

(2) Una tecnología intermediaria no quiere decir que no sean moderna y altamente productiva. Indica simplemente que se adapta a los sistemas y modos de producción locales, regionales o nacionales.

gerencia que rigen a las cooperativas. En efecto, en una empresa no cooperativa se llega a su explotación óptima cuando se maximiza su ingreso. Es entonces cuando la empresa está en equilibrio. Sin embargo, cabe preguntarse ¿en beneficio de quién es el resultado óptimo? Para quienes detentan el capital-acción. Por lo tanto, lo que importa en una empresa corriente es la rentabilidad del capital, el cual es constante ⁽¹⁾. En una cooperativa de producción, por el contrario, lo que interesa al trabajador es valorizar su propio trabajo; lo que es importante para la empresa cooperativa es la elasticidad del excedente económico en relación al factor trabajo, que es el elemento variable de la producción. Este factor será incorporado a la producción siempre que el porcentaje de incremento del excedente económico total generado sea mayor que el porcentaje de incremento del número de trabajadores ⁽²⁾. Por consiguiente, con dimensiones similares, en una cooperativa su punto de equilibrio se encuentra a un nivel más bajo que en una empresa no cooperativa. Además, este hecho coadyuva a que se utilice más en su plenitud la capacidad de producción de la empresa, estando por consiguiente en condiciones de producir más bienes físicos que una empresa corriente, con el consecuente efecto sobre los costos, lo que repercute en la reducción de la inflación. Pero este fenómeno económico nacido de una relación de producción especial, no agota su beneficio al nivel de la unidad productiva, sino que se extiende al ámbito de la multisectorial en su totalidad, de suerte que se seguirán incorporando trabajadores siempre que sus productividades marginales respectivas obren de forma que aumenten el excedente económico total de la multisectorial en su conjunto. Es decir que se continuará creando industrias nuevas, con una composición orgánica del capital dada, siempre que exista la posibilidad de valorizar el trabajo de sus miembros en la creación de bienes nuevos o de ampliar la capacidad de producción de los existentes. En una multisectorial no se busca el equilibrio de una empresa —puesto que comprende muchas otras— se trata más bien de alcanzar el equilibrio dinámico de un conglomerado que constantemente genera nuevos recursos. Esta avalancha benéfica repercute en la economía en general, por cuanto aumenta la demanda efectiva de bienes y servicios, no solamente en el sector cooperativo, sino también en el sistema ampliado de la cooperación y en el no cooperativizado, siempre que esta demanda encuentre su contraparte en una oferta incrementada.

Vale la pena ilustrar lo que una nueva forma estructural de organización puede representar para América Latina, en función de la tarea enorme que hay que emprender.

En efecto, se calcula que a fines de los años sesenta 30 millones de iberoamericanos eran habitantes marginales cuyo acceso al sector moderno de la economía estaba limitado. Este exceso de oferta de mano de obra confrontado con la reducida capacidad de absorción de la industria, precisamente ha llevado a la constitución del sector informal. “Igualmente son muy significativas las cifras de la proporción de habitantes de “barriadas” respecto del total de la población en algunas ciudades hacia mediados de los años sesenta: Caracas, 80 por ciento; Guayaquil, 30 por ciento; La Paz y Lima, 27 por ciento; Bogotá, 26 por ciento; Santiago, 25 por ciento” ⁽³⁾.

(1) Desde luego que cualquier compañía puede emitir nuevas acciones o aumentar el capital social de la empresa, pero ello ocurre en períodos de tiempo más o menos largos. Desde un punto de vista técnico, el capital fijo de la empresa participa en el ciclo de producción como una magnitud constante.

(2) La elasticidad del Excedente Económico por trabajador se puede medir por la siguiente fórmula:

$$E_{et} = \frac{de}{e} + \frac{dt}{t} \quad \text{donde } e \text{ es el excedente económico o la plusvalía agregada por trabajador y } t \text{ la unidad de trabajo.}$$

El excedente económico se incrementará si $\frac{de}{e} + \frac{dt}{t} > 1$

disminuirá si $\frac{de}{e} + \frac{dt}{t} < 1$

Alcanzará su grado máximo cuando $\frac{de}{e} + \frac{dt}{t} = 1$

(3) Mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los campesinos, trabajadores agrícolas y otros grupos análogos, op. Cit., págs. 5 y 24.

Las características de las actividades incluidas en el sector informal permiten la asociación del subempleo urbano endémico en este sector, con las tremendas fluctuaciones que ello implica en el ingreso. En Asunción, Santo Domingo y Managua, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) estimó que la magnitud de la oscilación del ingreso entre una semana “buena” y una semana “mala” es, en promedio, de más o menos 40 a 45 por ciento. Y, sin embargo, el sector informal prácticamente es importante en todas las ramas de actividad económica en las ciudades, habiéndose estimado que la participación de la artesanía, por ejemplo, representa un poco más del 50 por ciento de la ocupación total del sector manufacturero. Además, “los ocupados en el sector informal son los menos preparados de la fuerza de trabajo, los más jóvenes o los más viejos. En Asunción se observó que en este sector estaban ocupados el 70 por ciento de los trabajadores menores de 19 años y el 65 por ciento de los de más de 54 años de edad. Asimismo, el 73 por ciento de los ocupados con menos de tres años de educación (funcionalmente analfabetos) estaban ocupados en actividades de este sector, sucediendo lo propio con el 82 por ciento de los migrantes llegados hacia menos de un año a esta ciudad”⁽¹⁾

Ni las industrias tradicionales de América latina (alimentos y bebidas, textiles, vestuarios, etc.) ni las llamadas dinámicas (químicas, metálicas, etc.) han podido absorber y dar trabajo a ese ingente ejército de reserva formado por los marginados, contrariamente a lo que los patrones de desarrollo pretendían demostrar, a saber; que el desarrollo del sector dominante de la economía arrastraría al sector tradicional hacia cimas de prosperidad y de empleo. Y lo que tal vez sea más sorprendente es constatar que el sistema capitalista latinoamericano ha podido seguir creciendo marginalizando sin provocar explosiones sociales generalizadas, lo que sólo puede explicarse en virtud de una represión permanente. Y lo hizo y lo hace a espaldas del costo social que tal crecimiento, sojuzgado al capital internacional, acarrea para toda América latina. Las técnicas de uso intensivo de capital escogidas o impuestos desde afuera dieron al traste con todas las expectativas, que resultaron ilusas. Así, en Costa Rica, el coeficiente de elasticidad empleo-producto en las ramas productoras de bienes de consumo fue sólo de 0,22 (es decir, que al aumentar de 1 por ciento el producto, la ocupación solamente aumenta de 0,22 por ciento) en el período 1957-1963, en tanto que alcanzó a 0,53 en el sector de bienes intermedios y a 0,71 en el de bienes de capital. Para Nicaragua, en el período 1960-1969 este coeficiente alcanzó un valor de 0,23 para las industrias tradicionales, llegó a 0,39 en las intermedias y fue de 0,80 entre las metal-mecánicas. Las cifras claramente indican que la fuerza de trabajo incorporada al sector moderno de la economía opera en condiciones de alta productividad, y, relativamente, que percibe los mejores ingresos.⁽²⁾

Tan grande y magna tarea no podría ser emprendida si no acoge en su seno a los diversos grupos que forman el vasto sistema de la cooperación, pero que no podrían operar funcionalmente en tanto que sistema a menos de estar integrados a las multisectoriales. Así una cooperativa multisectorial podría estar constituida por comunidades tradicionales campesinas, por pequeños y medianos propietarios hasta el límite compatible con la estructura de la multisectorial y que autorice la ley de reforma agraria (de existir una), por brigadas de trabajo de campesinos sin tierra, por artesanos que no utilicen asalariados o cuyos efectivos le sean suministrados por la multisectorial en ciertos ca-

(2) *Mejora de las condiciones de vida y de trabajo...*, op. Cit., pág. 11

(2) *Mejora de las condiciones de vida y de trabajo...*, op. Cit., págs. 23-24.

sos determinados y pro obreros y campesinos en general. Pero para que esta institución sea viable, su forma y manera de organizarse tiene que ser específica. Los diversos grupos que constituirían los integrantes de la multisectorial deliberarían en asambleas parciales cuyos representantes integrarían la asamblea general de la cooperativa, proporcionalmente al número de miembros. La asamblea general elegiría una asamblea intermedia que actuaría como un verdadero comité central, deliberando sobre bases prácticamente permanentes. La asamblea intermedia, habida cuenta de la ratificación de la asamblea general, elegiría diversas comisiones que funcionarían como verdaderos ministerios y cuyos responsables formarían el consejo de administración de la cooperativa y serían directamente responsables de sus asuntos. De esta manera se aseguraría una gestión verdaderamente colectiva. La gerencia, en su sentido clásico, no tiene aquí razón de ser. Todos los negocios de la cooperativa se encontrarían democráticamente centralizados, comenzando por la planificación, que estaría a cargo de la Comisión de Planificación. Los integrantes de estas comisiones deben actuar como verdaderos profesionales de la cooperación y dedicados a tiempo completo.

Para garantizar una actividad económica y política sobre bases constantes, se instituiría la célula cooperativa integrada por núcleos reducidos de cinco a diez personas en el seno de cada agrupación. Serían especies de asambleas generales permanentes. Los integrantes de las diversas células cooperativas podrían agruparse en comités con funciones específicas de activismo social. Uno de los rasgos originales de una organización como la que se preconiza, es que combinaría actos gerenciales, organizativos y económicos con una militancia cooperativa, necesaria para mantener el ardor y la solidez moral de todos los participantes.

Hemos visto que no de los grandes problemas de las cooperativas tal como se nos presentan actualmente es su falta de integración, consecuencia de actuar aisladamente. En una cooperativa multisectorial se realiza internamente y casi de manera automática una integración vertical y horizontal. Vertical porque en el seno de la misma se pasa de una actividad primaria a otra de transformación y al tratamiento de los productos y subproductos sucesivos que se vayan elaborando a medida que se diversifican más las actividades, a la vez que horizontalmente pueden ir desarrollándose otras actividades concomitantes y de apoyo para permitir a la multisectorial pasar a otras ramas de producción. En esta clase de organización no se integran entidades legales, sino funciones productivas de la vida misma, con la ventaja de poder crear fondos sociales de compensación para nivelar el estándar de vida e ingresos de sus miembros. Es por eso por lo que muchos de los servicios llamados públicos desde su comienzo tienen que ser organizados de manera colectiva como parte de las funciones de la multisectorial. Las escuelas, los centros de formación profesional, etc., y, en general todos aquellos necesarios en la vida moderna y que el Estado no tenga los medios de aportar.

Cierto es que la multisectorial debería encontrar su propio mercado dentro de ella misma y en otras multisectoriales, pero nada impide que mantenga relaciones de trabajo con la economía no cooperativizada. Muchos de los insumos y servicios que emplea la industria avanzada moderna latinoamericana podrían ser muy bien producidos por las secciones de producción de la multisectorial y a costos más reducidos que los similares en empresas no cooperativizadas. Sin embargo, en la medida de lo posible, el mercado principal de las multisectoriales para los productos y por los servicios prestados debería estar formado por sus propios miembros en una proporción que les permita alcanzar su punto de equilibrio como empresas. Colateralmente, la empresa multisectorial debe producir insumos y dar servicios

a la pequeña, mediana e inclusive gran industria privada y al Estado, amparada por contratos de duración suficientemente prolongada que impida cualquier intento de represalia comercial e industrial. Pero sólo colateralmente, para no caer en una dependencia que la impida desarrollarse autónomamente. Ello no quiere decir que el volumen de operaciones así realizado no sea importante. Y lo que es atrayente es que estos tipos de acciones serían llevados a cabo no por una multitud incoherente de empresas aisladas, sin vínculo productivo las unas con las otras, sino por unas pocas cooperativas sólidamente bien organizadas, obedeciendo a planes de producción y de distribución comunes. Además, tempranamente permitirían la creación de empleos permanentes industriales en el interior de la propia cooperativa y la introducción de diversas ventajas sociales en favor de sus miembros, tales como la seguridad social, seguros colectivos de diversas clases, educación y formación profesional permanente en base a las necesidades del grupo, habitáculo digno y decente. El éxodo rural, esa plaga social de injusticia permanente, disminuiría hasta desaparecer completamente. Es más, un éxodo urbano sería inducido, estableciéndose una movilidad fructífera entre la villa y la campiña. La multisectorial crearía en ella misma su propia retaguardia. Tal vez entonces se podría saludar el fin de las grandes cosmópolis tan execrables para las verdaderas democracias. A medida que se desarrolle la producción y el vivir social, el dinamismo de la multisectorial induciría y ocasionaría modificaciones en la composición interna de los diversos grupos que la integran (por funciones, por ejemplo, o por formas superiores de organización), lo que implicaría ciertos cambios cualitativos en la organización y representación de los mismos, debiendo entonces éstos reflejarse en la asamblea general y en otros órganos representativos de la cooperativa.

Hasta el momento hemos dado por sentado implícitamente que en la organización de una multisectorial se dispone de los capitales suficientes. Partiendo de cero, la acumulación originaria solamente puede proceder sacrificando el presente para lograr el futuro, es decir consumiendo menos de lo que se produce. Sólo puede proceder del ahorro colectivo puesto en común de cada familia. Podría proceder también de las cooperativas de ahorro y crédito ya existentes, que adelantarían los créditos necesarios, o del Estado. El problema del funcionamiento, sin embargo, es menos ardua de resolver que lo que se puede pensar. Hemos visto, y las estadísticas lo demuestran, cómo la iniciativa privada nacional y las sociedades foráneas y transnacionales logran canalizar el pequeño ahorro para sus propios propósitos en un “mundo cooperativo” disgregado. En el momento mismo que un obrero, campesino, intelectual o profesional encuentre en la misma multisectorial la propia fuente de su trabajo con plena participación en los asuntos de la misma, se verá moralmente obligado a utilizar las ventajas que en este respecto le ofrezca su cooperativa. Por eso el conjunto de cooperativas multisectoriales debería crear su propia sistema de financiamiento independientemente del sector no cooperativo. De lo contrario, el sistema de la cooperación no podría alcanzar una verdadera independencia económica. Los hechos lo demuestran cada día en América latina. ¿Cuántos miles de millones nacidos del sudor de tantos cooperadores se encuentran actualmente depositados en bancos privados?.

Hemos intentado poner de manifiesto las características más sobresalientes y las ventajas más evidentes de una multisectorial. Cabría ahora responder ¿dónde debe comenzar a organizarse? Que la gestación de una cooperativa venga del campo o de la ciudad no tiene mayor importancia siempre que se tenga en mente proyectarla más allá del propio ámbito que la ha visto nacer. Desde un punto de vista territorial, por los problemas que acosan al agro y sus repercusiones en la vida nacional y por las reformas agrarias en curso de aplicación —aunque fuesen tímidas— quizás sea en el sector primario donde sea más fácil comenzar la organización de una cooperativa multisectorial. Sin

embargo, en el sector marginado, por una cierta homogenización de clase, tal vez sean menos complejas las relaciones sociales y donde se tengan más oportunidades de una organización militante a lo largo del proceso que desencadena múltiples luchas obreras urbanas. Así, por ejemplo, los obreros de la construcción, que presentan una gran cohesión en sus luchas reivindicativas y de quienes dependen en una gran proporción las compañías privadas por ser la construcción una rama difícil de mecanizar, pueden encontrarse a la cabeza en el origen gestatorio de una cooperativa multisectorial. Estos obreros, gozando casi siempre de una fuerte organización sindical, deberían acercarse a las canteras y a las zonas donde se encuentre la materia prima base de la industria del cemento, a los bosques donde se tala y a los aserraderos, para allí estimular la organización de los obreros agrícolas, de los campesinos y de los semiobreros agrícolas.

En términos generales, en zona urbana, sin duda la manera más expedita de comenzar la organización de la multisectorial es en las barriadas o asentamientos marginales, como son los pueblos jóvenes, las favelas, callampas, ranchos, etc. que plantean de inmediato el problema de la vivienda y de la ocupación. El primero no puede resolverse si no se organiza la capacidad de producir de los habitantes de un barrio o del conjunto de varios barrios. Ello implica en primer lugar realizar, en colaboración con los ministerios y sindicatos interesados, un censo de oficios y de ocupaciones profesionales para saber con qué elementos se cuenta. En segundo término, habría que conocer lo que se va a producir, no solamente en función de un barrio, sino de varios barrios y de la situación del mercado nacional, es decir, de la demanda global de bienes y servicios. El siguiente paso sería la constitución de las secciones de consumo y de abastecimiento. Sólo cuando los núcleos operativos estén en fase de producción se podrá comenzar la construcción de las viviendas de acuerdo con un plan previo de urbanización. En otras palabras, los planes de construcción no deben comenzar sino correlacionados con la capacidad de producción industrial en su totalidad, complementada por aquella asistencia financiera que los gobiernos puedan brindar.

Que el origen sea el campo o la ciudad, con muy pocas cooperativas multisectoriales se puede llegar a controlar vastos sectores de la industria moderna de un país y de la vida activa de una o varias ciudades, principalmente de las situadas en zonas rurales.

Los efectos beneficiosos de la multisectorial no deberían, sin embargo, relegarse dentro de las fronteras nacionales. Tienen que saber proyectarse fuera del ámbito nacional. Para ello sería preciso que en el seno de los grupos regionales de integración, las multisectoriales de los diversos países lanzasen empresas multinacionales, multicooperativas o multisectoriales, cuando procediera. En el Pacto Andino, gracias a SICOOP esto ya es posible. El algodón, por ejemplo, producido por las cooperativas de producción y empresas comunitarias campesinas, por ejemplo, y mejor aún, por las multisectoriales, podría ser transformado en tela y ropa por las cooperativas de producción (o las multisectoriales) de otros países que tengan la tradición o la capacidad instalada, sin perjuicio de la transformación que debería también operarse en el propio país que produce la materia prima. Esta empresa se facilita por la naturaleza misma de los principios universales cooperativos que no se circunscriben a lo que una sociedad privada considera como sus intereses identificados, necesariamente, con el rendimiento del capital invertido.

Otro proyecto que podría ser viable de inmediato es la creación de un Banco de Desarrollo de la Cooperación que opere en un comienzo dentro de los países del Pacto Andino y que extienda sus operaciones, paulatinamente, a otros países. Asimismo, una gran empresa multinacional multisectorial de seguros y de reaseguros puede ser organizada. Actualmente, sal-

vo Argentina y el Brasil, los mercados nacionales, según estadísticas de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), dependen en un porcentaje casi aberrante de los reaseguros extranjeros, lo que significa millones de divisas que se escapan por este concepto. Así esa “dependencia oscila, en términos de primas de reaseguro y en porcentaje del total de los ingresos nacionales recaudados en concepto de primas, entre el 70 por ciento en el Perú y el 40 por ciento en México. En la región del caribe, este porcentaje es aún más elevado, y en general tiende a aumentar con el tiempo”. El movimiento cooperativo latinoamericano puede sentar las bases para acometer y realizar una empresa de esta envergadura, pero no puede hacerlo solo, tiene que unirse a quienes labran el campo y trabajan en las fábricas unificados mediante empresas cooperativas multisectoriales. El programa de acción sobre el establecimiento de un orden nuevo enuncia que debe hacerse todo lo posible para “minimizar el costo de los seguros y reaseguros para los países en desarrollo y prestar asistencia para facilitar el crecimiento de los mercados de seguros y reaseguros internos de esos países, y crear para este fin, cuando proceda, instituciones nacionales o a nivel regional”. Con la cooperación de la Alianza Cooperativa Internacional a través de la Federación Internacional de las Cooperativas de Seguros (FICA), todo el saber técnico necesario que haga falta puede ser adquirido, no es más que un asunto de voluntad y de determinación.

La integración nacional e internacional de las cooperativas multisectoriales.

El sistema de cooperativas multisectoriales constituiría el sistema de la cooperación o de la multisectorialidad. El sistema crearía sus propias empresas transmsectoriales que le sean comunes como la banca, las compañías de desarrollo y financiamiento, de importación y de exportación. Esto en el plano nacional. En el internacional, formaría compañías cooperativas sectoriales o multisectoriales de acuerdo con la naturaleza del negocio que emprenderían.

La integración tradicional en federaciones y uniones teniendo en su cima una confederación no tiene aquí razón de ser por cuanto, ya lo hemos visto, la integración en el seno de las multisectoriales se hace de manera automática. Lo que sí es importante es su representatividad del sistema en el plano nacional. Sería más lógico que las asambleas intermedias eligieran en su seno a sus representantes, cuyo conjunto formaría el Consejo Superior de la Cooperación. Estos representantes del sistema, asesorados por sus técnicos, deberían, al igual que el sector privado de la economía, participar en las juntas nacionales de planificación y, en general, en todas aquellas manifestaciones de la vida económica, social y cultural del país.

La educación-formación cooperativa

Dentro de una multisectorial la educación-formación cooperativa revestiría una importancia capital. Por eso hemos querido tratar este problema de manera específica.

Por una tradición muchas veces incomprensible, se ha venido separando el concepto de educación del de formación. El primero se ha venido aplicando primordialmente a la enseñanza de los principios cooperativos sin extenderlos a los de la cooperación en su conjunto; entendiéndose por formación la capacitación, por regla general, de los cuadros administrativos de las cooperativas. Se ha desatendido la formación profesional en su sentido lato, es decir, la formación, para las necesidades de las cooperativas, de tractoristas, mecánicos, carpinteros, plomeros, etc. Y, cuando se forman, se hace por lo regular en servicios o institutos ajenos a las cooperativas. Este ha sido el caso porque las cooperativas y, cuando existe, el movimiento, por su reducida capacidad, no pueden

financiar este tipo de formación que sería posible dentro del marco de cooperativas multisectoriales, ora a nivel nacional ora en el internacional. Para no disociar la educación de la formación (administrativa y profesional), hemos optado por la fusión de ambos vocablos, educación y formación, en el entendido que cuando hablemos de educación, en ella se englobe a la educación propiamente dicha, a la capacitación y a la formación, pero extendiéndolas al conjunto del sistema de la cooperación.

Pero esto no resuelve el problema de la educación. Para poder resolverlo, es necesario producirla y reproducirla y reponerla constantemente como cualquier otro bien material.

Hasta la fecha, en todas las cooperativas del mundo, siguiendo las pautas trazadas por las respectivas leyes generales de cooperativas, la educación (en su sentido limitado) se ha venido financiando ex-post, es decir, creando reservas apropiadas según un tanto por ciento definido por la ley. Esto si se supone que las cooperativas generan excedentes. ¿Pueden arrojarlos las más pobres? Nuestra experiencia nos enseña que ni siquiera se lleva la contabilidad, sobre todo en las cooperativas agrícolas.

Sería entonces preciso concebir la educación no como un artículo de lujo que se consume, sino como parte integrante de los medios sociales necesarios para la subsistencia material y espiritual del hombre. En tal sentido, la educación debería ser incorporada como costo social al bien o al servicio final producido. De esta manera, al vender un bien o un servicio, el valor de cambio de la mercancía vendida automáticamente llevaría una parte alícuota correspondiente al insumo educación. Así concebida, la educación se reproduce en el proceso mismo de producción sobre bases permanentes, reiteradas y constantes. Ella representaría entonces la reivindicación del espíritu sobre bases concretas y materiales.

Si se considera que la cooperación, encarnación del verdadero cooperativismo, debe desempeñar un papel importante en la organización de la sociedad futura, sería entonces necesario instruir desde su temprana edad a la juventud. Los gobiernos aceptan cada día más que el estudiante no debería disociarse de la producción en general, creándose en ciertos países granjas estatales educativas y diversos talleres donde los jóvenes aprenden un oficio. Sin embargo, también es importante el enseñarle a organizarse productivamente. Una de estas escuelas es la cooperativa, particularmente su clase superior: la cooperativa multisectorial. Los ministerios de educación podrían a estos efectos lanzar programas cooperativos educativos y hacer que la enseñanza del cooperativismo en las escuelas sea obligatoria, como ya es el caso en algunos. En aquellos países en que existan dificultades presupuestales, el sistema de la cooperación debería encontrarse en posición de complementar la ayuda estatal y de crear sus propias escuelas e institutos de aprendizaje, cuyos elementos se integren más tarde a la multisectorialidad cooperativa. Se estaría educando sin crear desempleados y se estaría formando entonces a verdaderos artesanos de la cooperación.

El grave problema de la tecnología

El problema de la tecnología no es solamente técnica, tiene una importancia cultural que repercute en el conglomerado social que la emplea. La tecnología que actualmente importa América Latina, primordialmente aquella de tradición ibérica, por más bagaje que aporte el patrimonio cultural de esos pueblos, no deja de ser el aporte insertado de aquellas culturas nacionales de donde casi por obligación se compran. Cuando se adquieren patentes, marcas y derechos de toda clase se incurre siempre en un transplante cultural en que la potencia dominante, por mejores que fueran sus intenciones, termina por imponer

sus criterios filosóficos, sus puntos de vista pragmáticos, su concepción de la vida, su Weltanschauung, que no necesariamente corresponden a las necesidades vitales de quienes las importan. Una necesidad vital no solamente obedece a un soplo de vida material, sino también a modalidades de comportamiento histórico y a las propias maneras de encarar el destino para llegar a alcanzar un nuevo ethos. En esta nueva etapa de la industrialización de América Latina, esa de la industrialización satélite en que se “nacionalizan”⁽¹⁾ a las compañías transnacionales queriendo así tapan al sol con un dedo, no solamente se deslatinoamericaniza la industria nacional, sino que, y aun quizás pero, se ha entrado en un proceso casi decadente de desiberización, entendiendo por este concepto la pérdida del patrimonio material y cultural legado por los antepasados africanos, indios e ibéricos a los pueblos de América latina, que dichosamente aún hoy en día veneran a las divinidades orixas,⁽²⁾ rezan a Jesucristo y hacen sus reclamos a Huitzilopochtli⁽³⁾.

Se hace entonces imperativo de encontrar los medios materiales para que no sólo la industrialización genere e induzca cambios culturales, sino que éstos a su vez impulsen y desencadenen el proceso de revolución industrial⁽⁴⁾. Y no puede concebirse una verdadera revolución industrial sino va acompañada de un vasto proceso de transformaciones culturales y sociales. Dentro de este contexto la importancia de la multisectorial puede ser capital. La Comisión Económica para América Latina ha estimado que en los años sesenta la investigación científica y tecnológica en América Latina no alcanzaba a representar el 0,5 por ciento del producto nacional bruto, frente a coeficientes del 2 y 3 por ciento en Europa occidental y de 3 por ciento en los Estados Unidos. Dada la amplitud y lo vasto del mercado de una multisectorial y dada a recuperación del hombre que a través de ellas se quiere lograr, sería preciso que los costos de producción de bienes y servicios incluyesen provisiones para financiar la tecnología que convenga al grado de mecanización al que se quiera optar y definido por las asambleas generales de las diversas multisectoriales y por el conjunto de éstas. Se produciría entonces tecnología, pero creando y renovando la cultura autóctona sin dejarse colonizar.

Medidas complementarias para la creación de la multisectorial

Legislación cooperativa y de la cooperación.

Para que el movimiento tome el rumbo que lo lleve hacia formas superiores de organización, es preciso que se dote de las herramientas legales que lo permitan. Por su importancia, vale la pena exponer la correlación que ha existido entre la legislación cooperativa y el movimiento. Así se podrá ver claramente la enorme influencia que los gobiernos mismos ejercen en el desarrollo de los movimientos cooperativos.

Con excepción de México, Argentina y El Salvador, países en los cuales el movimiento cooperativo ha precedido a la legislación en unos 60 años, se distinguen tres categorías:

- países en los que la legislación fue anterior al nacimiento de las cooperativas, lo que equivale a decir que era inoperante. Tal es el caso de Guatemala, Perú, Panamá, por ejemplo:

(1) Es decir, que dándoles una sede nacional aparecen como si fueran nacionales.

(2) Divinidades del Panteón africano yoruba de la costa occidental.

(3) Dios de la guerra entre los antiguos aztecas.

(4) García, Antonio. “Industrialización y Dependencia de América Latina”. Sobretiro de “El Trimestre Económico”, vol. XXXVIII (3), núm. 151, México, julio-septiembre de 1971, pág. 751.

- países en los cuales la promulgación de la legislación coincidió poco más o menos con el nacimiento del movimiento cooperativo. Por ejemplo, Brasil, Colombia, Nicaragua, Puerto Rico, Costa Rica, Haití, Bolivia y Paraguay;
- por último, aquellos otros países en los que la legislación fue posterior en por lo menos unos diez años a la aparición del movimiento: Venezuela, Jamaica, Guyana, Honduras y República Dominicana, por ejemplo.

En su conjunto, la relación legislación-movimiento cooperativo parece ser bastante estrecha; la influencia de los gobiernos sobre los movimientos cooperativos ha sido muy marcada, contrariamente a lo que sucedió en Europa y en América del Norte ⁽⁵⁾. Y si el movimiento no tuvo ni ha tenido la amplitud que ciertos gobiernos han querido darle, ello obedece en gran medida a que se dejó por un lado a esos amplios sectores humanos de la vida nacional que han servido en el curso de la sangrienta historia de estos países más como carne de cañón y utensilio de querellas privadas que como beneficiarios del desarrollo del que ellos mismos han sido los principales artífices.

Sería pues preciso agilizar al movimiento cooperativo dándole la herramienta legislativa eficaz que le permita guardar el paso legal con su propia dinámica, forzosamente limitada de no extenderse a todo el sistema de la cooperación.

Una ley general de la cooperación debería ser corta y sencilla, los detalles deberían ir en los reglamentos de aplicación de la ley. Dado el dinamismo que nuestra América Latina, el contenido de la ley puede que sea superado en un plazo de tiempo relativamente corto. Una adaptación o enmienda rápida de la misma tomando en consideración las nuevas circunstancias que definirían los modos y las nuevas relaciones de producción, solamente podría ser lograda si se dispone de un marco legislativo flexible. Asimismo, sería preciso que se comience a tomar en consideración, con particular atención, la naturaleza sui generis de las cooperativas, lo que afectaría la jurisprudencia, códigos del trabajo, etc. Finalmente, se debería tender a una armonización de las legislaciones de aquellos países con características más comunes: América Central, países andinos, países del Caribe de habla inglesa.

Una ley general de cooperativas sola es limitada, por cuanto no toma en cuenta otras formas organizativas nacidas muchas veces espontáneamente en el transcurrir de la vida del hombre del campo y de la ciudad, y que ya cobran una importancia capital en la estructura principalmente agraria de América Latina. Además, existen principios vitales milenarios que se encuentran en las comunidades campesinas herederas de un pasado inmortal que deben y tienen que ser incorporados al amplio sistema de la cooperación ⁽¹⁾, aunque sólo para las cooperativas, en Costa Rica.

(5) *Informaciones Cooperativas, complemento núm. 2, op. Cit., pág. 76.*

(1) *En los países actuales de América del Sur que integraron el Imperio Inca (principalmente Bolivia, Ecuador y Perú) y el ayllu (palabra quechua que significa linaje, parentesco, genealogía), que ya existía antes del siglo XII cuando surge este imperio, era una institución socioeconómica que constituía la célula de la organización social y la base de la estructura administrativa del imperio. Antiguamente estaba formado por un grupo unido por lazos de consanguinidad o de religión y establecido sobre una "marka" o territorio. "Como no existían aparentemente condiciones para que el ejercicio arbitrario de la voluntad del emperador afectara el control del ayllu sobre la propiedad de las tierras, ésta era administrada según los intereses y necesidades de las familias integrantes". Un tercio de las tierras eran trabajadas en común para beneficio del Inca (del Emperador) otro para el sostenimiento del culto y el resto se distribuía*

Los años que restan de la década del 70 serán decisivos para la cooperación en Iberoamérica. No hay tiempo que perder. O el movimiento se sume en la más crasa dependencia o, como fatal desenlace, rompe sus cadenas y sirve como uno de los vehículos puntuales a la liberación nacional. No existen más alternativas. O la capitulación o la lucha. O un futuro brillante que conduzca al hombre y a la mujer iberoamericanos por las cúspides donde se forjan los verdaderos destinos, o la decadencia sin haber jamás alcanzado el cenit.

Las cooperativas, que forman el núcleo más importante de la cooperación organizada en Iberoamérica, ora constituyen islotes de bonanza, ora de miseria, a espaldas de los grupos marginados del sector tradicional rural y urbano. Desintegradas a escala nacional, perfectamente se integran a las necesidades que manifiesta el sector no cooperativo, constituyendo así verdaderos apéndices de dictados coloniales. Doblemente colonizado, el movimiento sigue las pautas que le traza el sector no cooperativo, que a su vez depende de las líneas de acción impuesta o sugeridas de fuera del ámbito del propio país. En este sentido, las cooperativas son verdaderos satélites del sistema imperante; serían satélites de satélites; o las cooperativas cumplen con su verdadera misión de transformación nacional o vegetan en sueños veleidosos santificando el status quo ante sirviendo así como instrumentos idóneos del anticambio. En tal caso, aquellos que buscan en el cooperativismo la tan ansiada revolución humana que encierre el germen de un verdadero socialismo, no tendrían más alternativa que buscar otras modalidades de organización en la lucha por la adquisición de las bases materiales como condición básica para la autocreación del hombre nuevo, libre de angustias, libre de celos. He aquí la disyuntiva. O sirven o no sirven. Más que algunos kilogramos más por hectárea o la apariencia de una mejor distribución del ingreso, está en juego lo que podría desembocar en una verdadera revolución social. O el cooperativismo como estrategia o el cooperativismo como táctica.

Nota de la Dirección: Nos sentimos sumamente complacidos de ofrecer a nuestros lectores la publicación íntegra del trabajo del Lic. C. Pereira que constituye un indudable aporte al estudio sistemático de los problemas del desarrollo cooperativo en nuestro continente. Podrán, como es lógico, compartirse o no, algunas de las críticas y conclusiones de la obra, pero su valor como acicate para estimular el reexamen de la actividad de nuestras instituciones del quehacer solidario, en relación con el medio y las necesidades y aspiraciones de nuestros pueblos, es indudable. Tenemos la esperanza que su lectura mueva una saludable polémica, que tendremos sumo gusto, en la medida de nuestras posibilidades, de dar cabida en las páginas siempre abiertas de nuestra revista.

para v beneficio de los integrantes del ayllu". El Inca constituía reservas que favorecían al conjunto de la población en tiempos de carestía. Durante la conquista, la colonización y más tarde la independencia, se supieron preservar principios comunitarios de participación nacidos —en la época pre e incaica— de las necesidades concretas que imponían las relaciones de producción dentro del ayllu. Así, el ayni "que es la cesión o prestación de una cosa o de un servicio en cambio de ser devuelto o correspondido en igual forma", similar al principio mutualista do ut das ("doy si me das") y mediante el cual se cultivaban rotativamente las parcelas; el yanapacu (literalmente: nos ayudaremos), modalidad de trabajo colectivo; las mingas que eran "reuniones de miembros de ayllus o comunidades campesinas para la realización de una obra de interés público, acequias, caminos, escuelas, etc"; la minka que era la "cooperación que se otorgaba a un miembro del ayllu sin la obligación de retribuirlo"; las mitas que eran "jornadas o turnos de trabajo para la ejecución de obras de servicio colectivo" (de servicio social). Es notable e interesante de constatar que el artículo 152 de la ley de reforma agraria de Bolivia decretada el 2/8/1953 prescribe este último principio comunitario. Op., cit., informe técnico del proyecto PER/71/550. También "La participación social en el desarrollo de Bolivia" por Marcos Magalhaes Rubinger, OIT, Ginebra, abril de 1969, págs. 14-26.