

## El movimiento cooperativo y las perspectivas del desarrollo latinoamericano\*

Juan Cavada\*\*

### 1. Introducción

Para nadie puede resultar una novedad la creciente inquietud acerca del tipo de desarrollo seguido por América Latina durante las últimas décadas, así como con respecto a las formas y estilo de crecimiento y desarrollo que diversos sectores políticos e intelectuales proponen para el futuro de nuestros países.

En muchos sectores esta inquietud se expresa en un rechazo a las formas de crecimiento conocidas y ya experimentadas en otros continentes y en la búsqueda de modelos propios, que, junto con asegurar el crecimiento económico, permitan una convivencia social democrática y ese expresen a través de relaciones sociales más humanas.

La preocupación por las potencialidades del cooperativismo y la autogestión, está estrechamente vinculada a este intento de definir caminos propios, diferentes a los ya ensayados en el pasado.

El objetivo de esta presentación no es otro que el de someter a discusión una cierta visión crítica del cooperativismo, fundada en la necesidad de buscar modelos propios de desarrollo, compatibles con la evolución tecnológica del mundo y orientados hacia el desarrollo humano propiamente tal.

Las ideas que se trata de exponer no han sido debidamente discutidas y elaboradas; expresan más inquietudes que posiciones, más preguntas que respuestas. En algunos casos las afirmaciones parecerán demasiado tajantes y lo son precisamente porque necesitan ser discutidas.

La intención básica es explorar las alternativas desde el punto de vista de las principales variables económicas que puedan efectuar al desarrollo cooperativo. Sin embargo, la realidad misma obliga a desplazarse hacia otros campos “ajenos a la economía” pero sin cuya consideración ésta pierde sentido. De modo que en muchos aspectos, en los fundamentales, los problemas planteados se relacionan más con problemas propios de la Ciencia Política que con aquellos que identifican tradicionalmente a la economía.

### 2. Referencias básicas

El análisis que posteriormente se hará de las posibles alternativas que ofrecen al movimiento cooperativo en América Latina, estará apoyado por dos tipos de referencias básicas que condicionan en gran medida la forma y contenido de la revisión de esas alternativas.

---

(\*) Trabajo presentado por el autor al Seminario Internacional “Cooperativismo y Desarrollo”, Chile, diciembre 1975 y publicado en CHASQUI, año 6 N° 21, Santiago de Chile, septiembre-diciembre 1980, págs. 4-19.

(\*\*) Economista, Master en Economía de Desarrollo y Profesor de la Universidad de Chile.

La primera referencia está dada por la discusión ya tradicional en el movimiento cooperativo entre “pragmatismo y utopismo”, cuya naturaleza esencial requiere ser explorada en mayor profundidad.

La segunda referencia está constituida por el diagnóstico y perspectivas que caracterizan el desarrollo de América Latina, puesto que son esas características las que definen el contexto histórico específico en que el movimiento cooperativo debe buscar su rol y definir sus propias perspectivas.

### **a) Primera referencia básica: la polaridad entre eficiencia económica e ideológica.**

La experiencia concreta del cooperativismo muestra permanentemente un conflicto que perturba las discusiones y las decisiones en torno a las orientaciones que este movimiento debiera seguir; por una parte están las exigencias del mundo económico real y por otra, las que provienen del plano doctrinario e ideológico. La necesidad de existir o subsistir autónomamente en el campo económico llama a las cooperativas a ser pragmáticas y eficientes, pero la doctrina cooperativa y sus principios plantean también sus propias exigencias en el plano de la consecuencia entre principios que se dice tener y las acciones prácticas de cada día; en numerosas ocasiones una decisión que aparece más consistente con los principios resulta incompatible con aquellas que llevarían a la Cooperativa a un mayor nivel de eficiencia. A falta de una expresión más adecuada se podría calificar transitoriamente este problema como conflicto entre “pragmatismo y utopismo”.

Un buen punto de partida para analizar este conflicto puede ser la descripción que al respecto da el Profesor Dieter Benecke:

“La interpretación de las cooperativas se mueve entre dos polos muy distantes el uno del otro; por un lado, la cooperación puede ser considerada exclusivamente desde el punto de vista económico y, por el otro, desde un punto de vista meramente socio-político e ideológico”.

“En los países industrializados se impuso en el curso de los últimos decenios un enfoque del cooperativismo primordialmente económico. Los diversos principios cooperativos que reflejan parte de la ideología cooperativa, allí ya no son mucho más que un recuerdo histórico”<sup>1</sup>.

Señala más adelante el Profesor Dieter Benecke: “El otro extremo se manifiesta en una gran parte de los países en vías de desarrollo, donde se atribuye primordialmente importancia a la ideología cooperativa, destacando su valor moral y educativo. Naturalmente que también ahí existe el deseo que las cooperativas se impongan económicamente. No obstante, en las respectivas discusiones se dejan de lado frecuentemente los aspectos económicamente relevantes que deciden la estabilidad y el éxito del grupo cooperativo”<sup>2</sup>.

Dicho en otros términos, se plantea un problema de compatibilidad entre una decisión ideológica y otra “racional” en el sentido de ser consistentes en criterios de eficiencia económica y, si esta última no se respeta, las cooperativas corren el riesgo de desaparecer, perdiéndose de todas maneras los probables efectos sociales que se esperaba obtener mediante la decisión de carácter más ideológico.

Esta forma de plantear el conflicto es, a nuestro juicio, incorrecta, porque existiendo realmente la contradicción, sus términos no han sido definidos adecuadamente. Intentar

aclearar esto no tiene un objetivo semántico, sino que persigue obtener un punto de partida más realista para analizar las perspectivas del movimiento cooperativo dentro de un contexto socio-económico determinado.

La decisión de actuar “racionalmente”, es decir, de buscar el máximo de eficiencia económica, de acuerdo a las condiciones del mercado, es en sí una decisión plena de connotaciones ideológicas y no, como suele aparecer frecuentemente, una decisión pura, no contaminada y derivada de una “ciencia objetiva y neutra”.

La racionalidad económica, tal como “normalmente” se considera, es la aplicación de ciertas “leyes” y formas de razonar propias de la teoría económica neoclásica, la cual define condiciones de óptimo para productores y consumidores, en función de los precios vigentes en el mercado, ajenos a cualquier “interferencia o distorsión” provocada por factores exógenos al propio mercado. Estas condiciones se obtienen de manera lógica, aséptica y aparentemente sin recurrir a juicios de valor de ningún tipo; de esta mane, las reglas de conducta que de allí se derivan, y que conducen a la “eficiencia económica” son aparentemente “objetivas”.

Esta objetividad o el contenido ideológico de la racionalidad económica ha sido un tema ampliamente discutido en la ciencia económica; una crítica muy profunda y que ha llegado a constituir un texto “clásico” es la obra de G. Myrdal: “El Elemento Político en el Desarrollo de la Teoría Económica”.

El problema de la objetividad y de la “neutralidad ideológica” queda al descubierto cuando se comprende que las reglas de eficiencia se aplican a partir de una situación de mercado dada, es decir, suponiendo y aceptando una cierta distribución del ingreso, la riqueza y el poder en la sociedad: Si estos factores cambian, las condiciones de eficiencia habrán cambiado también, aún cuando se continúe aplicando la misma regla de racionalidad. En palabras de W. Baumol: “There is nothing in economic analysis which permits us to say that individual A should optimally receive 1.73 as much income as B. The value judgments involves in recommending a distribution of income must somehow be grafted into the economic information, and they cannot be produced magically by any manipulation of the marginal analysis”<sup>3</sup>.

La distribución de ingresos existentes, las relaciones de propiedad, las estructuras de poder, los niveles de conocimientos e información, etc. Afectan las relaciones de precios y en consecuencia, las condiciones de equilibrio también cambian.

En definitiva, no se trata de tener que optar entre eficiencia e ideología, ya que en ambos casos hay una connotación ideológica; las posiciones “utópicas” son explícitamente ideológicas, en tanto que las posiciones pragmáticas llevan y promueven factores ideológicos implícitos, de los cuales sus sostenedores muchas veces no tienen conciencia.

Aceptado que en ambos casos hay una opción ideológica, es necesario tener presente que éstas no son enfrentadas por el movimiento cooperativo en igualdad de condiciones, ya que el medio económico y social tiene múltiples mecanismos par discriminar a favor de una de ellas: la opción “racional” que busca la eficiencia.

Cuando se plantea el no respetar algún principio de eficiencia en pro de una mayor consecuencia con la doctrina cooperativa, entonces esa decisión es “técnica” y de carác-

ter neutro. Lo ideológico tiene aquí una clara connotación negativa en tanto que lo “técnico” o “neutro” tiene una carga valórica positiva.

Aquí la ideología dominante desempeña su función de manera cercana a la explicada por F. Hinkelamert<sup>4</sup>: “Como cada sistema social emana necesariamente de actuaciones individuales, la función ideológica consiste en determinar al individuo de tal manera que sus actuaciones conduzcan al surgimiento y a la manutención del sistema social pretendido. El sistema capitalista, basado en el cálculo del interés inmediato, produce argumentaciones ideológicas en este sentido”.

“Esta ideología usa diferentes medios de argumentación. Pero su plano principal, del cual los otros se derivan, aparenta ser un plano científico, cuya función ideológica correspondiente es cumplida por las ciencias sociales, en especial por la ciencia económica”.

En otros términos, la ideología dominante, expresada en este caso a través de la teoría económica neoclásica (para algunos ha llegado a ser “la Teoría Económica” o “la Ciencia Económica”), otorga una base “técnica” y “científica” a las decisiones consistentes con esa ideología y hace aparecer como “irracional”, “subjetiva” o “no científica”, las decisiones que entran en contradicción con ella. El efecto no consiste sólo en inducir en las unidades individuales un comportamiento determinado, sino que además contribuye a difundir y desarrollar la propia ideología dominante.

Pero la falta de igualdad de condiciones ante estas dos opciones no se da en el plano puramente ideológico, sino que también en el plano concreto de los resultados que entrega el mercado. Actuar consistentemente con las reglas de optimización y, en consecuencia, con la ideología dominante, tiene un premio: utilidad, excedentes, etc. Actuar en contradicción con las reglas de optimización de la ideología dominante, implica recibir sanciones de parte del mercado: déficits, endeudamiento, pérdida de autonomía, y, en definitiva, desaparición del mercado. El sistema de premios y castigos es un conocido mecanismo social que persigue también difundir y fortalecer la ideología.

Es en este marco en que las cooperativas deben desarrollarse y esto explica también el prestigio y poder creciente en el movimiento cooperativo de aquellos que representan e impulsan las posiciones pragmáticas. Los utopistas podrán tener prestigio académico, serán considerados como personas muy preocupadas del “desarrollo humano”, pero difícilmente podrán disputar el poder a los pragmáticos. ¡Y probablemente es muy bueno que no lo hagan!

## **b) Características del desarrollo reciente de América Latina.**

De acuerdo a uno de los diagnósticos de uso más generalizados, América Latina es un caso de capitalismo periférico que funciona con una “insuficiencia dinámica” de carácter estructural y que tiene como resultado un crecimiento concentrador y excluyente. Una manera muy breve y precisa de caracterizar este proceso se encuentra en las siguientes palabras del Dr. Prebisch:

“Dos grandes esperanzas de hace algunos decenios se han visto frustradas en el curso ulterior del capitalismo periférico. Créase que, librado éste a su propia dinámica, la penetración de la técnica de los centros industriales iría difundiendo sus frutos en todos los estratos de la sociedad, y que ello contribuiría al avance y consolidación del proceso democrático”.

“Los hechos no permiten seguir alentando esas ilusiones. El desarrollo tiende a excluir

a una parte importante de la población. Se circunscribe primordialmente al ámbito de los estratos superiores de ingreso, en donde se imitan de más en más los hábitos de consumo de aquellos centros. La sociedad de la periferia y los estratos de ingresos intermedios, seducidos por sus atractivos, se esfuerzan por participar en ella y lo están logrando. Todo esto en vivo y notorio contraste con la sociedad de infraconsumo en que se debaten los estratos inferiores de la estructura social”.<sup>5</sup>

En los últimos años, se han observado algunos cambios de cierta significación en el desarrollo latinoamericano: el crecimiento económico ha sido superior al histórico y al previsto para la última década; este crecimiento se ha dado junto con una mayor internacionalización de la economía latinoamericana, lo que se refleja en un fuerte alimento de las exportaciones e importaciones; el crecimiento industrial ha sido importante, llegando a representar cerca de un 25% del producto total y un 20% de las exportaciones.

Sin embargo, estos cambios no pueden movernos a engaño. La mayor internacionalización de América Latina va acompañada de nuevas formas de dependencia, de una mayor presión “consumista” y de una acentuación del carácter concentrador y excluyente. En otros términos, la transformación de América Latina no ha beneficiado a la gran mayoría de la población, la concentración de la riqueza y del ingreso parece haberse acentuado, los problemas del desempleo y subempleo persisten; más del 30% de la población vive en estado de pobreza crítica<sup>6</sup>.

Por otra parte esta internacionalización se ha producido mediante una creciente incorporación al mundo de las corporaciones multinacionales. Estos nuevos gigantes de la economía tienden a organizar el mundo bajo su propia racionalidad, utilizando sus considerables volúmenes de capital, su capacidad tecnológica y, en especial, un poder de planear y definir estrategias para su propio desarrollo con un caudal de información, recursos financieros y capacidad de gestión que no tiene precedentes en la historia del mundo.

A juicio de Stephen Hymer<sup>7</sup>: “Nos guste o no, se trata, probablemente de una tendencia que no puede detenerse. Mediante su propensión a anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes, la corporación multinacional destruye la posibilidad de aislamiento y autosuficiencia nacional y crea interdependencias universales. Pero la empresa multinacional es todavía una institución privada cuyas perspectivas son parciales y representa sólo una solución imperfecta del problema de la cooperación internacional. Crea jerarquías más que desiguales, y distribuye los beneficios de forma desigual”.

Nuestro problema es concebir el rol y perspectivas del movimiento cooperativo en medio de un proceso de desarrollo como el descrito, con las particularidades propias de cada país y teniendo presente la forma en que seguirá América Latina integrándose a la economía internacional, con estos nuevos gigantes que empiezan a organizar el comercio y la actividad económica de una manera diferente a la tradicional y frente a las cuales las fronteras internacionales son divisiones arbitrarias cada vez menos significativas.

### **3. Análisis de las alternativas posibles para el desarrollo del cooperativismo en América Latina.**

A partir de los conceptos anteriormente discutidos sobre pragmatismo y utopismo, y teniendo presente las características básicas del desarrollo latinoamericano, se intentará una rápida revisión de las alternativas básicas que pudieran ofrecerse al desarrollo del movimiento cooperativo.

## a) Alternativa 1:

***“El cooperativismo como instrumento eficaz en una economía subdesarrollada de mercado y con la empresa privada como organización económica predominante”.***

Esta alternativa es, probablemente, la que requiere ser explorada con mayor atención, ya que parece ser compartida por una parte muy importante del movimiento cooperativo y es la más consistente con los datos políticos y sociales vigentes en este momento en América Latina.

Una visión del cooperativismo y su rol, que es perfectamente consistente con los datos básicos de esta alternativa, se encuentra en la mencionada obra del Dr. Benecke; según este autor, el desarrollo cooperativo es condición necesaria para enfrentar el “dualismo” y “marginalismo” en América Latina y señala: “Sin organizaciones de cooperación ha de contarse con que los impulsos desarrollistas no tienen mayor efecto, ya que son retenidos por la competencia de los pequeños productores o por el comportamiento monopolístico de las grandes empresas”.

Más adelante dice:

“En el campo económico se espera que las cooperativas superen el dualismo, a través de la influencia sobre la distribución del ingreso, sobre la creación o manutención de una estructura económica pluralista y la superación del abastecimiento. El objetivo general perseguido habitualmente con esto es la aceleración del crecimiento económico”.

“Estas esperanzas económicas, sin embargo, parecen justificadas sólo si se ha alcanzado a través de la cooperación cooperativa un efecto de racionalización y competencia suficientemente grande, cuyo logro está condicionado a un comportamiento racional de los asociados”.

En definitiva, de lo que se trata es de desarrollar un movimiento cooperativo que, aplicando la racionalidad del mercado, permita incrementar la competencia allí donde hay sectores monopolísticos u oligopólicos y de inducir esta misma racionalidad a sectores productivos y consumidores de niveles de ingresos más bajos, a fin de incorporarlos de manera más adecuada al desarrollo del país en su conjunto.

Esto significa, en términos de nuestra discusión anterior, una opción ideológica legítima, concreta y clara, que tiene la ventaja de ser funcional con el sistema y, en consecuencia de recibir de parte de éste condiciones suficientes para su supervivencia y coexistencia con otras formas de organización económica.

“Estas esperanzas económicas, sin embargo, parecen justificadas sólo si se ha alcanzado a través de la cooperación cooperativa un efecto de racionalización y competencia suficientemente grande, cuyo logro está condicionado a un comportamiento racional de los asociados”.

En definitiva, de lo que se trata es de desarrollar un movimiento cooperativo que, aplicando la racionalidad del mercado, permita incrementar la competencia allí donde hay sectores monopolísticos u oligopólicos y de inducir esta misma racionalidad a sectores productivos y consumidores de niveles de ingresos más bajos, a fin de incorporarlos de manera más adecuada al desarrollo del país en su conjunto.

Esto significa, en términos de nuestra discusión anterior, una opción ideológica legítima, concreta y clara, que tiene la ventaja de ser funcional con el sistema y, en consecuencia de recibir de parte de éste condiciones suficientes para su supervivencia y coexistencia con otras formas de organización económica.

Nuestra gran preocupación a partir de lo anteriormente expuesto, es saber si en estas condiciones el movimiento cooperativo puede jugar el papel integrador de los sectores de bajos ingresos, si puede llegar a ser corrector de la distribución de ingresos, si puede ser un sector “compensador” frente a otros sectores poderosos de la economía y, en definitiva, si puede jugar un rol significativo en lo que puede ser entendido como una forma de desarrollo más humano en este continente.

Nuestra visión, sin querer ser dogmáticos es más bien negativa y por tanto, se expondrán a continuación algunos de los problemas que aparecen más serios en esta perspectiva. Un mayor análisis y una discusión más profunda, acompañada con investigaciones empíricas acuciosas pudiera servir para abrir perspectivas que aquí no han sido señaladas.

Conviene en consecuencia, examinar en mayor detalle la opción básica a que estamos haciendo referencia.

La consecuencia lógica de esta opción es la búsqueda permanente del máximo de eficiencia, dadas las condiciones de mercado, y usando, en general, las mismas reglas y técnicas de optimización de una empresa privada. Si esto se hace consistentemente, el movimiento cooperativo se podrá desarrollar en aquellos sectores en que es competitivo en el mercado y no lo hará en aquellos en que su nivel de eficiencia no es compatible con las exigencias de ese mercado. La subsistencia del sector está así asegurada ya que el mercado garantiza la permanencia de toda unidad competitiva y condena aquellas que son ineficientes.

Sin embargo, hay otras implicaciones que deben ser analizadas: ¿Las orientaciones y posibilidades que da el mercado mediante el sistema de precios garantiza la factibilidad de un desarrollo tal del movimiento cooperativo que le permita tener una dimensión y un rol significativo en la economía? ¿Si el movimiento cooperativo se orienta de acuerdo al Sistema de Precios será inducido a desarrollarse en los sectores de bajos ingresos?

En nuestra opinión, las respuestas correctas son negativas y esto significa que gran parte de los “aportes” que se supone debiera hacer el sector cooperativo no se darán o se darán en grado poco significativo, a no ser que intervengan factores exógenos de importancia, que modifiquen las características centrales de la alternativa analizada.

El juego del mercado, tendrá como resultado una incorporación más perfecta del movimiento cooperativo al tipo de desarrollo seguido; se hará más funcional al sistema y, en definitiva, se incorporará, en lo fundamental, como un elemento más de los mecanismos de concentración y exclusión. Todo aquello que no sea funcional a la forma de operar del mercado, tiende a desaparecer por la lógica económica en operación: no hay excedentes (o rentabilidad), no hay autofinanciamiento y en consecuencia, no se justifica la existencia de esa unidad.

Pero, cabría preguntarse: ¿Por qué si se siguen las reglas del mercado, el cooperativismo también tenderá a ser concentrador y excluyente?. La respuesta es sencilla: la lógica del mercado está determinada por la distribución del ingreso, riqueza y poder vigentes y si éstos tienden a concentrarse, las oportunidades del mercado estarán dadas en

función de esos grupos privilegiados; si el funcionamiento global de la economía fuera diferente, el comportamiento del sector cooperativo también lo sería.

¿Hay alguna evidencia empírica que esto sea así?

Aún cuando parece no haber estudios detallados sobre este problema, existen diversas evidencias que tienden a demostrar esta tendencia.

En el caso de grandes cooperativas de consumo, por ejemplo, resulta evidente que sus supermercados tienen que estar localizados de manera eficiente, es decir, en aquellas áreas de mercado con un volumen y densidad de demanda tales que les permita operar sin pérdidas. Obviamente éstas no pueden ser áreas periféricas de bajos ingresos, ya que esos supermercados no se podrían financiar; necesariamente entonces deben orientarse hacia un público de mayores niveles de ingreso. En algunos casos, pueden buscarse soluciones de compromiso que permitan compensar las pérdidas de unos supermercados con los excedentes generados en otros; es una forma de intentar conciliar “principios” y “pragmatismo”, lo que es sólo posible abandonando las reglas de optimización y poniendo en riesgo la existencia misma de la cooperativa. Por otra parte, esto se puede hacer sólo cuando se cuenta con el tratamiento preferencial del Estado o de alguna fuente financiera externa y cuando la competencia no es suficientemente intensa.

Una experiencia diferente y que arroja resultados consistentes con esta hipótesis, es lo que ha ocurrido con determinadas cooperativas de ahorro y crédito para pequeños y medianos industriales, promovidas por el Estado, las cuales, por la lógica propia de la economía de MERCADO, han tendido a ser instrumentos al servicio de los socios más fuertes en desmedro del resto.

Por otra parte, son conocidas las críticas que se le hacen al movimiento cooperativo por su utilización por parte de sectores comerciales e industriales que no forman parte de la “mayoría marginada” que se quiere apoyar o proteger”.

Lo anterior no significa que no se puedan desarrollar cooperativas en los sectores más desposeídos y que puedan prestar utilidad; esto significaría negar una realidad que es evidente por sí misma. El problema está en que muchas de las experiencias de este tipo requieren un “apoyo externo” que las condiciona seriamente y condiciones psicológicas, sociales y culturales excepcionales, sin las cuales no pueden tener éxito; la razón para necesitar estas condiciones especiales es que las cooperativas, para operar competitivamente, requieren un volumen de capital y de operaciones importantes que es prácticamente imposible de obtener en sectores de más bajos ingresos.

Desde otro punto de vista, también cabría plantearse que si se acepta que el sector cooperativo, al orientarse de acuerdo al sistema de precios, no se desarrollará en los sectores de bajos ingresos, pero sí en los de ingresos medios y altos. ¿No podría alcanzar un volumen y una significación tal que le permita enfrentarse a otros grandes que actúan en condiciones oligopólicas o monopólicas y en consecuencia por esa vía beneficiar a los sectores más desprotegidos?, Y aún más ¿No se podría usar esta influencia para difundir la doctrina y la ideología cooperativa para transformar el sistema?

La respuesta a estas preguntas están en algunos conocidos autores; la primera pregunta la responde positivamente el Dr. Benecke, y gran parte de su alegato en pro del cooperativismo se basa en el argumento de que las cooperativas pueden aumentar el

grado de competencia en los mercados de los países subdesarrollados, enfrentándose a monopolios y oligopolios obligándolos a rebajar precios, elevar calidades, etc.

Nuestra opinión es más bien negativa en este caso. No se niega la posibilidad de que acciones de este tipo ocurran o puedan emprenderse; la cuestión está en el grado de influencia que pueda tener en la economía en su conjunto.

La estructura productiva de América Latina está cada vez más ligada al sector externo, mediante la acción directa o indirecta de grandes compañías transnacionales; por otra parte, las innovaciones tecnológicas implican cada vez escalas de producción mayores. Estos dos efectos, hacen cada vez más difícil crear empresas cooperativas productivas que puedan tener alguna influencia significativa en el mercado; los medios financieros nacionales e internacionales obviamente discriminan de manera negativa en contra de proyectos de cooperativas de trabajo, especialmente si son de dimensiones considerables. El libre acceso al mercado no pasa de ser entonces una ingenua ilusión.

Las posibilidades en el cooperativismo de consumo son mucho mayores, pero siempre que se suponga un agente externo que promueva el proyecto y provea el financiamiento adecuado.

Aún así, se corren ciertos riesgos; las tecnoburocracias del cooperativismo están sujetas a las mismas o mayores “desviaciones” que Galbraith señala en las grandes corporaciones del capitalismo americano. Estas tienden a obtener un alto grado de autonomía y, en definitiva, imponen a las organizaciones sus propios objetivos que aun siendo bien intencionados, pueden arrojar resultados imprevistos; no sería extraño en absoluto que, por ejemplo, en un mercado controlado por dos cadenas de supermercados, una privada y otra cooperativa, en la práctica se diera un cierto grado de colusión que significaría de todas maneras una explotación del consumidor. Las razones pueden ser muy atendibles, tales como generar excedentes que permitan remunerar bien al personal técnico y tener así una administración eficiente, generar excedentes para futuras ampliaciones o subsidiar operaciones deficitarias en otros sectores, etc.

Nótese que la solución no implica necesariamente un acuerdo, ya que puede haber la llamada “colusión tácita” y lo más probable es que un buen gerente incurra frecuentemente en ese tipo de comportamiento, ya que es racional desde el punto de vista de las condiciones del mercado. Obviamente que la colusión tácita o expresa es mejor que el monopolio puro, pero en todo caso es perjudicial para los consumidores.

En términos generales, parece haber fundadas razones para ser escépticos en cuanto al grado de influencia del sector cooperativo como elemento integrador de las mayorías más pobres y como elemento compensador de grupos poderosos en el mercado; si esto es así sus efectos sociales serán poco significativos. Las razones básicas para este escepticismo pueden ser resumidas de la siguiente manera:

1. Las cooperativas, buscando operar eficientemente, se integran a un conjunto de mecanismos que presentan un carácter concentrador y excluyente; las cooperativas se hacen funcionales al sistema.
2. La búsqueda de oportunidades “rentables” obliga a las cooperativas a ligarse a sectores de ingresos medios y altos, ya que los sectores de bajos ingresos no permiten operar con volúmenes de recursos a nivel de operaciones eficientes.

3. El desarrollo tecnológico y la incorporación a un mercado donde predominan de manera creciente las grandes empresas multinacionales, no hace factible competir o hacer el papel de compensador, ya que esto requiere a su vez crear empresas de tamaño considerable; éstas no pueden surgir fácilmente del propio sector cooperativo y los agentes externos serán más bien reacios a apoyar iniciativas de este tipo.
4. El poder es un factor importante en la definición de la forma de operar del mercado, en consecuencia constituir empresas cooperativas que puedan poner en peligro la influencia de sectores económicos poderosos, requiere un apoyo importante del Estado. Es muy probable que pueda ocurrir lo contrario, que el poder del Estado sea usado para mantener la situación de privilegio de determinadas empresas o sectores. El llamado “countervailing power” de Galbraith no surge de manera tan fácil en la economía.
5. No está fuera de posibilidad el que las organizaciones cooperativas sean manejadas por una tecnoburocracia que imponga sus propios objetivos y que lleve aún a la colusión tácita con los sectores con los cuales debiera competir.
6. La empresa cooperativa sigue siendo una “experiencia” y como tal tiende a tener una menor capacidad de operación en el mercado, no por su naturaleza propiamente tal, sino por la etapa de desarrollo del propio movimiento cooperativo. Esta menor capacidad se refleja en su menor flexibilidad, menor aptitud frente al riesgo, menor capacidad para innovar y generar proyectos, dificultades en obtener técnicas adecuadas, tratamiento discriminatorio del medio, etc.
7. Por las razones anteriores, el sector cooperativo no podrá nunca alcanzar sectores estratégicos de la economía operando sólo a través del mercado. Al contrario de lo que la teoría económica normalmente supone que sucede, este tipo de decisión no se define en el mercado o a través del mercado, sino que de manera exógena mediante el uso del poder. En consecuencia, sólo se puede esperar un crecimiento poco significativo con un rol vinculado a sectores de medios y altos ingresos y con capacidad de integración muy escasa en los sectores más discriminados de la sociedad.

## **b) Alternativa 2**

***“El cooperativismo asociado a un movimiento de transformación social que pretende desarrollar un programa nacional, democrático y popular, con nuevos esquemas de organización de las relaciones económicas, y en que la cooperativa no es una forma predominante”.***

Esta alternativa parece poco probable para la gran mayoría de los países latinoamericanos en el corto o mediano plazo; sin embargo merece la pena intentar algunas reflexiones por su mayor relevancia en el largo plazo.

No es fácil definir los rasgos específicos de una alternativa como ésta ya que puede haber muchas variantes desde el punto de vista político, económico y social.

En todo caso, una característica importante resalta de inmediato: la necesidad de un período de transición.

El paso de la estructura preexistente a la nueva forma de organización social no ocurre con un salto en el tiempo, sino que a través de un proceso complejo, normalmente

largo, de gran conflicto social y en el cual ciertas unidades económicas deben ser reemplazadas por otras o alteradas sustancialmente en su estructura interna de poder, así como en sus relaciones con el medio.

Durante este período de transición empiezan a operar dos racionalidades diferentes y contrapuestas: por una parte, la racionalidad capitalista preexistente apoyada por la inercia de los mecanismos existentes y por la ideología dominantes; por otro lado, la racionalidad propia del proceso de transformación.

Los conflictos que aquí surgirán serán enormes y la posibilidad de regular esos conflictos y reducir los “desequilibrios económicos” que se generan, no son principalmente un problema de manejo económico, sino más bien un problema de estructura y manejo de las relaciones de poder en la sociedad.

El movimiento cooperativo, si ha estado largamente vinculado al sistema preexistente es muy probable que esté ideológicamente poco preparado para enfrentar el proceso de cambio y tenderá a actuar en términos de la racionalidad tradicional; si este comportamiento lo lleva a situaciones de conflicto con el Estado, terminará afectando su posibilidad real de desenvolverse en ese contexto. Si por el contrario, por razones ideológicas u otras, hay una gran afinidad entre el sector cooperativo y el movimiento de transformación, será mucho más factible operar bajo la racionalidad del proceso de cambio y, aún cuando tendrá problemas de ajustes económicos, su supervivencia podrá ser asegurada por el Estado.

En requisito en definitiva exigido es ahora una funcionalidad con respecto al nuevo proceso.

Esta última alternativa es poco probable y aún en el caso de que se diera, el sector cooperativo no ocupará un lugar central, pudiendo ser muy útil para llevar adelante los procesos de integración de los sectores que serán favorecidos con políticas de distribución de ingresos y de aquellas tareas que requieren claramente de un manejo descentralizado.

### **c) Alternativa 3.**

***“El movimiento cooperativo como parte de un movimiento de transformación de las relaciones económicas y en el que las formas de cooperación y autogestión serán las dominantes en la organización de la vida social”.***

Esta alternativa también parece poco viable en el mediano y corto plazo. Los requisitos políticos que esta alternativa implica son difíciles de cumplir.

El movimiento cooperativo como tal seguramente estará dividido, porque no todos comparten la visión de la “Revolución Cooperativa o el Socialismo de Occidente” de Bernard Lavergne o formas que impliquen un abandono del sistema capitalista tradicional.

Usando exactamente la misma argumentación que en la Alternativa 1, se puede concluir que esta “revolución cooperativa” no puede efectuarse mediante el crecimiento del sector cooperativo a través de las reglas de juego del mercado. De acuerdo a esta racionalidad y a la estructura de poder de la sociedad, el cooperativismo no podrá crecer al punto de poner en jaque a la estructura de propiedad vigente y a los respectivos grupos económicos.

Sólo podrá intentarse esta transformación por la vía del uso del poder del Estado, es decir, la coerción al servicio del cambio en la estructura de propiedad. Esto nos lleva

nuevamente a la situación de la Alternativa 2 y la respuesta no se puede encontrar en el manejo de la política económica, sino que en las relaciones de poder de la sociedad y las formas en que éstas se modifiquen durante el proceso de transformación.

#### 4. Conclusiones

Las ideas expuestas no son un conjunto elaborado de hipótesis sobre el desarrollo cooperativo ni tampoco dogmas de fe a los cuales nos sujetamos porfiadamente. Más bien se trata de un conjunto de inquietudes que creemos importante examinar y discutir, tanto en sus supuestos básicos como en sus intentos de generalizar y concluir.

Pese al carácter primario de estas ideas parece conveniente ensayar resumir algunos primeros intentos de conclusión que pudieran servir para incentivar el debate y la elaboración de hipótesis más adecuadas.

Sin otra pretensión que la ya señalada, se proponen las siguientes conclusiones:

1. El desarrollo probable del cooperativismo en América Latina, consistirá en un proceso de integración creciente al sistema capitalista vigente, aceptando y aplicando cada vez en mayor grado la racionalidad del mercado. Esta opción es la más “realista” pues asegura la supervivencia formal de una parte del cooperativismo.
2. El proceso de integración al sistema capitalista tenderá a fortalecer la ideología dominante en el plano del cooperativismo esto significará avanzar claramente hacia el pragmatismo y una pérdida de fuerza de las posiciones doctrinarias e ideológicas.
3. La integración al sistema capitalista permitirá la subsistencia y un cierto desarrollo del sector, pero no podrá asumir los roles de integrador, compensador y de beneficio de los sectores de bajos ingresos que muchos esperaban del cooperativismo.
4. En un proceso de cambio profundo de las relaciones sociales y económicas, no inspirado en el cooperativismo y la autogestión, las cooperativas pueden ser un instrumento útil al proceso, siempre que su comportamiento llegue a ser funcional con ese proceso y no antagónico. En un caso como éste, lo más probable que ocurra es que el sector cooperativo sea ideológicamente contrario al movimiento de transformación o, en el mejor de los casos, que se divida.
5. La transformación de la sociedad es una sociedad en la que el cooperativismo y la autogestión sean formas dominantes, no se puede dar a través del mercado de manera más o menos automática.
6. En cualquier caso, para que el movimiento cooperativo pueda llegar a ser un instrumento útil para la promoción humana y sea capaz de servir a los sectores más desposeídos de Latinoamérica, debe estar incorporado a un proceso social más amplio, que incluye a esos sectores y que estos tengan una cuota importante de poder en la sociedad, especialmente a través del aparato estatal.

## Notas

- (1) Dieter Benecke. "Cooperación y Desarrollo", Ediciones Nueva Universidad, 1973.
- (2) Dieter Benecke. *Op. Cit.*
- (3) W. Baumol. "Economic Theory and Operations Analysis" Prentice Hall, 1972.
- (4) F. Hinkelammert. "Dialéctica del Desarrollo Desigual"; CEREN, Ediciones Universitarias de Valparaíso, 1972.
- (5) R. Prebisch. "Crítica del Capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, N. U. Primer Semestre 1976.
- (6) Enrique Iglesias. "Perspectivas acerca del Desarrollo de América Latina" (Síntesis) Revista Mensaje, 1976, Santiago.
- (7) Stephen Humer. "Empresas Multinacionales: la internalización del capital", Ediciones Periferia. Buenos Aires, 1972.