

En Cubillo Mora, Mayela, *Relaciones de la Economía Social y Solidaria para una sociedad más inclusiva y sostenible y su vinculación con sus orígenes, el derecho y el desarrollo*. San José (Costa Rica): Universidad de Costa Rica.

12 años de avances en la institucionalización de la economía social en Argentina. Desafíos del escenario actual.

Stein, Natalia y Haddad, Verónica.

Cita:

Stein, Natalia y Haddad, Verónica (2018). *12 años de avances en la institucionalización de la economía social en Argentina. Desafíos del escenario actual*. En Cubillo Mora, Mayela *Relaciones de la Economía Social y Solidaria para una sociedad más inclusiva y sostenible y su vinculación con sus orígenes, el derecho y el desarrollo*. San José (Costa Rica): Universidad de Costa Rica.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/natalia.stein/17>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/p0k3/aF2>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. *Acta Académica* fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

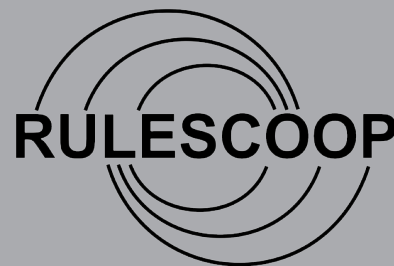
RELACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA PARA UNA SOCIEDAD MÁS INCLUSIVA Y SOSTENIBLE Y SU VINCULACIÓN CON SUS ORÍGENES, EL DERECHO Y EL DESARROLLO



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA



CICAP
Centro de Investigación
y Capacitación en
Administración Pública



R382r Relaciones de la economía social y solidaria

para una sociedad más inclusiva y sostenible

y su vinculación con sus orígenes, el derecho

y el desarrollo. – Montes de Oca, San José,

Costa Rica: Universidad de Costa Rica,

CICPA, [2018?].

326 páginas: ilustraciones a color

Edición especial del libro Administrar lo público, publicación anual del CICAP

ISBN 978-9968-932-29-5

1. COOPERATIVAS. 2. DESARROLLO SOSTENIBLE.

CIP/3324

CC.SIBDI.UCR

Administrar Lo Público: es una revista periódica que se publica y en este número se trata de una edición especial que compila artículos científicos que versan sobre el tema: “**Relaciones de la Economía Social y Solidaria para una sociedad más inclusiva y sostenible y su vinculación con sus orígenes, el derecho y el desarrollo.**” Es una obra periódica del **Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (CICAP)** de la **Universidad de Costa Rica (UCR)** desarrollada desde la Dirección del Centro, que tiene como propósito acercar a la comunidad universitaria, científica y a la sociedad en general, a temas de interés en el ámbito de economía social y solidaria, administración pública, participación ciudadana, ciencias sociales y ciencias económicas.

COMITÉ EDITORIAL

Juan Hernández Castillo	Helen Campos Rojas
Elí Sancho Méndez	Gabriela Muñoz Lara
Lorena López González	Raudín Meléndez Rojas
Ana Lorena Mora Portillo	Federico Li Bonilla

COMITÉ CIENTÍFICO

Dra. Mayela Cubillo Mora

Dr. Rodolfo Arce Portuguez	Dr. Leonardo Castellón Rodríguez
Dr. Orlando Hernández Cruz	M.Sc. Andrea Vindas Lara
M.Sc. Roberto Guillén Pacheco	M.Sc. Mauricio Vargas Fuentes

<http://www.cicap.ucr.ac.cr>

e-mail: cicap@ucr.ac.cr

Tel.: (506) 2511-3748

Montes de Oca, San José, Costa Rica

Organización Certificada ISO 9001:2008

La Universidad de Costa Rica y su Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (CICAP) se complacen en presentar el libro Administrar Lo Público, publicación periódica que se publica cada año.

Esta edición es especial, ya que compila artículos científicos que versan sobre el tema: “Relaciones de la Economía Social y Solidaria para una sociedad más inclusiva y sostenible y su vinculación con sus orígenes, el derecho y el desarrollo.”

Este libro, es una obra elaborada por investigadores, docentes, estudiantes de posgrado, funcionarios de las cooperativas de dos continentes y diez países de América y Europa, y recoge las más importantes contribuciones del Congreso de RULESCOOP, celebrado en San José, Costa Rica en el año 2017.

Esta sistematización de investigaciones, explora las formas en las que los investigadores de diversos países piensan y reinventan formas cooperativas para cubrir las necesidades sociales y económicas de la población, pero además, como éstas contribuyen a mejorar la calidad de vida, y el ambiente, haciendo de nuestros países y sociedades más equitativas y preocupadas por la sustentabilidad del planeta

En los últimos años hemos asistido a una gran transformación de la sociedad como consecuencia de cambios socio-económicos que han influido, por un lado, en la aparición de nuevas actividades económicas, y por otro, en el florecimiento de valores en la sociedad que reclaman un comportamiento socialmente responsable, por parte de las empresas que contribuya a conseguir un desarrollo económico, social y medioambiental, sostenible y responsable.

En este contexto, los artículos ponen de relieve la importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo sostenible, en la medida que su actividad se fundamenta en la utilización de recursos endógenos de la zona, por su naturaleza económico-social son generadoras de empleo, y funcionan de forma socialmente responsable, conforme a unos valores y principios cooperativos.

Uno de los grandes valores de las empresas solidarias, especialmente las de naturaleza cooperativa, es la capacidad de gestionar como principio fundamental de su quehacer organizacional, diversas formas de educación, capacitación e información para sus asociados.

En principio, lo que la educación cooperativa busca es generar conciencia entre los asociados y usuarios sobre la importancia de la asociatividad de las personas para generar condiciones de bienestar y calidad de vida, pero adicional a lo anterior, la educación en la cooperativa genera elementos trascendentales que permiten desarrollar la mayor participación de los asociados en todas las formas democráticas permitidas por el modelo cooperativo y la autogestión de la forma empresarial.

Es en esta línea que las Universidades, Centros e Institutos pueden aportar a la formación y capacitación de los diferentes grupos que forman parte de las cooperativas y otras formas de emprendimiento social, tanto en los valores que subyacen al modelo cooperativo y solidario, como a las diferentes formas de gestionar la producción de bienes y servicios organizacionales.

Todos los autores desde su propia perspectiva, comparten enfoques, teorías, criterios y herramientas que esperamos se los apropien los lectores y les sirvan a todos para el fortalecimiento de estas

organizaciones y su relación con la ciudadanía.

Con la obra, queda así plasmado el espíritu del CICAP en contribuir con la generación de espacios de estudio y análisis de la Administración Pública, de las organizaciones de la economía social y solidaria que permitan avanzar hacia el fin último de todo el quehacer humano, la mejora la calidad de vida de las personas, la equidad y una sociedad sustentable.

Ciudad Universitaria, Rodrigo Facio, 1 de octubre 2018

Dra. Mayela Cubillo Mora

Directora

UCR | CICAP

CONTENIDO

Síntesis del eje 1. Desarrollo sustentable con participación de la Economía Social Solidaria:	8
El desarrollo sostenible en la economía rural a través de la Promoción de emprendimientos rurales y solidarios en Colombia y Costa Rica	9
Síntesis del eje 2. Economía social solidaria y su relación con la academia y los gobiernos locales	29
Inclusión de la economía social en los estudios de grado de la universidad del País vasco: una aproximación cuantitativa	32
La cooperación y la solidaridad a partir de la noción de trabajo de Hannah Arendt y Simone Weil	46
El Paradigma cooperativo en la gestión y dirección de las coeprativas	52
Síntesis del eje 3. Relaciones de la economía social solidaria con el estado y las Políticas Públicas para su desarrollo	66
La transferencia de las funciones gubernamentales de Promoción y desarrollo del cooperativismo al movimiento coepeativo en Puerto Rico	70
La co-participación en la gobernanza y desarrollo del coo-perativismo en Puerto Rico	78
Co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en el distrito federal: 2000-2015	88
Promoción del modelo coo-perativo en el ámbito de educación formal secundaria tecnico Profesional: Análisis de las bases de una política pública en Chile en base al modelo de Cooperativas Escolares	101
Políticas Públicas de economía social e solidária no Brasil	123
Elementos Para la comprensión del efecto de las organizaciones de la economía social y solidaria como una dinámica relacional y espacial	131
12Años de avances en la institucionalización de la economía social en Argentina. Desafíos del escenario actual	142
Síntesis del eje 5. Economía social solidaria sustentable e inclusiva: experiencias de género y grupos pre cooperativos y de otro tipo.	154
Albert k. Owen y el potencial creador de la utopía: la experiencia de la colonia socialista de Topolobampo, Sinaloa	156

Cooperativas de infraestructura infracoop cooperativas de eletrificação rural	166
La participación de las mujeres en clave de cooperativa: Reflexiones sobre el trabajo de campo en cooperativas de Santa Fe (Argentina)	178
La equidad de género como el aseguramiento de las necesidades básicas, el desarrollo de sus capacidades y el trabajo en equipo	188
Síntesis del eje 6. Desafíos de la economía social solidaria	201
La difusa frontera del emprendimiento social. Una aproximación a las líneas docentes y de investigación del profesorado de la EEC-ucm	204
La necesidad de un nuevo impulso a las sociedades laborales en España como forma natural de concreción de las sociedades participadas	216
Os grupos económicos cooperativos e o setor da economia social — algumas questões The cooperative economic groups and the social economy sector – Some issues.	226
La gobernabilidad individual en las cooperativas de ahorro y préstamo de Santiago de Querétaro, México	240
Una perspectiva etnográfica sobre las transformaciones institucionales y las prácticas en el cooperativismo de trabajo	251
Las cajas de ahorro venezolanas en el contexto de la economía social: logros y desafíos	261
Síntesis del eje 8. Marco Normativo Derecho Cooperativo	273
Reestructuraciones socialmente responsables la transmisión de empresas en crisis preconcursales a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social en España	276
Los principios del derecho cooperativo europeo. El proyecto pecol del Grupo de Estudio en Derecho Cooperativo Europeo (SGECOL)	290
Especialidades de la fiscalidad de las cooperativas de segundo como fórmula de integración de cooperativas	302
Los informes de impacto por razón de género como herramientas para la mejora de la legislación de la economía social	314

Síntesis del eje 1. Desarrollo sustentable con participación de la Economía Social Solidaria:

Los artículos de este eje aportaron en el sentido académico, investigativo y reflexivo para cuestionar y apoyar el desarrollo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Tres de los cuatro investigadores provienen de Costa Rica, y otro de Colombia.

El trabajo de investigación titulado **El desarrollo sostenible en la economía Rural a través de la promoción de emprendimientos rurales y solidarios en Colombia y Costa Rica** describe la experiencia de las economías rurales de Costa Rica y Colombia, a partir de emprendimientos de carácter asociativo que fortalecen la producción rural y la pequeña y mediana empresa.

Menciona la mencionada investigación que es necesario que en ambos países se promuevan políticas públicas de desarrollo que apoyen a los que menos tienen, ya que aún persiste la invisibilidad, diferencias de género y discriminación hacia las mujeres. De esta forma se hace necesario se promueva la sostenibilidad en los programas de apoyo a la economía rural y el desarrollo de emprendimientos rurales solidarios, que permitan la mejora en la calidad de vida.

Por su parte, el artículo de Yasy Morales Chacón, titulado **Economía Social, Solidaria, implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en los territorios y el aporte de la academia**, establece una crítica constructiva en este eje puesto que aborda el aporte que las organizaciones de la Economía Social Solidaria (ESS) en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, el papel de la academia en el fortalecimiento de la ESS y los retos identificados para la implementación futura.

La investigación presenta una macro visión del aporte de las organizaciones de la ESS a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Desde esta perspectiva, estas organizaciones tienden a asentarse y establecerse en un territorio con un cuidado característico de los recursos de la ubicación geográfica circundante, lo que aporta al cumplimiento de los ODS 11 y 15, que están vinculados con la sostenibilidad y el uso adecuado de los recursos naturales. Según la investigadora Morales, otras formas en las que las organizaciones de la ESS aportan al cumplimiento de los ODS son mediante la práctica democrática y la dinamización de la economía local, lo que contribuye con el cumplimiento de los ODS que tratan sobre la reducción de la pobreza, el empoderamiento de la mujer y la resistencia al cambio climático.

Asimismo, Morales indica que la academia ha cumplido un papel importante en la visualización de las organizaciones de la ESS con el devenir de los años, mediante su investigación, difusión y mapeo de actores de la ESS. Adicionalmente, los programas de las instituciones académicas con fines de acción social también han contribuido con acompañamiento y apoyo en la formulación de políticas públicas.

Finalmente, los retos que se observan para el futuro se presentan en el área del intercambio de las experiencias y conocimientos para aumentar la cooperación entre organizaciones de la ESS y del sector académico, así como posicionar a la ESS como medio para el cumplimiento de los ODS y generar la política pública que verdaderamente apoye y fomente la consolidación de las organizaciones de la ESS. **A continuación se presentan los artículos del eje 1, denominado: Desarrollo sustentable con participación de la Economía Social Solidaria.**

El desarrollo sostenible en la economía rural a través de la promoción de emprendimientos rurales y solidarios en Colombia y Costa Rica.

Sustainable development in the rural economy through the promotion of rural and solidar enterprises in colombia and Costa Rica.

Autores¹:

Alberto Herrera Guzman

Federico Li Bonilla

Gustavo Hernández Castro

EJE 1. Desarrollo sustentable con participación de la Economía Social Solidaria

Resumen

La tendencia global ha demostrado que ninguna sociedad ha logrado altos estándares económicos si no resuelve sus limitaciones en lo agrario. En Colombia existen diversos conflictos en torno a la tenencia de la tierra, el rol inequitativo de los inversionistas y propietarios de grandes tierras, el derecho a la vida digna y la ocupación territorial. Mientras que en Costa Rica el aprovechamiento de los recursos naturales de manera racional y con visión exportadora son una práctica digna de imitar.

Este artículo propone el fortalecimiento de las economías rurales en ambos países, a partir de la creación y fortalecimiento de emprendimientos rurales, de carácter asociativo o solidarios que fortalezcan la producción rural, la pequeña y mediana industria, el valor agregado, con una visión exportadora.

Palabras clave: ruralidad, sostenibilidad, desarrollo rural territorial, equidad social y competitividad.

ABSTRAC

The global trend has shown that no society has achieved high economic standards if it does not solve its limitations in the agrarian. In Colombia, there are various conflicts over land tenure, the unequal role of investors and owners of large land, the right to a dignified life and territorial occupation. While in Costa Rica the use of natural resources rationally and with an export vision are a practice worthy of imitation.

This article proposes the strengthening of rural economies in both countries, based on the creation and strengthening of rural, associative or solidarity enterprises that strengthen rural production, small and medium industry, value added, with an export vision.

1. -Dr. Alberto Herrera Guzmán, PhD. Universidad De La Salle, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables Bogotá D.C. Colombia. Docente Investigador. (aherrera@unisalle.edu.co)

2.-Dr. Federico Li Bonilla. (Ph.D.) Coordinador de la carrera y cátedra de Administración de empresas con énfasis en Cooperativas y Asociativas Universidad Estatal a Distancia (UNED), Costa Rica, Miembro externo del Grupo de Análisis e Modelización Económica (GAME), USC-España. (fli@uned.ac.cr)

3. Gustavo Hernández Castro. Candidato a doctor Universidad de Costa Rica. Profesor-Investigador, Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica. (ghernandezc@uned.ac.cr)

KEY WORDS

Rurality, sustainability, territorial rural development, social equity and competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas el ordenamiento institucional colombiano fue sometido a un proceso de reformas y ajustes, que transformaron el panorama institucional en lo que organismos internacionales denominaron “rompecabezas desarmado”. Es decir, un conjunto desarticulado y fragmentado de piezas y mecanismos institucionales, cuyas competencias responden parcialmente por el cumplimiento de las funciones básicas de apoyo al desarrollo rural (DR), pero carecen de un enfoque integral que las articule como un componente institucional de una estrategia de desarrollo rural integral.

Un desarrollo sustentable, ha sido concebido entorno a esta investigación, como la capacidad del campo para sostenerse o sustentarse por sí mismo, atendiendo a las necesidades humanas que sea perdurable, pero sin afectar los recursos naturales. A manera de ejemplo, un buen sistema de desarrollo sostenible es aquel que, en la tala de bosques para satisfacer las necesidades de vivienda, madera o papel, existe normativa que obliga a los explotadores a que ese mismo bosque sea repoblado, para que de una parte no se afecte el equilibrio ecológico y medio ambiental y de la otra la actividad industrial se pueda mantener en el tiempo y al servicio o bienestar de las generaciones futuras.

Aplicados en términos de economía, ecología o la responsabilidad social, el desarrollo sostenible y el desarrollo sustentable son sinónimos, no antónimos y ambos términos pues independientemente de emplearse de forma conjunta o indiferente, llaman la atención respecto de la interacción existente entre economía campesina y desarrollo de ciudad que permanentemente sufren muchas transformaciones, originadas en costumbres, estilos de vida, por la influencia del Estado y las exigencias de competir o penetrar en la globalización de las economías y los mercados terminales, como ya desde hace 40 años lo había señalado Pearse (1975), hablando de las dinámicas productivas, y en la integración de lo rural con la sociedad moderna. El concepto internacional de desarrollo sustentable, incita a adoptar acción conjuntas y concertadas de las naciones para impulsar estrategias de desarrollo económico mundial acordes con la conservación del medio ambiente y la equidad social.

El desarrollo sostenible, hoy en día, se ha consolidado como un lineamiento político, es decir, se ha elevado como un indicador internacional a ciudadanos, organizaciones civiles, empresas y gobiernos para impulsar acciones, principios éticos y nuevas instituciones orientadas a un objetivo común: la sustentabilidad. (Brundtland, 1987)

De acuerdo con lo anterior, el desarrollo sustentable fue objeto de estudio, sobre dos ejes analíticos:

1. Un desarrollo armónico y sustentable a partir conductas colectivas soportadas en valores doctrinales, éticos y comportamentales hacia la satisfacción de las necesidades básicas, alimenticias, la calidad de vida del entorno rural y sus comunidades. Tesis que promueve la participación política, la creación de emprendimientos rurales o nuevas instituciones acordes con la demanda nacional o internacional, y sus cambios culturales que permitan reducir la exclusión social.

2. Un desarrollo amable con el medio ambiente, que no degrade el medio ambiente biofísico ni agote irracionalmente, los recursos naturales. Esta premisa es la que le ha dado sentido a toda la concertación internacional de desarrollo sostenible, con fundamentos desde la Cumbre de Estocolmo celebrada en 1972, que pasa por el informe *Nuestro Futuro Común* en 1987, y que se convierte en pilar estratégico en la Cumbre de Río en 1992, promoviendo la reflexión sobre cómo compatibilizar las necesidades y aspiraciones de las sociedades humanas, con el mantenimiento de la integridad de los sistemas naturales.

Así, la nueva perspectiva de desarrollo, desafiada por una visión más amplia, compleja y holística –donde lo cuantitativo está subsumido en lo cualitativo– articula el cuidado del medio ambiente, la integridad de los ecosistemas, el protagonismo rural, las relaciones sociales solidarias orientadas hacia la equidad y los entornos institucionales de la política pública, como expresión verdadera de solidaridad y democrática, ejes constitutivos de la visión holística del desarrollo sostenible y sustentable.

Según la Cepal, (2016) será fundamental para Latinoamérica enfocar los esfuerzos en mantener el empleo, identificar estrategias de emprendimiento rural con políticas públicas eficientes de preservación y conservación ambiental para que la población más pobre que se esfuerza día a día en subir un escalón en el PIB de cada País, se sostenga en ese nivel. En esto, la política para reactivar la industria y el agro será clave, por ejemplo, en Costa Rica en las 2 últimas décadas el medio rural costarricense ha sufrido transformaciones significativas. Los cambios ocurridos en el entorno internacional y la reorientación de las políticas económicas impulsadas en ese país, propician el surgimiento de una estructura productiva más diversa y de un ensanchamiento de las desigualdades entre los diferentes grupos de productores agrícolas (Mora, 2005); mientras que en Colombia, las políticas públicas deben orientarse a que la política sectorial agropecuaria se estructure alrededor de una agenda estratégica e instrumentos que prioricen la inversión del gobierno nacional en la dotación de bienes públicos de naturaleza transversal, en particular, investigación y desarrollo tecnológico, extensión y asistencia técnica, protección a la sanidad, infraestructura productiva física y social en las regiones agrícolas, y líneas sostenibles y competitivas de crédito (Parra-Peña, Ordóñez y Acosta C. 2012).

Metodología

Desde un paradigma interpretativo, este estudio recoge y analiza las posturas de las políticas agropecuarias y sus contrastes significativos que se dan en Colombia y Costa Rica. La finalidad de la investigación es comprender e interpretar la realidad, los significados de los estudios previos, las percepciones, las interacciones y las acciones tendientes a visualizar el desarrollo sostenible en la economía rural de ambos países.

Los propósitos de investigación fueron los siguientes:

1) Comprender, asimilar y analizar las políticas agro rurales latinoamericanas, colombianas y costarricenses de los procesos de multifuncionalidad rural en un contexto de creciente mundialización de la economía y progresiva liberalización comercial a escala planetaria con el fin de comprender el posible influjo que la experiencia europea puede ejercer sobre el desarrollo rural y la diversificación económica de estos espacios en Colombia.

2) Estudio evolutivo de las principales características y magnitudes de la actividad agropecuaria de Colombia y de los departamentos del Valle del Cauca y el Quindío, ya que éste es el aspecto fundamental de partida para la base sobre la que se asientan las estrategias de multifuncionalidad rural y desarrollo local.

3) Análisis de la legislación vigente en Colombia en materia agropecuaria, agroindustrial y de desarrollo rural con el objeto de comprender el alcance de los esfuerzos de la iniciativa pública para conseguir la diversificación económica de las áreas rurales y el desarrollo local-rural integrado y socialmente justo y equitativo.

4) Estudio y análisis de las potencialidades que presentan los espacios rurales colombianos en materia económica, social, cultural, formativa, paisajística, turística, ambiental, artesanal o antropológica con el fin de dilucidar si la experiencia puede ser válida o no en estos territorios para conseguir un medio rural multifuncional, diversificado, integrado y sostenible.

5) Estudios de algunos casos concretos de multifuncionalidad en los departamentos indicados porque resulta importante conocer el proceso de implementación, desarrollo, características y problemas de varias iniciativas que se están llevando a cabo en el “Eje Cafetero” del país y que tienen un Multifuncionalidad

Rural que constituye un papel relevante en la diversificación económica de ciertas comunidades rurales y que de hecho representan un embrión de multifuncionalidad rural y desarrollo local.

En este contexto, se debe tener siempre en cuenta que detrás de cada modelo de agricultura existe un esquema teórico, o paradigma, que lo fundamenta, por ejemplo, la Unión Europea siempre ha intentado justificar la evolución de sus intereses y los consecuentes vaivenes de sus políticas agrorurales desde los puntos de vista teórico, conceptual y metodológico. Estos paradigmas, han experimentados desde comienzos de la década de los años cincuenta del siglo XX, una evolución clara desde los enfoques netamente productivos, centrados en la modernización y rentabilidad de la agricultura, hasta los esquemas actuales que abogan por la consideración integral, sostenible y multifuncional del medio rural. (Segrelles, 2012)

El futuro de la agricultura y de las sociedades rurales está condicionado por la revisión del paradigma dominante y por el papel que éste reserva a las unidades de producción y a los territorios en su conjunto. La Declaración de Cork (1996) constituye de hecho el inicio de los debates europeos sobre el cambio de paradigma en la Política Agrícola Común (PAC) y el comienzo de una política rural bajo del criterio de la multifuncionalidad. No obstante, la primera reforma de la PAC ya tuvo lugar en 1992. Con este nuevo enfoque se pretende combinar la función productora de alimentos con otras actividades que garanticen el mantenimiento del tejido social, la conservación del medio natural y la mejora de las condiciones de vida y trabajo de la población rural. Por consiguiente, el medio rural asumiría la doble función de producción de bienes tangibles para el mercado y de bienes públicos o servicios inmateriales ligados al bienestar de los ciudadanos y al respeto ambiental. (Agronegocios, 2016)

En este escenario, un desarrollo agropecuario rural competitivo y sostenible en donde los protagonistas sean empresas asociativas y solidarias sólidas, nos permitirá no sólo contribuir a la seguridad alimentaria, a la producción de materia prima, sino a la generación de empleo, bienestar y riqueza en el campo colombiano o costarricense.

ANTECEDENTES

Es a mediados del siglo XIX, donde el movimiento cooperativo, surge en América Latina, a través de formas asociativas informales de iniciativa propia o colectiva y por consiguiente carentes de marcos regulatorios o legislativos; desde el pensamiento social de la iglesia también se inspiraron estos movimientos sociales y comunitarios, en pos de satisfacer muchas de las necesidades de tribus, pequeñas poblaciones o asentamientos humanos, en donde se caracterizaba la labor social a partir de las Mingas. (Mutuberry y Plotinsky (2015)

Con el transcurrir del tiempo y dadas las experiencias logradas, el movimiento cooperativo fue expandiéndose sin excepción en todos los países latinoamericanos. Hoy en los albores del siglo XXI, en Argentina según el último relevamiento realizado por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), las cooperativas registradas en el país a 2011 son 14 760, con un total de más de 9 millones de asociados; en Brasil, la (OCB) Organización de Cooperativas de Brasil, tiene 7 261 cooperativas, con 8 252.410 asociados y generan 274 190 empleos directos; En Bolivia solo las cooperativas mineras generan alrededor de 100 000 empleos. (INAES, 2016)

En América Latina, a pesar de no contar con estadísticas exhaustivas, se puede estimar que, según el informe, existen 12 970 cooperativas registradas y afiliadas a la ACI Américas agrupan a más de 32 millones de ciudadanos y trabajadores. Sin dudar, el movimiento solidario es un modelo de desarrollo integral para Latinoamérica que genera empleos directos e indirectos, crea mecanismos de solidaridad y ayuda mutua, financiando proyectos de infraestructura y producción agraria para usuarios excluidos del

sistema bancario tradicional y propiciando desde América Latina al mundo, un sin número de productos alimenticios de exportación. (ACI Américas, 2016)

La historia de Colombia, se ha desarrollado en un contexto política y socialmente, agitado, marcado por la lucha contra el narcotráfico, los grupos insurgentes, el menoscabo de derechos humanos y el desaprovechamiento de sus recursos naturales de una vasta y rica geografía. Hoy en los albores del postconflicto, el sector asociativo y solidario nacional e internacional debe consolidarse como una plataforma política, social, cultural y económica que impulse al país en busca de su estabilidad y resistencia a la guerra, la promoción del desarrollo humanitario compartido, sin miramientos de crítica o escepticismo. (CEPAL, 2016)

Ahora bien, pese a la heterogeneidad de los modelos asociativos y solidarios en América Latina se visualizaron en esta investigación, algunas directrices principales que permiten suponer que a futuro se pueden adoptar por lo menos tres estrategias. La primera de ellas debe estar apoyada en y por las cooperativas financieras con mayor presencia en ciudades intermedias, para cofinanciar proyectos productivos alternativos de consumo masivo nacional u orientados a las exportaciones. En segundo lugar, una política pública, coherente propuesta por entes internacionales y organismos de integración solidaria ante el Estado, la participación activa del sector productivo empresarial, que al igual que la cultura europea o las de otros países desarrollados aboque la responsabilidad social empresarial en beneficio de la calidad de vida de sus entornos. Una tercera modalidad podría configurarse en relación a la posibilidad de generar grandes formas de organización, solidaria de índole internacional capaces de dotar al mundo de productos y servicios de alta demanda alimenticia, haciendo más competitivas las economías de los países latinoamericanos.

EL CASO DE COLOMBIA

Colombia es un país con vocación eminentemente rural, con suelos fértiles y multivariados en especies gracias a la diversidad climática y geográfica existente; sin embargo, el país, cuenta hoy con más hectáreas en explotación minera (Oro, Cobre, Carbón, Oro) que en la producción de alimentos. Ello sumado al hecho que en los últimos años la actividad rural, agrícola o ganadera, del país se enfrenta a diferentes barreras para desarrollarse y evolucionar y que puede dimensionarse desde el problema del relevo generacional mas no el único ni el más grave, sino el de las desigualdades entre ciudad y lo rural. (DNP, 2014)

Si entendemos desde la academia que desarrollo rural es a un proceso que busca el cambio social y un crecimiento económico armónico y sostenible el objetivo final es propender por la mejora de la calidad de vida de estos grupos sociedades (Castillo, 2008). Así, el país en medio de discursos y esfuerzos por la paz, enfrenta un problema de definición de lo qué es la población rural. Ya que se catalogan como urbanas todas las cabeceras municipales sin importar el número de habitantes y sólo se considera como rural la población en lo que se denomina “resto” según el último censo nacional; gran cantidad de la población vive en condiciones de extrema pobreza y miseria, la ocupación productiva del territorio y los procesos de poblamiento revelan las más serias ineficiencias sociales, productivas e institucionales, tales como en la concentración de la propiedad que es cada vez mayor y no existe una redistribución equitativa de la tierra. Los intentos por una verdadera y necesaria reforma agraria llevan más de 30 años. (DANE, 2016)

Gran cantidad de la población que vive en condiciones de extrema pobreza y miseria. El actual modelo de desarrollo económico en los últimos años ha contribuido a agravar este problema y a profundizar la brecha entre ricos y pobres, El modelo de desarrollo rural instituido por entes descentralizados es altamente improvisado, inequitativo y excluyente, propicia a diario y por zonas innumerables conflictos rurales, no reconoce las diferencias entre los actores sociales, conduciendo a un uso inadecuado y al

desaprovechamiento o la destrucción de los recursos naturales. (SAC, 2016)

De acuerdo con el Informe sobre seguimiento mundial 2013, de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), dos necesidades en cuanto al desarrollo rural latinoamericano para un futuro sostenible, fueron identificadas por el grupo investigativo:

1. Aunar esfuerzos conjuntos tendientes a mejorar el bienestar de millones de personas que viven en el medio rural (estimada en más de la mitad de la población mundial), minimizando el factor entre lo rural- y lo urbano, y erradicando la pobreza.

2. Proteger y preservar los recursos naturales, renovables y no renovables incluyendo desde lo meramente ecológico, lo paisajístico y cultural.

En Colombia lamentablemente ni el mercado ni el Estado han logrado un satisfactorio desempeño sectorial. A ello contribuyeron las políticas públicas de las minorías discriminatorias y sin compromisos por parte de los inversionistas, las restricciones estructurales en infraestructura productiva y social, el suministro de bienes públicos, el descuido imperdonable del papel de la ciencia y la tecnología, y el desprecio por la capacidad productiva y social del campesinado, pues si bien estos, tienen la libertad de elegir entre varias oportunidades, la de ser rentistas no es una elección libre e informada, pues termina siendo obligada y es que al no ofrecérseles la alternativa de seguir siendo productores en condiciones de equidad e igualdad con los empresarios. (Parra-Peña, Ordóñez y Acosta, 2012)

La crisis de crecimiento rural en Colombia, se manifiesta de la siguiente manera:

- No se promueven políticas públicas de desarrollo humano y ello hace más vulnerable a la población rural, frente al conflicto
- La productividad rural es inequitativa y no favorece la convergencia
- Invisibilidad las diferencias de género y discrimina a las mujeres
- Es excluyente
- No promueve la sostenibilidad
- Concentra la propiedad rural y crea condiciones para el surgimiento de conflictos
- Es poco democrático
- No afianza la institucionalidad rural

Todos estos elementos confluyeron con la expansión y degradación del conflicto armado y el arraigo del narcotráfico con todas sus cadenas de criminalidad y corrupción, cuyo diagnóstico y recomendaciones fueron establecidas en el Informe Nacional de Desarrollo Humano de 2003 (Gómez, 2003). El resultado es una crisis estructural recurrente que se atraviesa en el desarrollo humano, especialmente de las mujeres rurales, el campesinado, los pueblos indígenas y las comunidades afrocolombianas.

Según el Censo Nacional Agropecuario de Colombia de 2014, se destacó que de 43,3 millones de hectáreas que hay disponibles para uso agropecuario, solo 15,9% cuentan con maquinaria; entre los datos que se debe prestar atención es el número de trabajadores de las UPA²: 2.1 millones de trabajadores permanentes; dos terceras partes (66,8%) de estos pertenece al hogar y dos terceras partes (66,6%) trabajan en unidades menores de 5 hectáreas, y poco menos de la cuarta parte (23,7%) de los trabajadores permanentes de las UPA son mujeres (DANE, 2014).

Estos resultados han motivado toda serie de hipótesis e incluso han llevado a plantear, por parte del gobierno en turno, representado presidente Juan Manuel Santos, la inquietud de saber si sería pertinente en Colombia una reforma agraria. A este respecto, cabe señalar que las reformas siempre serán necesarias cuando los problemas que las justifican hayan sido bien definidos y entendidos, así como establecidos muy bien los objetivos, alcances e instrumentos de dichas reformas.

En cuanto apoyo que reciben los productores respecto a maquinaria, construcciones, sistema de riego y asistencia técnica, los datos son preocupante (tabla 1), el objetivo es modificar las políticas públicas, para mejorar la calidad y la cobertura en cada uno estos rubros para optimar la producción agrícola. Las cifras del Censo en este sentido son preocupantes, ya que solo 9,9% de los productores declararon haber recibido asistencia técnica.

Tabla 1. Situación económica agrícola de Colombia

MAQUINARIA	CONSTRUCCIONES	SISTEMA DE RIEGO	ASISTENCIA TÉCNICA
16,6%	16,8%	18,1%	10%
Porcentaje de UPA que tiene maquinaria para sus actividades de agro	Porcentaje de UPA que tiene construcciones para sus actividades de agro	Porcentaje de UPA que tiene sistema de riego para sus actividades de agro	Porcentaje de UPA que tiene asistencia técnica para sus actividades de agro

Fuente: DANE, 2014

Pocos municipios rurales (3,6%) han conseguido niveles altos de desarrollo humano. Siguiendo su ejemplo, los gobiernos municipales deberían empezar por mejorar su administración pública y desempeño integral y fiscal. Sin embargo, esto no excluye la necesidad de la intervención estatal en el tema de la concentración de las tierras. Un paso importante del gobierno nacional es la nueva Ley de Víctimas y Restitución de Tierras (Ley 213 de 2010), cuyo objetivo es restituir las tierras a la población desplazada y formalizar títulos de propiedad

Así mismo, son muchas las dificultades que existen en los entornos rurales para acceder a comodidades básicas como los servicios públicos en los que apremian los servicios de educación, salud, agua potable y saneamiento básico; o deficiencias en infraestructura vial energía eléctrica, salud preventiva, transporte, recreación, cultura y deportes. Todo ello, independientemente del uso o acceso a las tecnologías, la innovación o la asistencia técnica agropecuaria. Hechos que han agudizado la inestabilidad y la precariedad de los espacios de participación ciudadana y la gobernabilidad local. (Herrera, 2009)

Dentro de lo rural, se concluyó que las mujeres campesinas ejercen mayores responsabilidades respecto de los hombres, recayendo sobre ellas, las labores de crianza, labores hogareñas comunes o domésticas y a ello se suman las labores productivas. Quiere decir que dedican muchas horas del día en cuidado de los integrantes de la familia, preparación, trabajo de la tierra y cosecha, cuidado de animales y en muchas ocasiones la comercialización de estos productos y adicionalmente la participación en espacios sociales y en su comunidad.

Es muy importante reconocer esa labor de gran importancia al aporte de la economía y desarrollo del medio rural. Siendo necesario el propender por la lucha y legitimidad de sus derechos a una mejor condición de vida. Por ello la definición de políticas públicas de género también deben estar enfocados para que los instrumentos o recursos básicos que benefician y mitigan la situación marginal de la mujer rural colombiana. (DANE, 2014)

Con alcance a los artículos 64, 65 y 66 de la Carta magna o Constitución Política de Colombia, el Estado debe garantizar el acceso a los derechos de dominio, restitución, libre goce y uso de la tierra por parte de las mujeres rurales, la redistribución en equidad y demás derechos inherentes, que garanticen

un desarrollo integral de las mujeres, con respeto y observancia de la seguridad, soberanía y autonomía alimentaria dentro los límites de un comercio justo y un reconocimiento pleno del aporte de la economía campesina en el desarrollo del país.

En el corto plazo los apoyos a procesos formativos deben contribuir a mejoras competitivas tendientes a la reducción de la pobreza pues estas iniciativas están íntimamente vinculadas con desarrollo de los medios de vida rurales. En otras palabras, las economías rurales no pueden lograr una competitividad sostenible sin la re-conceptualización de la generación de riqueza rural y con la articulación efectiva de los pequeños productores a cadenas productivas y a los mercados. (García, 2006)

Para incrementar la productividad del pequeño productor latinoamericano y promover una competitividad sostenible, se hace necesario consolidar emprendimientos asociativos y solidarios, ya que la actualidad cada productor busca en forma individualizada maximizar sus ganancias sin importar el costo sobre los demás. Es decir, aislado de los beneficios en los eslabones de la cadena productiva. Una recomendación puntal tiene que ver con la necesidad de pensar en una manera en la cual se puedan estructurar e implementar adecuadamente esos emprendimientos como modelos de negocio para la generación de riqueza; lamentablemente son pocos los municipios que combinan la condición de ruralidad y con un alto desarrollo humano integral y sostenible. (DAPA-CIAT, 2015)

Teniendo en cuenta estas reflexiones es necesario retomar el fundamento de las políticas de competitividad para vincularlas a las de inclusión social. Por ejemplo, una recomendación concreta sería lograr apoyar y fomentar la transición de un agricultor entre programas individuales pero muy complementarios como son los, que busca crear activos tangibles y no tangibles para escapar de la pobreza, Alianzas Productivas del Banco Mundial (BM), que promueve la realización de negocios exitosos entre agricultores y aliados del sector privado claves, y cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), que concluye el ciclo con el establecimiento de encadenamientos beneficios, lo que al final aumentan el valor agregados de los productos. Con tal propósito, es nuestro interés investigativo, activar algunas políticas públicas ante el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) con las que se busca aumentar los ingresos de los productores y reducir la pobreza en el campo.

LA PARTICIPACIÓN INTERNACIONAL EJE ESTRATÉGICO DE DESARROLLO

El gobierno de colombiano, viene resaltando el apoyo económico de la comunidad internacional al posconflicto, etapa que califica como la consolidación de un nuevo país y para ello se ha creado el Fondo Colombia en Paz. Junto con la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos (EEUU), se ha perfilado programas de amplia cobertura en el país, tanto en materia de sustitución de cultivos ilícitos a través de la generación de programas productivos como en el trabajo con comunidades vulnerables.

La colaboración de los EEUU se concentra en la lucha contra el narcotráfico desde la perspectiva de corresponsabilidad, que contrasta con el enfoque de construcción de paz de la UE. Sin embargo, gracias al reciente lanzamiento de una nueva política de lucha contra las drogas basada en la política social, y a un tácito reconocimiento del fracaso de la denominada “guerra contra las drogas”, la política norteamericana debe continuar virando hacia un enfoque más humano y social y menos de seguridad.

Los lineamientos de la cooperación norteamericana muestran una congruencia con la agenda de negociación y posibilita la atención de requerimientos extraordinarios en el marco de la implementación de los acuerdos. Asimismo, establece cuatro objetivos de desarrollo: (1) presencia ampliada del Estado; (2) reconciliación, justicia transicional y reintegración; (3) crecimiento económico rural; y (4) recuperación del medio ambiente. (USAID, 2014)

En los últimos 15 años, EEUU ha invertido al menos 10 000 millones de dólares en el programa antidrogas de Colombia. Buena parte de esta suma financió el componente militar, aunque el mecanismo social ganó peso en los últimos años. No obstante, la cuantía de esta ayuda viene disminuyendo progresivamente, de cara al postconflicto el presidente saliente Obama, solicitó una partida adicional de 288 millones de dólares y se espera que se aprueben algunos recursos adicionales para temas específicos.

La cooperación de organismos internacionales tales como la FAO, Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas (WFP) o el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), serán determinantes en las políticas de la seguridad alimentaria, su contribución a la eliminación de la pobreza en las regiones afectadas por el conflicto armado y el impulso del progreso económico y social para todos, con la racionalidad que supone la preservación y la conservación de los recursos naturales, (tierra, agua, aire, clima y los recursos genéticos), puede tener un rol particular en la implementación de los acuerdos a nivel local,

Y es que, sin temor a equivocarnos, es innegable que la cooperación internacional tiene presencia en los territorios más apartados del país, por ejemplo, las empresas japonesas nuevamente están invirtiendo en Colombia y en septiembre de 2011 se firmó entre Japón y la República de Colombia, el Acuerdo para la liberalización, promoción y protección de inversión. (MCIT, 2012)

Equipos técnicos de las autoridades sanitarias de Colombia y Holanda se reunieron en las oficinas del ICA, el pasado marzo de 2016, con el fin de hacer seguimiento al proceso de certificación electrónica, que proporcionará datos en tiempo real del comercio y facilitará la entrada y salida de productos en los puertos en que se lleva a cabo la inspección, lo anterior, en el marco del convenio binacional de Cooperación Técnica Internacional, que se viene desarrollando entre las dos naciones para el intercambio de productos agrícolas.

Como resultado de la reunión, se programó para el mes de octubre del 2016 una prueba piloto en la cual se intercambiarán certificados de forma electrónica para las mercancías agrícolas que se exportan hacia Holanda, y las que ingresan al país como material de propagación, esta prueba permitirá hacer los ajustes necesarios para blindar la información, reducir el fraude en los documentos y aumentar el comercio seguro, entre las dos naciones.

La contribución de la UE, también se traduce en un compromiso continuo con la construcción de paz en Colombia. Una experiencia de más de 20 años a través de programas como los Laboratorios de paz (2002-2010) y Nuevos Territorios de Paz (2011-2016) y que constituye un importante antecedente de la política de postconflicto.

En octubre de 2014 el gobierno colombiano suscribió un crédito externo de tipo programático por hasta 100 millones de dólares con el Banco de Desarrollo Alemán para financiar la construcción de la paz y el postconflicto.

Además, la UE, con la intermediación de España, anunció en la Cumbre UE-CELAC su compromiso de impulsar un fondo fiduciario que reunirá las contribuciones de los Estados miembros, junto con las de otros países extracomunitarios e incluso entidades privadas. Asimismo, en 2014 aprobó el Programa de Cooperación con Colombia para el período 2014-2017, por cerca de 90 millones de dólares. De este presupuesto el 80% se invertirá en desarrollo económico local y en apoyo institucional, el 15% en comercio sostenible e inversión, y el 5 % restante en apoyo a otras iniciativas.

La creación de un fondo permitirá una mejor y necesaria coordinación y articulación de los esfuerzos

de los diferentes países. En este caso, las prioridades de la UE han sido definidas a través del diálogo con las autoridades nacionales y en consultas con la sociedad civil y se ha nombrado a un enviado especial, el ex viceprimer ministro irlandés Eamon Gilmore.

Adicionalmente, la EU ha señalado su intención de apoyar un plan de desminado en Colombia y dentro de las medidas individuales de los miembros, destacando el interés de Francia en aportar ayuda específica para el fortalecimiento de los sistemas de información catastral y el proceso de devolución de tierras.

Con el fin de estructurar una cooperación con Colombia que refleje tanto las diferentes realidades que enfrenta el país como las diversas prioridades de Suiza, bajo el enfoque que implique al conjunto del gobierno, Suiza ha desarrollado dos estrategias de cooperación complementarias en Colombia.

Mientras que la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos (SECO) ha desarrollado una Estrategia 2013-16 que cubre la cooperación económica de Suiza en Colombia, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) y la División de Seguridad Humana (DSH), han conjugado sus programas de ayuda humanitaria, desarrollo sostenible, construcción de la paz y de derechos humanos en la Estrategia de Cooperación 2014 - 2016.

Esta estrategia se enmarca en los principios internacionales de eficacia en la ayuda y el desarrollo, alineándose así con las prioridades definidas por el gobierno colombiano en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 y en la Estrategia Nacional para la Cooperación Internacional 2012-2014. El objetivo global de la estrategia es contribuir a mitigar las consecuencias de la violencia armada, promover la reconciliación, y apoyar los procesos hacia una construcción de paz duradera.

Los pilares específicos de intervención de esta estrategia conjunta son:

Ámbito 1: Servicios básicos para víctimas de la violencia armada: con el objetivo de fomentar el acceso a servicios básicos como agua potable, alojamiento y seguridad alimentaria, de manera que se reduzca el sufrimiento y se incremente la resiliencia de la población afectada por la violencia armada.

Ámbito 2: Seguridad humana y protección de la población civil: con el objeto de apoyar un proceso de paz sostenible, fortaleciendo la defensa de los derechos humanos y ayudando a mitigar los efectos del conflicto armado y otras formas de violencia.

Ámbito 3: Alianzas estratégicas para soluciones globales: con el objetivo de fomentar la gestión responsable del agua y el respeto a los derechos humanos en la gestión empresarial.

El total de los recursos financieros para la estrategia 2014-2016 alcanza aproximadamente CHF 42 millones, incluyendo una reserva de CHF 2,5 millones administrada por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE). Los fondos provienen en un 81% de la Ayuda Humanitaria, en un 5% de la Cooperación Global para el Desarrollo, y en un 14% de la DSH. Del monto total, el 44% se asignará al Ámbito 1, el 50 % al Ámbito 2 y el 6 % al Ámbito 3. Actualmente, COSUDE maneja diferentes modalidades de cooperación en Colombia:

Contribuciones financieras a organizaciones multilaterales como el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR), el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), el Programa Mundial de Alimentos (PMA) y la Oficina para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA). Esta modalidad permite apoyar, en todo el país, intervenciones de asistencia y protección de población afectada por el conflicto armado interno y/o por desastres naturales.

Cooperación bilateral con ONG internacionales: la articulación con ONG internacionales (OXFAM GB, Acción contra el Hambre, Alianza por la Solidaridad, Handicap International, Geneva Call, Diakonie),

permite a COSUDE intervenir con actividades enfocadas hacia el apoyo en emergencia y la recuperación temprana de las poblaciones afectadas por el conflicto.

Intervenciones directas: COSUDE implementa directamente, en estrecha coordinación con instituciones gubernamentales, sector privado, así como con socios nacionales e internacionales, los siguientes dos proyectos en áreas estratégicas tanto a nivel global como nacional:

Integración del Enfoque de Acción sin Daño (ASD) en la “Política de Restitución de Tierras”.
Proyecto Suizagua “Huella Hídrica puesta en práctica”.

Proyecto ASIR Colombia (Agua y Saneamiento Integral en áreas rurales).

Cooperación con ONG suizas: COSUDE brinda apoyo financiero desde la sede en Berna a ONG suizas que realizan labores de cooperación al desarrollo y de ayuda humanitaria en diversas zonas del país.

Asimismo, COSUDE actúa en estrecha coordinación con otros instrumentos y secciones del gobierno suizo con el fin de crear sinergias y complementariedad entre los programas: el Programa de Paz y Derechos Humanos de la Embajada (con quien se trabaja de manera conjunta en el marco de la Estrategia de Cooperación 2014-2016), y la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos SECO (que fomenta procesos para el crecimiento económico sostenible).

Finalmente, se mantiene un diálogo permanente con entidades gubernamentales del nivel nacional, regional y local, así como con agencias de cooperación y otros donantes humanitarios.

Oxfam³ trabaja en Colombia desde 1982 apoyando iniciativas de la sociedad civil que apunten a crear una “ciudadanía activa”, un movimiento amplio con capacidad de propuesta, que tome decisiones democráticas de manera responsable e informada, que demande el cumplimiento del marco constitucional y que solicite la rendición de cuentas por parte del Estado colombiano. El énfasis de nuestro trabajo en Colombia está orientado en los siguientes programas:

Justicia económica: el programa apoya modelos que impulsen el desarrollo rural en Colombia y contribuye a la generación de cambios en políticas públicas locales para el acceso a mercados, soberanía y seguridad alimentaria. Además, busca prevenir y adaptar al sector rural frente a los efectos del cambio climático y las reglas comerciales globales.

Derechos de las mujeres: tiene por objetivo que las organizaciones y movimientos de mujeres consigan una mayor participación en la toma de decisiones frente a diferentes espacios sociales, económicos y políticos, además del reconocimiento de sus derechos en el ámbito legislativo, en el diseño de políticas y en la esfera social y familiar.

Derechos en crisis: pretende que los ciudadanos, ciudadanas y organizaciones de sociedad civil colombiana afectados por la crisis de derechos humanos, de derecho internacional humanitario y por los desastres naturales, contribuyan a que el Estado colombiano proteja y garantice sus derechos fundamentales, y a resolver las causas estructurales de esta crisis. Para ello este programa forma parte de una campaña global, a su vez que se desarrolla a través de cuatro subprogramas:

La campaña violaciones y otras violencias: saquen *Mi Cuerpo de la Guerra* articula a ocho organizaciones de derechos humanos y de mujeres. Esta campaña busca reducir los niveles de impunidad, especialmente los relacionados con crímenes sexuales contra las mujeres en el marco del conflicto armado.

3 El nombre Oxfam proviene del Comité de Oxford de Ayuda contra el Hambre, fundado en Gran Bretaña en 1942.

OXFAM desarrolla su programa Derechos en Crisis a través del trabajo en:

Derechos territoriales: su objetivo es que las organizaciones étnico-territoriales afrodescendientes e indígenas que existen en el país ejerzan más control sobre los territorios que poseen legalmente.

Adaptación, reducción de riesgo y respuesta humanitaria: se busca que las comunidades que viven en zonas de alto riesgo conozcan y exijan sus derechos a la asistencia humanitaria.

Derecho a la ciudad: por una ciudadanía participativa e incluyente: se potencia el desarrollo desde la reivindicación y la restitución de los derechos de los ciudadanos y ciudadanas que habitan sectores populares.

Derechos civiles y políticos: lucha contra la impunidad: se pretende el fortalecimiento de las organizaciones de víctimas, la atención jurídica y sicosocial, la protección física a comunidades en alto riesgo y a líderes comunitarios y defensores y defensoras de derechos humanos.

Mientras se toman las medidas necesarias para la implementación de los acuerdos, el Estado puede apalancar y apoyarse en ese trabajo, así como en experiencias previas de los cooperantes en otros países, La Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS) como organismo operacional de las Naciones Unidas se espera que apoye al País, en la ejecución de sus proyectos humanitarios, de desarrollo y de consolidación de la paz en todo el mundo.

La misión de UNOPS es servir a las personas necesitadas mediante la ampliación de la capacidad de las Naciones Unidas, los gobiernos y otros asociados para gestionar proyectos, infraestructuras y adquisiciones de forma sostenible y eficiente.

Otro rol fundamental de la cooperación internacional, es el acercamiento e involucramiento de la sociedad civil para lograr una participación efectiva en la discusión de los temas de la agenda de negociación y en la implementación de los acuerdos. Este rol neutral de la cooperación internacional en terreno, puede generar credibilidad y legitimidad en el proceso.

Transformar el sector agrícola y las comunidades rurales, propender por el desarrollo rural es fundamental para terminar con el hambre y la pobreza puede ser la oportunidad para Latinoamérica del FIDA dando lugar a una mayor producción y productividad agrícolas con mejores accesos a los mercados y servicios. También el FIDA en el mundo, ayuda a transformar sus comunidades desde un punto de vista tanto social como económico, promoviendo la igualdad de género y la integración.

Estos son algunos de los resultados obtenidos por el FIDA, registrados en 2015:

114 millones de personas participaron en proyectos respaldados por el FIDA, de las cuales, un 49 por ciento son mujeres

se impartió capacitación a 2,5 millones de personas en la utilización de prácticas y tecnologías de producción agrícola, de las cuales 51% son mujeres

2,3 millones de hectáreas de tierras de propiedad común fueron objeto de prácticas de manejo mejoradas

se construyeron o repararon 17 000 kilómetros de carreteras

se constituyeron o fortalecieron 23 000 grupos de comercialización

se impartió capacitación a 1,01 millones de personas en negocios y capacidad empresarial

ACCION CONTRA EL HAMBRE, una organización internacional no gubernamental, privada, apolítica, aconfesional y no lucrativa, que nace en 1979 en Francia o La Red, ACF INTERNATIONAL bajo los principios de neutralidad, independencia, no discriminación, acceso libre y directo a las víctimas, profesionalidad y transparencia, puede facilitar el acceso al mercado laboral de personas en riesgo de exclusión socio laboral a través del fortalecimiento de los programas de acceso al empleo y de emprendimiento de ONG y otros actores que tienen como fin la inclusión socio laboral de personas vulnerables.

Este reto innovador ante el que nos encontramos contribuye al fortalecimiento del ecosistema de inclusión socio-laboral para personas vulnerables, y además favorece la creación de alianzas con organizaciones públicas, privadas y sociales que pondrán en valor la especificidad de cada uno de ellos al servicio de las personas vulnerables. Al respecto, la tabla 2 muestra el financiamiento realizado a partir de la cooperación internacional para el mejoramiento de las capacidades en el agro.

Tabla 2. Situación económica agrícola de Colombia en inversiones

FINANCIAMIENTO	FINANCIAMIENTO APROBADO		CAPITAL HUMANO			
	11,1%	89,8%	724 000	1, 9 millones	55-60%	17%
Porcentaje de UPA que solicitaron crédito para sus actividades en el agro.	De las UPA que solicitaron crédito, porcentaje, que reciben aprobación de crédito. Principal destino compra de insumos.	Número de productores residentes en el área rural dispersa.	Número de productores <u>no</u> residentes en el área rural dispersa.	De los productores residentes en el área rural dispersa tienen como su mayor nivel educativo alcanzado la básica primaria	De los productores residentes de 15 años y más no sabían leer y escribir	Se encontraron afiliados al Sistema de Seguridad Social en Salud

Fuente: DANE, 2014

En ese contexto, cabe resaltar que los cooperantes en sus proyectos actuales, vienen haciendo un trabajo de coordinación y búsqueda de sinergias. La mayoría apoya programas en áreas temáticas que son objeto de negociación en La Habana, tal como el desarrollo rural y de tierras o la atención a víctimas. Esos dos sectores son los que concentran el mayor número de cooperantes y la mayor parte de estos recursos. Otros sectores de particular relevancia para el postconflicto reciben menos atención de parte de la cooperación internacional. Ante ese panorama un ejercicio de división de trabajo entre los cooperantes parece imponerse.

En suma, la cooperación internacional mantiene su relevancia y su valor para múltiples aspectos del posconflicto en la medida que sea capaz de coordinarse bajo un decidido liderazgo del gobierno nacional, el cual tendrá que definir precisamente sus prioridades en términos de cooperación.

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) como organización no gubernamental independiente que reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas en todo el mundo, conformada por 289

organizaciones de 97 países que representan a casi 1 000 millones de personas de todo el mundo, tendrá un papel protagónico para el desarrollo de Colombia y su reto ante el postconflicto, la autoayuda mutua y la democracia a nivel mundial, desarrollando las relaciones económicas y de cualquier otra índole que beneficien mutuamente a sus organizaciones miembros.

EL CASO DE COSTA RICA

El caso costarricense es un ejemplo digno de imitar, y que debe servir de referente para Colombia Rural; delimitado en políticas públicas consensuadas con sectores públicos, privados, la academia y los actores rurales clave en el desarrollo económico, social, ambiental y cultural de Costa Rica.

Mediante esas políticas consensuadas y difundidas en muchos escenarios se impulsa un sector agropecuario y rural eficiente, más competitivo, altamente formado y capacitado en todos sus niveles, para contribuir al bienestar social, la seguridad alimentaria y la explotación agrícola con visión internacional, respetando el medio ambiente y con un alto compromiso de responsabilidad social empresarial.

Se plantean a nivel de gobierno central, dos instrumentos: el componente agropecuario del Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018 y el Plan Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Rural 2015-2018. Un conjunto de planes y políticas, articuladas en ejes estratégicos donde la participación activa del campesino encuentra alternativas para su propio desarrollo humano a partir de la dignificación de las familias rurales, trabajadores y productores del agro, acciones base para garantizar la seguridad alimentaria, la tecnología y un consumo interno o de exportación con estrategias de adaptación y mitigación de la agricultura al cambio climático.

De esta forma, se concibe la actividad agrícola como una forma de vida y un modelo fundamental para el sustento económico, social y cultural del país, sin demeritar los permanentes riesgos por estar las actividades del campo, sujetas a factores como el cambio climático, plagas en plantaciones, y enfermedades, el vaivén de los precios internacionales de los insumos y los productos agrícolas y pecuarios.

Para alcanzar los objetivos anteriormente plasmados, Costa Rica ha suscrito diversos tratados y adquirido compromisos con organismos internacionales. Se destacan los acuerdos con la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de Naciones Unidas (ONU), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), el *Codex Alimentarius* (CA), cuyas normas son de aplicación obligatoria en el uso y explotación de alimentarios regionales; en cuanto a la utilización del suelo, la conservación y preservación ambiental; existe un Código de Conducta para la Pesca Responsable, que establece principios y normas para el uso de prácticas responsables, con miras a la conservación, el ordenamiento y el desarrollo de la pesca.

A pesar de lo anterior, el gobierno de Costa Rica (2014-2018) ha firmado algunos decretos polémicos respecto al registro de agroquímicos, para solventar un estancamiento de doce años en ausencia de normativa en esta materia. Estos decretos ejecutivos tienen detractores, ya que los propulsores del desarrollo sostenible le denominan *agro venenos* y los sectores que están a favor de estos, los impulsan como *medicinas para plantas* (Chacón, 2017), el asunto debe ser analizado bajo los microscopios académicos, ya que un estudio del IRET de la Universidad Nacional de Costa Rica, ha determinado que en Costa Rica se utiliza un promedio de 18,2 kilogramos de plaguicida por cada área cultivada, superando a China que alcanza los 17 kilos. (IRET, 2015)

El principal reto que tiene la agricultura costarricense, es lograr aumentos significativos en la

productividad, la generación de valor agregado y los márgenes de comercialización, en la mayoría de las cadenas agroalimentarias, utilizando la misma cantidad de tierras, haciendo un uso más eficiente del agua, reduciendo la energía utilizada e incorporando el uso de energías limpias. Procesos productivos deben ejecutarse con responsabilidad social y ambiental en los territorios rurales.

En lo social se están diseñando e implementando proyectos y acciones de acompañamiento a emprendimientos urbanos y rurales, que promuevan la creación de ocupación y minimicen la desigualdad, de la misma forma, frente a los efectos del cambio climático, la resiliencia al cambio y la inestabilidad de los precios en la economía internacional, con valores agregados en la explotación agrícola, labores donde son fundamentales las alianzas estratégicas, la investigación etnográfica y científica y la coparticipación de los entes de gobierno.

Compromisos que ponen de manifiesto elementos que deben ser considerados en las políticas públicas nacionales colombianas y, en este caso, en la explotación agropecuaria y el desarrollo de los territorios rurales a nivel latinoamericano.

La producción de alimentos como estrategia de refuerzo nutricional es una prioridad, tanto para el sector agropecuario y rural, como en las políticas de futuros gobiernos, así como lo es en el Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018. Eso significa asignar recursos dinerarios con prioridad, minimizando el efecto de la apertura, liberalización y transnacionalización de las economías, aspectos que cobran gran relevancia los temas de control fito y zoo sanitario tanto para proteger al consumidor nacional y garantizar la calidad de las exportaciones como patrimonio nacional (flora y fauna).

En cuanto al mercadeo y la el apoyo que requiere el agro costarricense y colombiano, como prioridad y factor de desarrollo sustentable, es la promoción de organizaciones sociales, que a partir de la asociatividad y la solidaridad agrupen a los productores campesinos, tecnifiquen sus procesos a costos razonables, aumenten la capacidad productiva y tengan mayor capacidad de acopio y negociación.

Respecto al comercio exterior, los acuerdos comerciales hallados y que Costa Rica ha suscrito también como en el caso colombiano constituyen en un gran desafío para el sector rural, como alternativa frente a los gravámenes arancelarios

En infraestructura, es necesario con otros entes privados y estatales la construcción y arreglo de caminos rurales, mayor cobertura en servicios de energía y agua potable, que faciliten y bajen los costos para la agregación de valor, el almacenamiento y la comercialización agropecuaria.

En la gestión de riesgos y la exposición climática deben incentivarse las investigaciones para establecer la importancia relativa que tienen las pérdidas en la producción rural a nivel de percederos; es decir, no solo identificarlas con respecto al transporte, número de toneladas o kilos producidos sino también respecto a su relación con temas como la pobreza, la inversión pública, estudios específicos en materia sectorial, el impacto de las migraciones, la importancia estratégica de los emprendimientos rurales y su aporte al Producto Interno Bruto (PIB), entre muchas otras consideraciones.

En cuanto al uso racional del recurso hídrico, se debe posicionar el tema de la gestión integrada, como un eje central en las políticas públicas del Estado, con el fin de atender prioritariamente las limitaciones en cuanto a las restricciones presupuestarias, como es la insuficiente asignación de recursos para inversión en infraestructura.

Es necesario, también fundamental gestionar procesos de formación y capacitación para los pequeños y medianos productores en procesos de comercialización y agregación de valor, para que puedan

articularse con los mercados internacionales exitosamente.

EL AGRO COSTARRICENSE EN CIFRAS

La participación de las actividades del sector agropecuario y rural (agricultura, pecuario, silvicultura y pesca) en el producto interno bruto (PIB) durante el año 2015 fue de 8,1%, y la participación de los subsectores en el valor agregado agropecuario fue: agrícola 75,7%, pecuario 19,1%, pesca 2,2% y madera con 2,1%. Respecto al 2104, el decrecimiento agrícola obedeció a la disminución del banano y la piña como resultado del fenómeno del niño. Las actividades agropecuarias con mayor participación en el VAA en el 2015 fueron: piña (31,6%), banano (12,9%), leche (10,1%), café (4,2%) y ganado vacuno (4,1%). Las que presentaron un mejor desempeño fueron yuca, carne porcina, pollo y café, las cuales por su peso relativo afectan directamente a los subsectores a los cuales pertenece. (SEPSA, 2015)

La extensión de Costa Rica, en actividades agropecuarias representa el 35,55% por ciento de la superficie nacional. Del área dedicada a cultivos eminentemente agrícolas (aproximadamente 500 000 hectáreas) está determinada así: el 54% por ciento son cultivos industriales, el 22% por ciento frutas frescas, el 19% por ciento granos básicos, el 1,5% por ciento hortalizas y el 3,5% por ciento raíces tropicales. Productos que a partir de la base de datos que caracteriza la encuesta continua de empleo (ECE) continuó ocupando el segundo lugar como generador de empleo, con una participación dentro del total de la población ocupada del país de un 11,07% por ciento, generando empleo para 228 606 personas de las cuales el 10,9% por ciento fueron mujeres. A nivel rural, se arroja un 72,11% por ciento de ocupación y empleo relacionado con el sector agropecuario y rural. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), en el 2014, la pobreza medida por el ingreso afectó a uno de cada cinco hogares; alcanzó el 22,4% de los hogares, de los cuales el 6,7% por ciento se encuentran en pobreza extrema. (Hernández, Li, 2015a)

Para el año 2014, según la ECE, la tasa de desempleo abierto fue del 12,4% por ciento de la fuerza de trabajo y prevalecen amplias brechas por género, edad y condición migratoria. Las tasas más elevadas las presentan las personas en extrema pobreza, las mujeres y los jóvenes menores de 25 años, muy similar a los resultados arrojados por el censo colombiano de 2015. (Hernández, Li, 2015b).

Las exportaciones a nivel agropecuario registraron valores a septiembre de 2014 en promedio del 39,7% por ciento del total exportado por el país. Lo que equivale a una suma cercana a los 3. 5 millones de dólares, con un crecimiento en las ventas al exterior de 2,9% anual con respecto al mismo período del 2013.

Costa Rica sigue siendo un país exportador neto de productos agroalimentarios con una balanza comercial positiva de dos a uno; donde por cada dólar importado se exportaron dos dólares, ello representado en las exportaciones de leche y natas concentradas o de carne bovina fresca o refrigerada mientras en el sector agrícola con un incremento cercano al 7,7 por ciento se destacan la piña, el banano, melón y sandía. No obstante, es necesario advertir, que gran parte de la mano de obra agrícola procede de trabajadores migrantes y transfronterizos que son los sujetos transformadores para que la economía agrícola costarricense posea indicadores positivos. (Hernández, 2014)

Importante señalar que el sector público agropecuario de Costa Rica está conformado por las siguientes instituciones públicas: el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el Instituto de Desarrollo Rural (Inder), el Consejo Nacional de Producción (CNP), el Servicio Nacional de Aguas Subterráneas, Riego y Avenamiento (Senara), el Instituto Nacional de Innovación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (INTA), el Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (Incopescas), la Oficina Nacional de Semillas (ONS) y el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA). Además, dentro del MAG se incluyen,

como instancias adscritas, el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) y el Servicio Nacional de Salud Animal (Senasa) y el Consejo Nacional de Clubes 4-S (Conac).

Asimismo, en el entorno regional, la coordinación se da mediante los comités sectoriales regionales agropecuarios (CSRA) y a nivel local, con los comités sectoriales locales (Coseles).

Para el caso de Costa Rica se deben desarrollar nuevas tecnologías para mejorar los procesos productivos, principalmente en áreas de calidad, inocuidad, con la finalidad de elevar rendimientos productivos y reducir costes asociada a las malas prácticas de manufactura, lo anterior, incorporando nuevas formas de comercialización que incidan en la regulación de agentes intermediarios y sean los mismos productores los que posean mecanismo de negociación para que sus productos estén a disposición de la oferta. En este orden de cosas, los emprendimientos cooperativos serían una salida oportuna y viable para el desarrollo del agro costarricense y el apoyo decidido de la academia debería ser una actividad de extensión universitaria por excelencia. (Li, 2013)

Finalmente y no menos importante, es la necesidad de contar con una visión estratégica y compartida, para mejorar los niveles de eficiencia y eficacia en el sector rural, así como de una coordinación efectiva (compromiso) en la prestación de servicios al sector productivo agropecuario y rural por parte de la institucionalidad pública, para fortalecer y rescatar algunas instituciones que presentan altos grados de obsolescencia, entre el cumplimiento de sus roles y las necesidades reales de los receptores de los servicios.

CONCLUSIONES

Se hace necesario y prioritario, promover los emprendimientos rurales para dinamizar las economías rurales en Costa Rica y Colombia mediante acciones estratégicas orientadas al mejoramiento de la producción, la dignificación del empleo a través de asistencia técnica, investigación especializada y crédito para el pequeño productor. Una opción que se puede analizar es la creación de cooperativas agrícolas binacionales que permitan a ambos países y en sus respectivas franjas fronterizas, crear emprendimientos conjuntos, que posibiliten elevar las capacidades sociales de las comunidades y por ende de los respectivos países. (Hernández, Li y Cordero, 2016)

La definición y puesta en marcha de nuevos emprendimientos rurales no agropecuarios pero respetuosos del medio ambiente, como agroindustrias, responsables y servicios de apoyo, que, descansados en modelos y estructuras asociativas permitan niveles superiores de productividad y competencia.

Implementar políticas de equidad de género u organizaciones de mujeres rurales que fortalezca a la economía campesina y a la producción nacional con autonomía y seguridad alimentaria favoreciendo el mercado regional.

Priorizar en recursos la inversión en agricultura, reconociendo la importancia de la producción a pequeña escala, incentivando a los pequeños agricultores y a las mujeres campesinas, indígenas y afro descendientes en la mejora de su productividad de manera sostenible.

Desarrollar grandes programas de capacitación rural atendiendo la naturaleza de los sistemas ecológicos, la posibilidad de rendimientos económicos y la integración física y económica con los mercados nacionales e internacionales.

El fomento, promoción y el fortalecimiento del emprendimiento rural es una de las estrategias más importantes para abordar los problemas económicos de las comunidades rurales y está atrayendo

mucha atención de entes de inter cooperación a nivel internacional.

El cofinanciamiento de programas y proyectos que liderados por los gobiernos centrales contribuyan efectivamente a la capitalización y dinamización de la economía rural y que actúen sobre los mecanismos de retención y reinversión de excedentes de origen rural.

De todos los emprendedores, el emprendedor rural es tal vez el más heroico de todos. No solo cuenta con poco apoyo y está lejos del poco que existe, sino que también es el que más decepciones ha recibido de programas gubernamentales.

La mejora de la gestión de las empresas rurales, debe estar acompañada por el acceso al capital, fortaleciendo la capacidad de innovación, la tecnología y consolidando el trabajo en red con políticas públicas coherentes y permanentes generaran nuevas oportunidades económicas para el campo y el PIB de los países latinoamericanos.

Con los acuerdos de paz en Colombia el gobierno colombiano está buscando el apoyo internacional para financiar la agenda de políticas sociales que se ha consolidado a lo largo de la negociación, así como los costes propios de la desmovilización de los combatientes y la reparación de las víctimas. En este sentido, y siguiendo con las recomendaciones efectuadas por el *International Crisis Group*, no ceder a las presiones de pasar de inmediato y por completo a una agenda postconflicto, y seguir proporcionando recursos y apoyo político a las organizaciones de derechos humanos, con especial énfasis en el impacto humanitario de la violencia criminal en zonas urbanas.

REFERENCIAS

- Alianza Cooperativa Internacional [ACI], (2016). *Estadísticas*. Costa Rica: Oficina Regional.
- Agronegocios. (2016). *Nueva declaración de Cork “Una mejor vida en las zonas rurales”, sobre Desarrollo Rural y Agricultura*. Recuperado de: <http://www.agronegocios.es/nueva-declaracion-cork-una-mejor-vida-las-zonas-rurales-desarrollo-rural-agricultura>.
- Brundtland, G. H. (1987). *Nuestro Futuro Común*. UK: Oxford University.
- Castillo, O. (2008). *Paradigmas y conceptos de Desarrollo Rural*. Bogotá: Pontificia Universidad JAVERIANA.
- Comisión Económica para América Latina [CEPAL]. (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los desafíos del financiamiento para el desarrollo*. México: CEPAL.
- Conferencia Europea de Desarrollo Rural. (1996). *Declaración de Cork*. Irlanda. “En Guía metodológica del observatorio europeo”.
- Consejo Superior de la Judicatura. (2015). *Constitución Política de Colombia*. Centro de Documentación Judicial (Cendoj). Colombia: Editado por la Corte Constitucional.
- Chacón, V. (2017). “Tres decretos en un año. Gobierno diseñó nuevo sistema de registro de agroquímicos”. *En Semanario Universidad*, del 8 al 14 de febrero, sección País. Universidad de Costa Rica.
- Decision and Policy Analysis – International Center for Tropical Agriculture [DAPA-CIAT]. (2015). *Support to monitoring and evaluation capacity development*. Colombia: DAPA-CIAT
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2016). *Estadísticas*. Colombia: DANE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2014). *Censo Nacional Agropecuario*. Colombia: DANE.
- Departamento Nacional de Planeación. [DNP]. (2014). *Informe económico*. Colombia: DNP.
- García, Z. (2006). *Agricultura, expansión del comercio y equidad de género*. FAO- CODHES-SISDES. Colombia.
- Gómez, H. (2003). *El conflicto, callejón con salida. Informe Nacional de Desarrollo Humanos para Colombia*. Colombia: PNUD.
- Hernández, G. (2014). “Reflexiones sobre los trabajadores transfronterizos y de temporada: análisis del “informe metodológico del Banco Central de Costa Rica: trabajadores transfronterizos y de temporada en Costa Rica 2011-2012”. *En Revista Nacional de Administración*. Vol. 5 (2), pp: 27-40. Uned, Costa Rica.
- Hernández, G. Li, F. (2015a). “Las cooperativas de trabajo y su impacto en el desarrollo socioeconómico costarricense”. *En Empresas gestadoras por sus trabajadores. Problemática jurídica y social*. Valencia-España: Ediciones CIRIEC. (pp: 281-291).
- Hernández, G. Li, F; et al. (2015b). “Las cooperativas de trabajo y su impacto en el desarrollo socioeconómico costarricense”. *En Las Cooperativas de trabajo en América Latina Argentina*: Ediciones DelRevés. (pp. 419-493).
- Hernández, G., Li, F., Cordero, A. (2016). “Factores descriptivos para la conformación de cooperativas binacionales: Costa Rica-Panamá”. *En Revista Nacional de Administración*. Volumen 7, N.º 1, pp: 33-46, enero-junio. Uned, Costa Rica.
- Herrera, A. (2009). *Gestión Proactiva Solidaria*. Colombia: Ediciones Fcogerenciar.
- Instituto Regional de los Estudios en Sustancias Tóxicas [IRET], (2015). *Estudio de exposición a sustancias tóxicas*. Costa Rica: Universidad Nacional.
- Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social [INAES]. (2016). *Estadísticas*. Argentina: INAES.
- Li, F. (2013). *El modelo cooperativo costarricense*. Costa Rica: EUNED.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. [MCIT]. (2012). *Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón*. Colombia: MCIT.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2015). *Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018, Alberto Cañas Escalante*. Costa Rica: MEDIPLAN

- Mutuberría, L., Plotinsky, D. (2015). *La Economía Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: Ediciones Idelcoop.
- Parra-Peña RI; Ordóñez L; Acosta C. (2012). "Políticas que cierran brechas entre lo urbano y lo rural en Colombia". *En Revista CIAT Políticas*, No. 7. Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia. 6 p.
- Pearse, A. (1975). *The Latin American Peasant*. London: Frank Cass.
- Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (2015). *Plan sectorial de desarrollo agropecuaria y rural 2015-2018*. Costa Rica: SEPSA.
- Segrelles. José. (202). "La política agrícola común de la Unión Europea y la soberanía alimentaria de América Latina: Una interrelación dialéctica". *En Revista Scripta Nova*. Universidad de Barcelona. Vol. XVI, N.o, 415, octubre.
- Sociedad de Agricultores de Colombia [SAC]. (2016). *Balance y Perspectivas del Sector Agropecuario Colombiano. Balance preliminar de 2015 y perspectivas de 2016*. COLOMBIA: SAC.
- USAID. (2014). *Estrategia de Cooperación 2014-2018. Un camino hacia la paz*. Colombia: USAID.

Síntesis del eje 2. Economía social solidaria y su relación con la academia y los gobiernos locales.

Los artículos presentados en este eje aportaron en el tema de Economía Social Solidaria y su relación con la academia y los gobiernos locales. Las tres investigadoras proviene de España, Puerto Rico, y Argentina.

La investigadora del Instituto GEZKI, Ane Echebarria Rubio desarrolla una indagación que también versa sobre la participación de las instituciones educativas en el fomento de la ESS. El artículo que Echebarria se titula **Inclusión de la Economía Social en los Estudios de Grado de la Universidad del País Vasco: Una Aproximación Cuantitativa**.

Según Echebarria, debido a que el gobierno español promulgó la Ley 5/2011, con el fin de propiciar la Economía Social y promover el apoyo y fortalecimiento a este sector, la investigadora se enfoca en el cumplimiento de este objetivo en el nivel superior de educación. Con este estudio, Echebarria se interesa sobre la presencia de la economía social en los cursos de la Universidad del País Vasco, cerrando el foco sobre los grados de Derecho, Administración y Dirección de Empresas y Relaciones Laborales y Recursos Humanos.

La metodología empleada es cuantitativa, se parte de un análisis de las guías docentes de las carreras correspondientes y se aplica un cuestionario a los profesores de estas mismas áreas académicas. Sus principales hallazgos denotan que en los cursos analizados en el grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos se dedica una cantidad de tiempo significativa a la Economía Social, en específico, un 25% del tiempo total, mientras que en Derecho y Administración y Dirección de Empresas menos de un 5%. En general, los resultados muestran que los programas académicos están más orientados a conceptos de mercado capitalista y aspectos tributarios y jurídicos de las empresas de esta rama.

Algunos integrantes de la población docente entrevistada incluso sugieren la propuesta de una asignatura optativa de Economía Social y formas societarias de la misma. Estas personas asimismo, están de acuerdo en que se le dedique más tiempo a la Economía Social; sin embargo, existen preocupaciones debido a que deben ajustarse al programa del curso.

La autora de **La cooperación y la solidaridad a partir de la noción de trabajo de Hannah Arendt y Simone Weil** realiza una aproximación de la relación entre el trabajo y la cooperación desde la perspectiva de los psicólogos Hannah Arendt y Simone Weil. Expone la sustitución del concepto empleado por el de trabajador con lo cual hace la diferencia entre las cooperativas y otros tipos de empresas. Despliega tres áreas de conocimiento en lo cual realiza un abordaje al cooperativismo, desde la teórica-filosófica, ética-política y, técnico-organizacional. Propone un currículo para los programas universitarios en cooperativismo en donde propone que se debe incluir tres áreas de conocimiento: 1) teórico-filosófico, 2) ético-político y, 3) técnico-organizacional.

Por su parte, Hugo Borget abarca **El paradigma cooperativo en la gestión y dirección de las cooperativas** con un análisis del conjunto de cooperativas agropecuarias de Entre Ríos, Argentina y que se desarrollan entre 1945 y 1955. Con esto, Borget interviene en el paradigma, el modelo racional que puede ser latente o visible y que impone un concepto o una serie de creencias que tienen valores y significados para los seres humanos en un contexto particular.

Por otro lado, según el autor, el paradigma cooperativo es útil para evaluar y entender los procesos de acción colectiva que surge desde el seno de acciones solidarias. Se ubica precisamente en el apego social y en la voluntad individual.

A partir de este análisis, Borget encuentra que los asociados de las cooperativas pasan de ser un objetivo de la misma a ser un elemento discursivo. Asimismo, su participación en la democracia de la cooperativa no es asegurada ya que de las cooperativas investigadas, 12,5% de los asociados asisten a las asambleas y un 30% corresponde a personas invitadas.

Aunado a ello, las relaciones de poder y dirección demuestran una tendencia en que la estructura burocrática de la cooperativa detenta más fuerza, frente al producto individual. Asimismo, las gerencias requieren de profesionales capacitados, claman por una mejor formación en el paradigma cooperativo en las universidades, no tanto en un dogmatismo.

Concluyendo, Borget, afirma que las gerencias de las cooperativas deben evaluarse a partir de los servicios que éstas dan a los asociados, por el nivel de contención de asociados, por la obtención de mayores excedentes, por los aportes de capital para proyectos nuevos, por la integración de nuevos productores y el valor agregado de los productos.

Inclusión de la economía social en los estudios de grado de la universidad del país vasco: una aproximación cuantitativa

Ane Echebarria Rubio

Investigadora del Instituto GEZKI – Universidad del País Vasco

gezki.teknikaria@ehu.eus

EJE: Economía Social Solidaria y su relación con la academia y los gobiernos locales

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Formación, Universidad

RESUMEN

Este trabajo pretende realizar un análisis sobre el nivel de integración de la Economía Social en los estudios de grado de la Universidad del País Vasco, con el objetivo de mostrar la presencia que tiene y la forma en la que se traslada en los programas académicos de los diferentes grados.

El estudio tiene su justificación en la apreciación de una falta de estudios cualitativos sobre Economía Social en la Universidades, que puedan ayudar a potenciarla y promocionarla. Esto se basa en la Ley 5/2011, que establece que los poderes públicos, tendrán como objetivo de sus políticas de promoción introducir referencias a la Economía Social en los planes de estudio de las diferentes etapas académicas. En este mismo sentido, el Gobierno aprobó un Programa para el fomento de la Economía Social donde se contemplan medidas relacionadas con el papel de las Universidades, dirigidas a mejorar el conocimiento de la economía social por parte del conjunto de la sociedad.

Los resultados del estudio, además de reflejar la realidad, presentarán propuestas para que la presencia de la Economía Social sea mayor en el ámbito académico, ya que la expansión y el fortalecimiento de esta forma de hacer economía empiezan en la educación.

INTRODUCCIÓN

Uno de los principales desafíos de la institución educativa, en todas las etapas académicas, es la capacidad de adaptación a todos los cambios y necesidades de la sociedad, y uno de los principales retos a los que se enfrenta la enseñanza universitaria es mejorar y ampliar la formación destinada a transmitir el conocimiento de la Economía Social, sus valores y principios.

En este sentido, el presente estudio trata de ser una experiencia piloto, aplicable en otras universidades, que analiza cómo es la formación en materia de Economía Social en diferentes grados de la Universidad del País Vasco. Por lo que, el objetivo principal de este trabajo es mostrar la presencia que tiene y la forma en la que se traslada esta otra forma de hacer economía en los programas académicos de los estudios de grado de la UPV/EHU, que además de reflejar la realidad presentará los retos a los que se enfrenta de cara al futuro en este ámbito.

El trabajo parte de una reflexión teórica sobre la formación en Economía Social, centrando la atención en las directrices y previsiones legales de carácter estatal y europeo que inciden en la idea de incorporarla

en los planes de estudio de las diferentes fases académicas. Con el fin de analizar el nivel de integración de la Economía Social, el estudio se ha basado en cinco asignaturas pertenecientes a los grados de Derecho, Administración y Dirección de Empresas, y Relaciones Laborales y Recursos Humanos. Para la selección de las asignaturas se ha tenido en cuenta, por un lado, que por el contenido puedan introducir en sus programas temas relacionados con la Economía Social, y por otro lado, que estén presentes en grados de otras universidades.

La metodología utilizada para la elaboración del presente trabajo es cuantitativa, ya que se ha basado, por un lado, en el estudio de las guías docentes de las asignaturas, y por otro lado, en la información secundaria obtenida de los datos de una encuesta realizada al profesorado de las mismas. De la puesta en común de las dos se han obtenido interesantes resultados que se han analizado en el cuarto apartado.

En última instancia, a modo de conclusión, se exponen los principales resultados obtenidos y se hacen diferentes propuestas que podrían mejorar la situación de la formación en Economía Social.

MARCO NORMATIVO: *Formación y Economía Social*

La institución educativa juega un papel muy importante en el desarrollo social y económico de la sociedad, y la relación que existe entre las dos es indudable. La configuración de la educación, dado su carácter socio-político, determina, influye y modeliza la sociedad en la que se inserta (Martínez Rodríguez, 2013). Por lo tanto, el crecimiento de la comunidad en la que vivimos depende, en gran medida, de los conocimientos adquiridos en las diferentes etapas académicas, adoptando nuevos objetivos y superando los desafíos de cada tiempo.

La Universidad Pública tiene una responsabilidad social importante, ya que su principal función es la formación de estudiantes no solo en profesionales, sino en ciudadanos comprometidos y responsables con el entorno. En este sentido, es necesario que los programas académicos incluyan temáticas relacionadas con las necesidades de la sociedad, y entre ellos, con la Economía Social, que puedan ayudar a entender y potenciar los aspectos socialmente más innovadores.

Este estudio tiene su justificación en la apreciación de una falta de estudios cualitativos sobre la presencia de la Economía Social en los estudios universitarios⁴, asunto que preocupa tanto a los agentes del sector como a los poderes públicos.

Varias investigaciones llevadas a cabo en los últimos años subrayan la importancia de la formación en el impulso de la Economía Social (Flores, Guzmán y Barroso, 2015), y resaltan que es fundamental la formación en valores y el conocimiento de las bondades de esta forma de organización. El futuro pasa por intentar potenciar la docencia en Economía Social, algo difícil si no existe un apoyo de la Administración que considere la importancia y transversalidad de esta materia en los planes de estudio (Melián, Campos y Sanchis, 2017).

Existen diversas directrices y previsiones legales que inciden en la idea de incorporar la Economía Social en los planes de estudio de las diferentes etapas académicas, provenientes tanto de instituciones españolas como europeas e internacionales.

En lo referente a la normativa de nivel estatal, cabe destacar la Ley española 5/2011, de 29 de marzo de Economía Social⁵, que establece en el artículo 8 que los poderes públicos tendrán como objetivos

4 Informe de la Subcomisión para el Fomento de la Economía Social del Congreso de los diputados, de junio de 2011, Constatación nº27. En el mismo sentido, Moyano, Bruque y Martínez-Segovia 2002, Gelambi 2006, Juliá 2014, CEPES 2016

5 https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2011-5708

de sus políticas de promoción, entre otros, introducir referencias a la Economía Social en los planes de estudio de las diferentes etapas académicas.

El Informe de la Subcomisión para el Fomento de la Economía Social del Congreso de los Diputados de 2011⁶, adopta distintas directrices respecto a la incorporación de estudios sobre Economía Social en el ámbito académico. Por un lado, destacar la Recomendación nº5, que resalta que el desarrollo del sector depende, entre otros agentes, de las universidades, y la necesidad de que todos complementen esfuerzos y energías para promocionar conjuntamente la Economía Social. Por otro lado, la Recomendación nº35, habla de incorporar la economía social en sus planes de estudio y promover cursos de especialización sobre la temática que quieran desarrollar con el fin de integrarlo cada vez más en el tejido socioeconómico y cultural de la sociedad. Asimismo, la Recomendación nº36 subraya la necesidad de promover investigaciones en este ámbito.

En el año 2015 el Gobierno español aprobó el Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016⁷, que se constituyó como una hoja de ruta para seguir avanzando en el ámbito de la economía social y que cuyo objetivo es fortalecer y mejorar las condiciones del sector. El Eje 6 del programa, habla sobre la promoción y difusión de la economía social, cuyo objetivo es que la población conozca cuáles son los principales valores de estas entidades y de esta forma de hacer empresa con el fin de favorecer su expansión, para ello, se contemplan medidas relacionadas con el papel que pueden jugar las universidades. Aquí entrarían, por un lado, la elaboración y publicación de estudios, trabajos de documentación, análisis e investigación, que permitan un mejor conocimiento de la evolución del sector; y por otro lado, las actividades de formación tendentes a iniciar, perfeccionar y cualificar en el conocimiento de la economía social.

Recientemente, el Departamento de Educación del Gobierno Vasco, ha emitido un informe⁸ en el que subraya la importancia de recoger la economía social y cooperación en los currículos académicos, y manifiesta que el trabajo cooperativo, además de su valor para lograr resultados de aprendizaje, contribuye en el desarrollo de los valores de colaboración y solidaridad, entre otros.

La preocupación por incorporar la economía social en el ámbito académico es general, y existen diversos documentos provenientes de instituciones y grupos de interés europeos e internacionales, que así lo manifiestan.

En primer lugar, cabe destacar el Dictamen del Comité de las Regiones⁹ del 16 de junio de 2004 sobre la “Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa”¹⁰ en el que se pone de relieve la importancia de la participación de las cooperativas en los programas de educación, formación, aprendizaje electrónico y aprendizaje permanente, así como de que se estimule a las universidades para organizar programas de formación para dirigentes de cooperativas; y entre las recomendaciones que hace, considera indispensable que los programas tengan en cuenta la participación y la contribución de las cooperativas, especialmente en sectores innovadores.

En este sentido también, el Parlamento Europeo ha aprobado diversas Resoluciones destacables: la del 19 de febrero de 2009 sobre economía social¹¹, en la que exhorta a los Estados miembros a que en

6 http://www.congreso.es/public_oficiales/L9/CONG/BOCG/D/D_581.PDF

7 http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia_soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Programa_Fomento_e_Impulso_de_la_Economxa_Social.pdf

8 Analiza el concepto de Economía social y su relación directa con el cooperativismo vasco en los currículos académicos

9 Es la asamblea de los representantes locales y regionales de la UE, que da voz directa a los entes subestatales dentro del marco institucional de la UE

10 <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52005AE0243>

11 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//ES>

la enseñanza universitaria prevean programas de formación destinados a transmitir el conocimiento de la economía social y las iniciativas empresariales inspiradas en sus valores. En la Resolución del 20 de noviembre de 2012, sobre la Iniciativa a favor del emprendimiento social¹², pide a la Comisión que mejore el entendimiento y el conocimiento de las empresas sociales y de la economía social, que promueva la visibilidad de ambas, respaldando la investigación académica, y solicita a los Estados miembros que tengan en cuenta los beneficios que proporciona la inclusión de los principios de empresas sociales en los planes de estudio de universidades, a fin de desarrollar competencias sociales. La Resolución del 2 de julio de 2013¹³, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis, considera que deben fomentarse las iniciativas que promuevan el modelo cooperativo entre posibles nuevos empresarios, es decir, en los planes de estudios universitarios.

Más recientemente, se ha aprobado la Resolución de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo¹⁴, en la que se considera que la educación y la formación deben ser áreas prioritarias en el fomento de la cultura del emprendimiento entre los jóvenes, y dedica un apartado a la formación, en el que se pide que incluyan en los planes de estudio y formación el emprendimiento social así como los principios de la economía social y solidaria y que alienten la creación en las universidades de incubadoras de empresas sociales y solidarias, promoviendo una mayor participación de las empresas de economía social y solidaria en los programas de educación de los Estados miembros.

Por otro lado, el Consejo de la Unión Europea, en las Conclusiones sobre la promoción del emprendimiento juvenil¹⁵, destacó la importancia de fomentar las competencias empresariales de los jóvenes a través de la educación formal.

Además de las iniciativas políticas, otras entidades como la Alianza Cooperativa Internacional¹⁶, han subrayado en diversas ocasiones la importancia de incorporar los temas de Economía Social, y en este caso de cooperativas, en el ámbito académico. De esta manera, en el año 2013, publicaron el Plan para una Década Cooperativa¹⁷, en el que insisten en que una educación en cooperativismo es la mejor forma de desarrollar la comprensión de la identidad y los mensajes cooperativistas. Para ello son necesarios programas de formación en las escuelas empresariales y órganos profesionales. Además, hablan sobre el impulso de la investigación y el desarrollo de teorías, conocimientos e ideas.

La Alianza publicó también en el año 2015 un documento sobre los principios cooperativos, titulado “*Guidance Notes to the Co-operative Principles*”¹⁸, en el que señala el reto que tienen las cooperativas para superar el escaso reconocimiento que tienen en los programas académicos de las universidades, y en muy raras ocasiones son incorporados en las materias en las facultades de negocios, derecho, sociología o otras áreas relevantes de estudios. Inciden en la importancia de dar respuesta a este problema desde las mismas cooperativas, para que tengan visibilidad.

METODOLOGÍA

Para cumplir con el fin de analizar el nivel de integración de la economía social en los estudios de grado

12 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0429+0+DOC+XML+V0//ES>

13 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0301+0+DOC+XML+V0//ES>

14 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0320+0+DOC+XML+V0//ES>

15 [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/Es/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XG0614\(04\)&from=Es](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/Es/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XG0614(04)&from=Es)

16 Es la federación de cooperativas que sirve para reunir, presentar y servir a cooperativas del todo el mundo. <https://ica.coop/es>

17 El Plan es un proyecto estratégico del movimiento cooperativo global que se extiende a toda la presente década. En él se define una agenda estratégica para el movimiento cooperativo liderado por la ACI y se definen cinco objetivos centrales, para cada uno de los cuáles se propone una estrategia individual propia.

18 Se realiza un estudio detallado de los siete principios cooperativos.

de la Universidad del País Vasco, tras la revisión de la bibliografía, se ha realizado una investigación que proporciona la información necesaria para realizar este trabajo. Dicha información se ha obtenido mediante el método de investigación cuantitativo¹⁹, en el que se han utilizado la técnica de análisis de datos secundarios y la encuesta.

3.1. Selección de asignaturas que han sido objeto de estudio

Para comenzar, se ha realizado una búsqueda telemática de los estudios de grado de la Universidad del País Vasco, centrandose especialmente la atención en aquellos que contengan asignaturas que de forma directa o indirecta puedan introducir en sus programas académicos temas relacionados con la Economía Social. Además, se ha valorado que sean asignaturas que estén presentes en grados de otras universidades.

Finalmente, han sido cinco las materias elegidas y en las que se centrará el análisis:

TABLA 1: Asignaturas objeto de análisis

ASIGNATURA	GRADO	CURSO	MODALIDAD
DERECHO MERCANTIL	Derecho	3	Obligatoria
	Adm. Y Dir. De Empresas	1	Obligatoria
	Relaciones Laborales y Recursos Humanos	1	Obligatoria
DERECHO DEL TRABAJO	Relaciones Laborales y Recursos Humanos	1	Obligatoria
	Adm. Y Dir. De Empresas	1	Obligatoria
MACROECONOMÍA	Adm. Y Dir. De Empresas	3	Obligatoria
DIRECCIÓN FINANCIERA	Adm. Y Dir. De Empresas	2	Obligatoria
DERECHO FINANCIERO	Derecho	4	Obligatoria

FUENTE: Elaboración propia

Como representa la tabla, en el caso de las asignaturas de *Derecho mercantil* y *Derecho del trabajo*, se han analizado los programas de diferentes grados en las que se imparten, con el fin de tener una idea más amplia.

3.2. Análisis de datos secundarios

Una vez realizada la selección, se ha recopilado información detallada y precisa sobre el contenido de cada una de las asignaturas en el curso 2016/2017 en la página web oficial de la Universidad del País Vasco: título del curso, descripción, plan de estudios y la obligatoriedad u optatividad.

Nuestro estudio se ha centrado en los contenidos teórico-prácticos y la metodología empleada en cada una de las materias, y se ha elaborado una base de datos que recoge la siguiente información: a) título de la asignatura, b) grado en el que se imparte, d) presencia del concepto Economía Social, c) presencia de alguna de las entidades de Economía Social²⁰.

3.3. La encuesta

3.3.1. Elección de la muestra

19 Lopez, J. "Herramientas para el trabajo sociológico" (2016) en Iglesias de Ussel, J. & Requena, T. : Leer la sociedad. Una introducción a la sociedad general. Tecnos

20 Ley 5/2011, de Economía Social, art. 5 : "...las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior."

Tal y como se ha mencionado, para efectuar este estudio se ha considerado necesario contar con fuentes primarias de información acerca de la integración de temas de Economía Social en diferentes grados de la UPV/EHU.

Para ello, se ha realizado una encuesta dirigida a los docentes de las asignaturas seleccionadas con un cuestionario que se ha enviado vía correo electrónico con preguntas mayoritariamente cerradas (Anexo 1)

Cabe señalar que en general ha sido trabajoso conseguir que el profesorado colaborase y respondiese a las preguntas. El índice de respuesta ha sido bajo, en este caso, de un 30%, por lo que se trata de una investigación que nos da una primera aproximación respecto a la integración de la ES.

3.3.2. Descripción y elaboración del cuestionario

Para la redacción del cuestionario se ha partido de preguntas generales, aplicables a las cinco asignaturas seleccionadas, con el fin de obtener una visión amplia. Se recogen seis preguntas principales, entre las que se da la opción de añadir comentarios adicionales, si así lo consideran oportuno.

El cuestionario comienza con la pregunta de si se trabajan temas relacionados con la Economía Social o alguna de sus entidades en la asignatura. A ésta le siguen otras cinco, sobre el número de horas que se les dedica, el porcentaje que suponen respecto al total, la metodología empleada, y por último, la opinión de los profesores sobre si se le debería dedicar más o menos tiempo o dar un tratamiento diferente a la Economía Social en la asignatura.

La elección de las preguntas se ha llevado a cabo mediante la revisión de los programas académicos de las asignaturas y consultas a profesores universitarios, con el fin de corregir o eliminar algunas preguntas sobre aspectos más o menos relevantes.

3.3.3. Recogida de la información

Una vez definido y diseñado el cuestionario, se puso en marcha el proceso de toma de contacto con el profesorado de las asignaturas objeto de estudio. En primer lugar, se envió un correo electrónico donde se presentaba brevemente el proyecto de investigación y se pedía la colaboración del profesorado. En este mismo correo se adjuntaba el documento con la encuesta, y se solicitaba que lo reenviaran a la dirección de correo electrónico del remitente.

Cabe decir que, aunque en el cuestionario se animaba a los profesores a incluir comentarios y opiniones, la mayoría se ha limitado a responder las preguntas cerradas.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Tal y como se ha indicado anteriormente, el nivel de integración de la Economía Social en los estudios de la Universidad del País Vasco se ha tratado de medir mediante el análisis de las guías docentes de las asignaturas seleccionadas y la encuesta a los profesores, es decir, mediante ítems de carácter cuantitativo.

El análisis de los resultados se llevará a cabo en cinco bloques, separados por asignaturas, y dentro de los cuales se mostrarán los resultados obtenidos del análisis de los programas y la encuesta. Cabe decir, que las tablas recogen la media de los resultados obtenidos del cuestionario.

TABLA 2: Presencia de la ES en la guía docente de la asignatura de Derecho Mercantil

Título	Grado	Presencia del concepto de ES	Presencia de entidades de ES	Especificar cuales
Dcho Mercantil	Derecho	NO	NO	
Introducción al derecho	Adm. Y Direc. De Empresas	NO	NO	
Derecho de sociedades	RRLL y RRHH	Sí.	Sí	Parte dedicada a las sociedades de ES, los órganos, el funcionamiento de coop., mutuas y SAL

FUENTE: elaboración propia

Tal y como se puede observar, en el caso de la materia de Derecho Mercantil, se ha optado por analizar los programas académicos de la asignatura en tres grados diferentes en los que se imparte, y de esta forma poder realizar un análisis comparado.

La primera diferencia la encontramos en las guías docentes. Mientras que, en los grados de Derecho y de Administración y Dirección de Empresas no se hace referencia alguna a la Economía Social o alguna de sus entidades, y los temas trabajados se centran, en mayor parte, en las sociedades de capital y sus características; comprobamos que en el grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos se le dedica una parte entera a las sociedades de Economía Social, el análisis y descripción de los órganos y el funcionamiento de las sociedades cooperativas, mutuas y sociedades anónimas o limitadas laborales.

TABLA 3: Resultados encuesta al profesorado de derecho mercantil

Profesor/a - grado	Estudio temas ES o entidades	Especificar cuales	Horas dedicadas (respecto al total)	Porcentaje respecto al total	Metodología empleada	Diferencias metodológicas
Derecho	Sí	Rég. Jurídico de coop. y SAL	0-5	0-5%	Seminario y prácticas de aula	NO
Adm. Y Dir. empresas	Sí. Coop., SAL, Fundaciones, asociaciones, mutualidades	Derecho de asociación. Contrato de soc. Participación trabajadores	0-5	0-5%	Clase magistral	NO
RRLL y RRHH	Sí. SAL, Coop, Asoc, Fundac, Mutualidades	Objeto y finalidad de la sociedad, órganos sociales	5-15	25%	Clase magistral y prácticas de aula	Sí

	Más dedicación a la ES	Razonar respuesta	Tratamiento diferente
Derecho	SÍ	-Es una realidad muy presente en el territorio -Modelo muy adecuado para emprendimiento de los jóvenes	NO
Adm. Y Dir. Empresas	NO	-Asignatura de introducción al derecho	NO
RRL y RRHH	NO	- Al tratarse de una asignatura general, la dedicación debe rondar el 30% - Podría plantearse una asignatura optativa que estudie estas formas societarias	SÍ

FUENTE: elaboración propia

Por otro lado, los resultados de los cuestionarios muestran que a pesar de que las guías docentes no hagan referencia a la Economía Social o a sus entidades, sí se trabajan temas relacionados con esta otra forma de hacer economía, centrándose la mayoría en las cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades. Mientras que en Derecho y ADE se le dedica entre un 0-5% del tiempo total de la asignatura, en RRL y RRHH estaría alrededor del 25%, ya que una de las lecciones de la asignatura está dedicada en su totalidad a la ES. Además, esta diferencia se da también en la metodología empleada respecto a otros temas impartidos en la materia.

En cuanto a la opinión de los profesores, en el caso de Derecho, los encuestados creen necesario aumentar el tiempo dedicado a la ES, “*ya que es una realidad muy presente en la Comunidad Autónoma Vasca y un modelo muy adecuado para el emprendimiento de los jóvenes*”; por el contrario, los profesores de ADE y RRL y RRHH que han respondido, opinan que no se le debería dedicar más tiempo del que ocupa en la actualidad. Entre las propuestas realizadas, y a tener en cuenta en el presente estudio, estaría la de crear una asignatura optativa que estudie las formas societarias de la Economía Social.

Derecho del trabajo

TABLA 4: Presencia de la ES en la guía docente de la asignatura de Derecho del Trabajo

Título	Grado	Presencia del concepto de ES	Presencia de entidades de ES	Especificar cuales
Derecho del trabajo	RRL y RRHH	NO	NO	
Introducción al derecho	Adm. Y Dir. De empresas	NO	NO	

FUENTE: elaboración propia

Analizadas las guías docentes de la asignatura en Relaciones Laborales y Recursos Humanos y en Administración y Dirección de Empresas, no encontramos grandes diferencias entre los programas de un grado y otro. No se hace referencia alguna a la ES ni a ninguna de sus entidades. Es en esta materia en la cual se estudian las relaciones laborales, los sujetos y los efectos y elementos de la relación de trabajo, parte en la que podrían integrarse las relaciones especiales laborales peculiares de las entidades de ES, y las diferencias entre unos casos y otros.

TABLA 5: Resultados encuesta al profesorado de derecho del trabajo

Profesor/a - grado	Estudio temas ES o entidades	Especificar cuales	Horas dedicadas (respecto al total)	Porcentaje respecto al total	Metodología empleada	Diferencias metodológicas
RRHH y RRL	Sí. Coop., SAL, Fundaciones, Asociaciones EI, CEE	Los EI y CEE, empleo de las personas con discapacidad y en riesgo de exclusión La figura del empleador	0-5	0-5%	Clase magistral	Sí. Sin prácticas de aula
Adm y Dir de empresas	Sí. Sólo menciones	Coop. de trabajo asociado, SAL	0-5	0-5%	Clase magistral	NO
	Más dedicación a la ES	Razonar respuesta				Tratamiento diferente
RRHH y RRL	Sí	- En caso de disponer de más tiempo absoluto para la asignatura - Podrían realizarse conferencias para visibilizar la ES				Sí
Adm y Dir de empresas	Sí	-Por la importancia en el derecho del trabajo, más cualitativa que cuantitativa				Sí

FUENTE: elaboración propia

Como en el caso anterior, a pesar de que en el programa no esté explicitada la Economía Social, sí se introducen menciones “puntuales” sobre el trabajo en las cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones, centros especiales de empleo y empresas de inserción. Asimismo, el tiempo dedicado a estos temas estaría entre el 0-5% del total de la asignatura, y todas las personas que han respondido coinciden en que se le debería dedicar más tiempo a la ES, “por la importancia cualitativa que tiene en el derecho del trabajo”; entre las propuestas estaría la de realizar conferencias para dar a conocer y visibilizar esta otra forma de hacer economía. Además, el 100% de los encuestados cree necesario darle un tratamiento diferente.

Macroeconomía

TABLA 6: Presencia de la ES en la guía docente de la asignatura de Macroeconomía

Título	Grado	Presencia del concepto de ES	Presencia de entidades de ES	Especificar cuales
Macroeconomía	Adm. Y Dir. De empresas	NO	NO	

FUENTE: elaboración propia

Esta asignatura ofrece una visión global de la generación de condiciones de estabilidad e inestabilidad en el cuadro de los indicadores básicos de las cuentas económicas nacionales e internacionales, además, estudia las visiones fundamentales de las principales variables macroeconómicas en los mercados de bienes y servicios, en el mercado laboral y en el mercado de capitales. Por esta razón, los temas

de la guía docente son muy generales, por lo que las unidades económicas o formas de producción específicas, entre los que se encontrarían temas relacionados con la Economía Social, no forman parte del programa.

TABLA 7: Respuestas encuesta al profesorado de macroeconomía

Profesor/a - grado	Estudio temas ES o entidades	Especificar cuales	Horas dedicadas (respecto al total)	Porcentaje respecto al total	Metodología empleada	Diferencias metodológicas
Adm. Y Dir. De empresas	SÍ	Temas generales sobre los aspectos teóricos de ec., contraste de la ec. Privada y pública con la ES	0-5	0-5%	Clase magistral y prácticas de aula	NO
	Más dedicación a la ES	Razonar respuesta				Tratamiento diferente
	SÍ	-El temario sigue la guía docente de la asignatura, por lo que el margen de intervención es limitado				SÍ

FUENTE: elaboración propia

Como se puede observar, en Macroeconomía también se hace referencia a la Economía Social, en este caso, de forma general cuando se estudian los aspectos teóricos de la economía, y contrastándola con la economía privada y pública. Según nos han hecho saber los docentes que han respondido la encuesta, a la vez que se explican los modelos macroeconómicos dominantes, se plantea una crítica de los mismos, subrayando que existen distintas maneras de participar en la actividad económica, entre las que se encuentra la ES. Respecto al tiempo que se le dedica estaría entre el 0-5% del total de la asignatura, no obstante, el 100% del profesorado que ha participado en la encuesta coincide en que se le debería brindar más tiempo y un tratamiento diferente, aunque el margen de intervención es muy limitado, ya que deben seguir el temario establecido en la guía docente.

Dirección financiera

TABLA 8: Presencia de la ES en la guía docente de la asignatura de Dirección Financiera

Título	Grado	Presencia del concepto de ES	Presencia de entidades de ES	Especificar cuales
Dirección Financiera	Adm. Y Dir. De empresas	NO	NO	

FUENTE: elaboración propia

El objetivo principal de esta materia es conocer las fuentes de financiación de la empresa, y mediante el análisis de la guía docente, podemos comprobar que se hace un especial hincapié en la financiación bancaria y otras entidades financieras. No se hace referencia a la Economía Social o alguna de sus entidades, como en este caso podrían ser las cooperativas de crédito, bancos éticos, servicios

cooperativos o EPSVs, como opciones de financiación para las empresas.

TABLA 9: Respuestas encuesta al profesorado de dirección financiera

Profesor/a - grado	Estudio temas ES o entidades	Especificar cuales	Horas dedicadas (respecto al total)	Porcentaje respecto al total	Metodología empleada	Diferencias metodológicas
Adm. Y Dir. De empresas	NO	NS/NC	NS/NC	NS/NC	NS/NC	NS/NC
	Más dedicación a la ES	Razonar respuesta				Tratamiento diferente
	NO	-Se analizan las fuentes de financiación externa que utiliza la empresa (pequeñas y medianas) -No es necesario analizar especificidades que puedan tener entidades pertenecientes a ES				NO

FUENTE: elaboración propia

Analizando las respuestas de los profesores, al contrario que en los anteriores, no se hace mención alguna sobre la Economía Social ni sobre ninguna de sus entidades. Además, todas las personas que han respondido a la encuesta coinciden en que no es necesario analizar las especificidades que puedan tener las entidades pertenecientes a la ES en esta materia.

Derecho financiero

TABLA 10: Presencia de la ES en la guía docente de la asignatura de Derecho financiero

Título	Grado	Presencia del concepto de ES	Presencia de entidades de ES	Especificar cuales
Dcho Financiero	Derecho	NO	NO	

FUENTE: elaboración propia

En este caso, el análisis de la asignatura se ha centrado en la segunda parte, en la cual se identifican los diferentes impuestos, entre los que se encuentra el impuesto de sociedades y sus especificidades. Es en esta asignatura en la cual podrían trabajarse el tratamiento fiscal de algunas de las entidades de ES, señaladamente, las cooperativas, y las especificidades que tienen respecto a otras entidades, pero en la guía docente no se hace referencia alguna a la ES.

Respecto a la encuesta, no obtuvimos respuesta alguna de los profesores de la materia al cuestionario, por lo que, en este caso, el análisis se centra únicamente en los contenidos teórico-prácticos del programa académico.

En definitiva, los resultados del estudio muestran que la formación en Economía Social en los estudios de grado de la UPV/EHU es muy escasa, y en los casos en los que se trabaja, existen grandes diferencias respecto al tratamiento de las economías de las sociedades mercantiles de capital.

CONCLUSIONES

Este estudio tenía como objetivo analizar el nivel de integración de la Economía Social en los diferentes grados de la Universidad del País Vasco, siendo una experiencia piloto aplicable en otras universidades. Para ello, se han seleccionado cinco asignaturas de diferentes grados, que por el contenido puedan trabajar temas relacionados con la Economía Social. En primer lugar, se han analizado los programas académicos de las asignaturas seleccionadas, y a continuación, se ha diseñado un cuestionario que ha sido enviado al profesorado de estas materias, con el objetivo de conocer la realidad de la formación en economía social. Tras el análisis de los resultados se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Sólo uno de los programas académicos analizados hace referencia a la Economía Social o a alguna de las entidades que la conforman.

Los programas académicos están más en la línea con una economía de mercado capitalista, haciendo especial referencia a las entidades de la economía capitalista (sociedades anónimas, limitadas...) y el funcionamiento de éstas (características, relaciones laborales, sujetos, sistema tributario...)

Esto pone de relieve, como la formación en Economía (en general), y en cualquiera de las ramas analizadas, centra su atención en la teoría económica dominante (neoclásica).

El 77,7% del profesorado que ha respondido el cuestionario, admite que, aunque no esté presente en la guía académica, se tratan temas de Economía Social de forma tangencial, la mayoría sobre cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades.

El tiempo dedicado a la Economía Social en las asignaturas, estaría de media, entre el 0-5% del total de la asignatura. Un porcentaje muy pobre, ya que, comparándolo con otros temas, no sería suficiente para formar al alumnado en Economía Social, sus valores y principios.

Respecto a la metodología empleada, el 55% admite que no difiere respecto a la utilizada para impartir otros temas en la asignatura.

El 55,5% de los docentes que han respondido la encuesta está de acuerdo en que debería dedicarse más tiempo a la Economía Social. Asimismo, muchos de ellos hablan de las limitaciones que existen para ello en los programas, ya que tanto los temas a tratar como el tiempo que se les dedica o la metodología empleada está establecido en cada una de las guías académicas, sin dejar margen de intervención.

Por tanto, el presente estudio, teniendo en cuenta que estamos ante una experiencia piloto y los resultados se han obtenido del análisis de cinco asignaturas, ofrece una fotografía parcial sobre la formación en Economía Social en los grados de la Universidad del País Vasco, que deja entrever la escasa presencia de esta materia en asignaturas clave. Además, muestra la clara necesidad de actuar para mejorar en esta formación, de tal forma que se convierta en una estrategia que contribuya a visibilizar e impulsar la Economía Social.

Ante esta realidad, la Universidad tiene un reto muy importante en el ámbito que nos ocupa. Por un lado, la necesidad de impulsar el conocimiento de la Economía Social y sus entidades, y la formación en valores y las bondades de esta forma de organización en los planes de estudio; de forma que adquieran mayor peso y protagonismo, con el objetivo de formar expertos en este tipo de entidades, que contribuyan en el futuro a esta otra forma de hacer economía. Por otro lado, conseguir un mayor compromiso del profesorado y de las Administraciones que permitan impulsar esta materia en los programas de diferentes grados y asignaturas universitarias.

En definitiva, a partir de este análisis se ha puesto de manifiesto cómo promover la docencia en Economía Social es realmente necesario de cara al futuro, dado el escaso peso que tiene y las diferencias que existen respecto a la formación en la economía “capitalista tradicional”. Asimismo, se debe tener en cuenta la importancia que tiene no sólo en el ámbito económico sino en la sociedad y en el desarrollo de ésta.

REFERENCIAS

- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*. BOE núm. 76, de 30 de marzo de 2011, páginas 33023 a 33033
- Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa». DOUE 234/1, 22 de septiembre de 2005
- Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de febrero de 2009, sobre economía social ([2008/2250\(INI\)](#)). Visto en: [http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=fr&reference=2008/2250\(INI\)](http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=fr&reference=2008/2250(INI))
- Resolución del Parlamento Europeo, de 20 de noviembre de 2012, sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social - Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales ([2012/2004\(INI\)](#)). Visto en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0429+0+DOC+XML+V0//ES>
- Resolución del Parlamento Europeo, de 2 de julio de 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis ([2012/2321\(INI\)](#)). Visto en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//ES>
- Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo ([2014/2236\(INI\)](#)). Visto en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0320+0+DOC+XML+V0//ES>
- Conclusiones del Consejo, de 20 de mayo de 2014, sobre la promoción del emprendimiento juvenil a fin de fomentar la inclusión social de los jóvenes. DOUE 17/2, 20 de enero de 2015

La cooperación y la solidaridad a partir de la noción de trabajo de Hannah Arendt y Simone Weil

Grisell Reyes Núñez, Ph.D.
Catedrática Auxiliar, Instituto de Cooperativismo
Universidad de Puerto Rico
grisell.reyes@upr.edu

EJE: ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA Y SU RELACIÓN CON LA ACADEMIA Y LOS GOBIERNOS LOCALES.

PALABRAS CLAVE: CONDICIÓN HUMANA, TRABAJO, SOLIDARIDAD, COOPERATIVISMO, INVESTIGACIÓN.

RESUMEN

Este artículo está dirigido a relacionar conceptualmente la noción de *trabajo* con la noción de *cooperación* como puntos de referencia para desarrollar áreas de conocimiento inter y multidisciplinarias en los centros de investigación académica sobre cooperativismo y economía social y solidaria. Analiza y discute la etimología de la palabra *cooperación* que proviene del latín *cooperari* y lo relaciona con el concepto de *trabajo* desarrollado por Hannah Arendt en su texto *La condición humana* y por Simone Weil en su libro *La condición obrera*, proponiendo un marco conceptual para los estudios en cooperativismo. Propone la sustitución del concepto *empleado* por el de *trabajador* para establecer la diferencia entre las cooperativas y otros tipos de empresas. Finalmente, propone desarrollar tres áreas de conocimiento en lo concerniente al cooperativismo: teórica-filosófica, ética-política y, técnico-organizacional. Asimismo, formula que el currículo de los programas universitarios en cooperativismo debe incluir tres áreas de conocimiento: 1) teórico-filosófico, 2) ético-político y, 3) técnico-organizacional.

La cooperación y la solidaridad a partir de la noción de trabajo de Hannah Arendt y Simone Weil

Los hombres son seres condicionados, ya que todas las cosas con las que entran en contacto se convierten de inmediato en una condición de su existencia.

Hannah Arendt

La condición humana

Se realiza un esfuerzo a cuyo término, bajo cualquier punto de vista, no se tendrá más de lo que se tiene. Sin ese esfuerzo, se perdería lo que se tiene. Pero en la naturaleza humana no hay más fuente de energía para el esfuerzo que el deseo.

Simone Weil

La condición obrera

Hace aproximadamente once años, se comenzó a hablar en Puerto Rico de Economía Solidaria. Este concepto conquistó un espacio importante a nivel internacional a partir del Primer Foro Social

realizado en 2001 en Porto Alegre, Brasil. De este primer foro surge la declaración “Otro mundo es posible” posibilitando a los Foros Sociales subsiguientes crear un espacio de búsqueda permanente para construir otra economía fuera de la lógica comunista y capitalista. Desde este instante, se hicieron visibles diversas investigaciones y discusiones iniciadas en la década del 80 que conceptualizaban otra economía en América Latina. En estas investigaciones y producciones teóricas se destacan las aportaciones del profesor brasileño Paul Singer, el sociólogo chileno Luis Razeto, el doctor uruguayo Pablo Guerra, el profesor argentino José Luis Coraggio. Al comienzo de estas discusiones se generó un interesante debate epistolar entre ellos, donde dilucidaban cómo nombrar las experiencias económicas solidarias surgidas ante el salvajismo de las prácticas neoliberales desarrolladas a partir de la década del 70 (Guerra, P. 2003).

En este diálogo, José Luis Coraggio por ejemplo puntualizaba que la economía es un acto natural humano y por tanto ésta debe nombrarse *Economía Social*. Por su parte, Pablo Guerra la llamó *Socioeconomía de la solidaridad*, mientras que Luis Razeto desarrolló el concepto de *Solidaridad en la economía* y Paul Singer enmarcaba estas experiencias bajo el nombre de *Economía solidaria* (Guerra, P.:2007). No obstante, el denominador común de estas concepciones sobre la *otra economía* se fundamentaba en las experiencias vinculadas a la *economía popular*, la *economía comunitaria* y la *economía del trabajo*, todas ellas eran expresiones civiles que se organizaron en reacción a la exclusión que genera el capitalismo. Asimismo, estas experiencias, entre otras, han servido de base para interrogar el discurso neoliberal, consolidando un cuerpo teórico que ha permitido el desarrollo de una disciplina emergente llamada *Economía social y solidaria*.

No obstante, esta discusión nos sugiere preguntarnos cómo y por qué quedó imbricado el cooperativismo bajo estas conceptualizaciones a pesar de que ha tenido experiencias propias desde 1844. ¿Por qué no se debatió sobre la *Socioeconomía de la cooperación*, la *Cooperación en la economía* o la *Economía Cooperativista*? ¿Cuál es la diferencia entre *solidaridad* y *cooperación* dentro del contexto económico aquí planteado? Este enigma me hace emprender un maravilloso viaje por el origen de las palabras, la convención social de éstas y la transformación que van teniendo con el tiempo.

El concepto *solidaridad* proviene del latín *solidus* que significa *firme, compuesto*. La palabra latina *solidus* tiene su raíz indoeuropea de la palabra *sol* que significa *entero* y que la vemos presente en palabras como *soldado* y *salud*. El sufijo *dad* indica cualidad como *bondad* o *calidad*. Su significado entonces nos lleva a dos vías: una relativa a la fabricación de algo construido sólidamente y otra que nos conduce por el mundo de la jurisprudencia que significa “obligación contraída *in solidum*, es decir, mancomunadamente”. En esta segunda concepción se desprende la exigencia de “compartir el destino entre las personas implicadas” (Elizalde Hevia, A.:2015). Analicemos ahora la convención social de este signifiante. Según el Diccionario de la Real Academia Española *solidaridad* significa “adhesión circunstancial a la causa o la empresa de otros”, “modo de derecho u obligación *in solidum*”. No obstante, este concepto fue fundamental en la filosofía y en la construcción de la modernidad a partir de los ideales de la Revolución Francesa (Blais, M.:2007). Los conceptos de *libertad* e *igualdad* fueron desarrollados en las primeras décadas de la modernidad, pero no fue hasta muy recientemente que la solidaridad aparece como necesidad ante la irresponsabilidad colectiva de la humanidad con relación a la explotación de los seres humanos y de la naturaleza (Hinkelammert, 2001) y como desafío ante el desarrollo científico – tecnológico que tiene efectos adversos a escala planetaria (Michellini, D.: 2007). La solidaridad había quedado circunscrita al ámbito de las micro-relaciones humanas y fue excluida (no casualmente) del desarrollo económico moderno. El avance en el deterioro de nuestro medioambiente, el aumento en las enfermedades crónicas en los países industrializados y el hecho que el 46% de la población mundial viva en pobreza extrema (es decir, con menos de \$2.00 diarios) son resultados de haber separado la fraternidad y la solidaridad en la economía. Por ello es que necesitamos desarrollar

otras maneras de producir, otros modos de intercambiar y otras formas de relacionarnos.

Con respecto al concepto *cooperación* el *Breve diccionario etimológico de la lengua española* (Gómez de Silva, G.:1985) la palabra *cooperar* igualmente viene del latín *cooperari* que significa *acción y efecto de trabajar juntos*. El prefijo *co* significa *con, reunión, unión* y *operari* significa *trabajar, operar*. El sufijo *ción* se refiere a la *acción y efecto*. *Operari* proviene de la palabra *operarius* que significa *obrero, peón, jornalero, propio del trabajo*. Este breve análisis nos permite deducir que el cooperativismo respondió a un contexto histórico donde el concepto *obrero, trabajador*, tenía un sentido que aún no había sido sustituido por el concepto de *empleado* que viene del francés *employer* cuya raíz significa *enredar, enlazar, plegar*. La sustitución de llamarnos *empleados* en vez de *obreros* representa un cambio en la significación de lo que hacemos a diario, de nuestro trabajo y nos distancia del significado original, que como hemos visto está dentro del concepto *coopera* (trabajar con). Siguiendo esta lógica de pensamiento, no estaríamos incorrectos en derivar que la sustitución del significante *obrero* por *empleado* trastoca el concepto de *cooperación* o *cooperativismo*, puesto que estaríamos confundiendo el *trabajar con* por *enredarnos con*, que evidentemente no es lo mismo.

En cambio, la economía de la solidaridad florece tras los efectos de este cambio conceptual para atender algunos estragos producidos por esta confusión y por el efecto de haber excluido la fraternidad de los procesos económicos. Por consiguiente, tanto el cooperativismo como la economía solidaria tendrían que enfrentar el capitalismo dando el sentido correcto a las palabras para diferenciar la propuesta económica capitalista de la propuesta económica de la cooperación y la solidaridad.

Este interesante camino complejo de las significaciones y el origen de las palabras lo elaboro con el propósito de darle contenido y densidad al *cooperativismo* y a la *economía solidaria* para robustecerlos cuando nos referimos a ellos. Entender con cierta profundidad lo que decimos, nos sitúa en un lugar distinto frente a la vida, en un mundo de palabras con contenido. Nos posiciona éticamente frente a un mar de significados y conceptos que nadie define y por consiguiente se convierten en conceptos de moda, y como moda, se desvanecen con facilidad. Por otro lado, cuando tenemos una comprensión de las palabras, más valor obtienen, y entonces nuestros actos cambian, cobran también un mayor sentido. Por ello, recorro a la noción de *trabajo* como condición humana y como exploración de ésta desde el texto de Simone Weil *La condición obrera* y de las elaboraciones de Hannah Arendt en su libro *La condición humana*. A partir de mi lectura de estos dos textos, me propuse establecer un diálogo entre Simone Weil y Hannah Arendt que nos permita ubicar el *trabajo* y la *labor* como punto de partida en la reflexión de la economía solidaria y el cooperativismo.

Esta primera lectura que he realizado de Simone Weil me ha cautivado no solamente por la belleza de su escritura, sino también por la lucidez con la que se acerca a las necesidades humanas. Procedente de una familia judía y muy bien acomodada en Francia, Weil decide renunciar a los privilegios de su clase social y trabaja en una fábrica de automóviles para “entrar en contacto con la vida real” puesto que para ella era una verdadera “necesidad del alma sentir la solidaridad de los oprimidos, no solo “al lado” de los oprimidos, sino en medio de ellos” (2014:13 y 14). Refiriéndose a su experiencia en la fábrica, le escribe al Padre Perrin: “Allí recibí para siempre la marca de la esclavitud como la marca de hierro al rojo vivo que los romanos ponían en la frente de sus esclavos más depreciados” (Pétrément, 1997). En el texto *Experiencia de la vida en la fábrica* explica que el desgarramiento de la condición humana en la fábrica, se debe a una rasgadura del alma del cuerpo pues el trabajador queda imbricado con la maquinaria y reducido a ejecutar unas *series* de movimientos, sin estar nunca en condiciones de coordinar la *sucesión* de las operaciones (2014:247). Aquí el obrero queda atrapado en una interminable cadencia y repetición ininterrumpida. El trabajador en la fábrica que se convierte en “máquina carne” vive desde el primer día y en los días subsiguientes hasta llegar a veinte años, una vida semejante a la esclavitud (2014:302).

En estas afirmaciones encontramos dos significantes importantes en las elaboraciones de Simone Weil y Hannah Arendt, estas son *esclavo* y *repetición*. En el tercer capítulo de *La condición humana* Arendt establece una clara separación entre *labor* y *trabajo* y pone de relieve la figura del esclavo a consecuencia de esta distinción. Comienza indicando que en la utilización del lenguaje a lo largo de la historia la labor y el trabajo han sido sinónimos, aun cuando estas palabras no estén relacionadas etimológicamente (Arendt, 2010:98). Arendt utiliza la aseveración de Locke “La labor de nuestro cuerpo y el trabajo de nuestras manos” para puntualizar esta diferencia. El cuerpo que trabaja está estrechamente vinculado con la sobrevivencia. Esa labor con el cuerpo se asemeja a la labor de un animal doméstico, cuyo esfuerzo está a merced de su amo para satisfacerle sus necesidades además de las propias. De esta manera, laborar significaba estar esclavizado por la fatalidad de satisfacer las necesidades básicas: comer y vivir. Este particular modo de vida semejante a un animal era la degradación de hombre a esclavo, un destino peor que la muerte. Arendt arguye: “Debido a que los hombres eran dominados por las necesidades de la vida, sólo podían ganar su libertad mediante la dominación de esos a quienes sujetaban a la necesidad por la fuerza” refiriéndose al esclavo (2010:100). De esta forma se justificó y se instauró la esclavitud en la antigüedad. No para obtener trabajo barato o como instrumento de explotación en beneficio de los dueños, sino más bien como un intento de excluir la labor de las condiciones de la vida del hombre (Arendt, 2010:100). Las dos cualidades que el esclavo no posee son deliberar y decidir o prever y elegir, y el esclavo sólo está sujeto por la necesidad de la sobrevivencia (Reyes G., Aracena, F, Colón, R, Santana, J. 2016).

Es importante señalar que la diferencia que establece Arendt entre labor y trabajo, *la labor* nunca designa al producto acabado, no existe un producto de la labor, en cambio el resultado del trabajo es un producto concreto (Arendt, 2010:98), un bien a consumir, mientras que la labor es la consumición de la vida misma. No fue hasta el siglo V a.E.C. que la *polis* comenzó a clasificar las ocupaciones según el esfuerzo requerido. De esta forma, analiza Arendt (2014:99) es que Aristóteles calificaba esas ocupaciones “en las que el cuerpo más se deteriora” como las más bajas y se estableció la diferencia entre *animal laborans* y *animal rationale*. Estas últimas categorías tuvieron sus modificaciones en la modernidad en las elaboraciones teóricas de Adam Smith y Karl Marx (Arendt, 2010:101-102). La distinción entre labor productiva e improductiva, luego la diferenciación entre trabajo experto e inexperto, y finalmente, superando a los dos anteriores, el trabajo manual e intelectual han sido objeto de discusión en la modernidad. No obstante, según Arendt, aún quedó sin diferenciarse tanto en Smith como en Marx la propuesta de Locke sobre “la labor de nuestro cuerpo y el trabajo de nuestras manos”. Es preciso mencionar que Arendt trae a discusión la afirmación de Marx indicando que es “la labor (y no Dios) la creó al hombre o que la labor (y no la razón) distinguía al hombre de los otros animales” (2010:102). En la nota explicativa de esta tesis marxista, Arendt adjudica a Hume y no a Marx la primacía en enunciar que la labor distingue al hombre del animal no por su capacidad de producir sino porque hace la vida humana más dura y dolorosa que la del animal (2010:145). La importancia de esta reflexión está en que es el *dolor* producido por el trabajo lo que nos diferencia de los animales y no la razón, este es otro punto de encuentro entre ambas filósofas. ¿Por qué duele el trabajo?

La “marca de la esclavitud” expresada por Weil y el análisis de Arendt sobre el esclavo nos permiten en este punto preguntarnos: ¿Se podrá salir en alguna economía de la lógica de la esclavitud y la repetición? ¿Cómo se articula la relación del amo y el esclavo dentro del concepto *labor* como producto inacabado en el psiquismo? ¿Cuáles son aquellas necesidades que el esclavo con su vida “satisface”?

Simone Weil establece la *necesidad* como lo que atañe irreductiblemente a la condición social del hombre que tiene “necesidad de ganarse la vida” (Weil, 2014:301), ésta es una forma de necesidad que define la esclavitud, la del obrero que queda reducido a un ser que no puede “perseguir ningún bien salvo el de existir” (Weil, 2014:34). Asimismo, añade en el texto *Condición primera de un trabajo no servil* lo siguiente: “Hay en el trabajo manual y en general en el trabajo de ejecución, que es el trabajo

propiamente dicho, un elemento irreductible de servidumbre que ni siquiera una perfecta equidad social haría desaparecer. Se trata del hecho de que está gobernado por la necesidad, no por la finalidad” (Weil, 2014:301). Pero la más destacada de sus afirmaciones sobre la necesidad es cuando confirma que “lo real y la necesidad son la misma cosa” “Todo lo que es real está sometido a la necesidad” (Weil, 2014:33).

Para Hannah Arendt la labor está asociada a la necesidad de nuestro cuerpo, a nuestros procesos biológicos, al nacimiento y a la muerte, puntualizando que el nacimiento y la muerte (o la natalidad o mortalidad) son la condición general de la existencia humana. No obstante, el trabajo del hombre con su producto artificial, “concede una medida de permanencia y durabilidad a la futilidad de la vida mortal y al efímero carácter del tiempo humano” (Arendt, 2010:22). He aquí la diferencia establecida por Arendt entre *animal laborans* y *homo faber* para distinguir “la labor de nuestro cuerpo y el trabajo de nuestras manos”. El trabajo de nuestras manos a diferencia de la labor de nuestro cuerpo trata de fabricar interminablemente cosas “cuya suma total constituye el artificio humano”. Es decir, el *animal laborans* trabaja para su sobrevivencia y el *homo faber* “trabaja sobre” el esfuerzo de la sobrevivencia (Arendt, 2010:159). Este análisis lo que apunta es a que la propia actividad laboral, cuyo esfuerzo no termina hasta la muerte, produce, con el trabajo, los medios para su propia subsistencia. El fruto del trabajo se basa en producir un *superávit* para sobrevivir (Arendt, 2010:103). Este es otro punto de encuentro con Simone Weil, cuando escribe (lo que he elegido como epígrafe) “Se realiza un esfuerzo a cuyo término, bajo cualquier punto de vista, no se tendrá más de lo que se tiene” (Weil, 2014: 301) porque lo que se produce en el trabajo siempre es un *superávit* (Reyes G., Aracena, F, Colón, R, Santana, J. 2016).

Asimismo, Weil considera que existir no es un fin para el humano, es la producción de bienes puesto que estos se añaden a la existencia. Este es el otro puente con el pensamiento de Hannah Arendt (el cuál también he tomado como epígrafe) en la medida en “... que todas las cosas con las que entran en contacto (los bienes que produce el humano) se convierten de inmediato en una condición de su existencia”. Además, arguye Arendt que el humano crea sus propias y autoproducidas condiciones. Sin embargo, Weil desarrolla su pensamiento indicando que la existencia, cuando ya no está adornada por ningún bien, queda desnuda y ésta se convierte en el único fin, entonces emerge el deseo (Weil, 2014:302). A pesar de su militancia sindical, Weil entendía que la condición obrera no estaba ligada propiamente a las condiciones laborales en las que se encontraba el obrero y que esta condición obrera estaba ligada a la condición humana. En el texto *Condición primera de un trabajo no servil* escribe “La rebelión contra la injusticia social la idea revolucionaria es buena y sana. En cuanto rebelión contra la desgracia esencial a la condición misma de los trabajadores, es una mentira. Pues ninguna revolución abolirá esta desgracia” y sostiene que esa desgracia esencial del trabajador se siente mucho más dolorosa que la propia injusticia. (Weil, 2014:302).

La desgracia, el dolor y el sufrimiento son las características comunes que ambas filósofas atribuyen al *trabajo* y *la labor*. Esa “desgracia esencial” es lo que el discurso capitalista intenta *forcluir* instando siempre al consumo, a llenar nuestra existencia con artificios humanos. Repensando el discurso capitalista desde las elaboraciones de Weil y Arendt cabe preguntarnos entonces ¿Dónde queda esta condición humana en el capitalismo que apuesta a la acumulación de riquezas para no trabajar? ¿Qué implicaciones tendría el sustituir esas “manos que trabajan” por el *dinero* como la fuerza de trabajo? Uno de los principales objetivos del neoliberalismo es el establecimiento de la “sociedad 20:80”, esto significa una reducción de la población trabajadora del 80 al 20 por ciento. Gran parte de los administradores de empresas transnacionales están considerando reducir a más de la mitad su fuerza de trabajo. El otro restante, diría el estadounidense de origen polaco Zbigniew Brzezinski, consejero de Seguridad Nacional del expresidente de Estados Unidos Jimmy Carter, se dedicará al “tittytainment” (Hans & Harald, 1998: 10-11). Este concepto (“tittytainment”) se refiere a la combinación de “tits” y “entertainment”, es decir

que el buen humor de la desempleada población del mundo podría mantenerse con una mezcla de entretenimiento aturdidor y alimentación suficiente. Esta idea de “sociedad 20:80” en cierta medida es la que apuntala las prácticas neoliberales. ¿Cuál será el precio de sustituir las manos que trabajan por los adelantos tecnológicos? ¿Cómo pensar la imagen de “máquina cuerpo” que Simone Weil alude al “software-mente” de nuestros días? Y perdonen que lo diga en inglés, es que no encontré ninguna traducción de *software* para dibujar una imagen similar a la de Weil que nos permitiera visualizar la prótesis generalizada de los artefactos tecnológicos que nos caracterizan hoy, aún en las personas que no se encuentran en un escenario de trabajo. ¿La proliferación de tantos juegos electrónicos que caben en el más minúsculo aparato de último modelo es una forma de instaurar el “tittytainment”?

Por otro lado, ¿Cómo podemos articular la propuesta cooperativista y de la economía solidaria desde esta noción de trabajo como condición humana? El dolor del trabajo y el sufrimiento que genera es lo que nos distingue de los animales, es, en palabras de Arendt la *conditio sine qua non*, condición sin la cual no es posible el humano. Sin embargo, seguimos en el intento de excluir la labor y el trabajo de la condición humana. Un ejemplo claro lo vemos a diario cuando a una persona que vende limonada en una esquina de nuestra ciudad o hace treinta bizcochos al mes le llaman empresario y no trabajador.

Mi propuesta es que *la labor* y *el trabajo* tal como lo plantean Weil y Arendt son también motor de la vida psíquica, son parte de la sustancia de la economía de lo humano, por su relación con la vida y la muerte, por su carácter pulsional. Ese intento de “administración” de lo pulsional que se concreta en *la labor* y en *el trabajo* es la propia condición humana. De ahí propongo, que el cooperativismo y la economía solidaria se acerquen a la noción de trabajo desde esta perspectiva, den una forma de descubrir y experimentar la condición humana a través del trabajo. De intentar construir el lazo social con la labor del cuerpo y las manos que trabajaban, comprendiendo que el cuerpo se desgasta y las manos producen nuestras propias condiciones humanas. En este sentido, los programas académicos que enseñan estas disciplinas conviene desarrollar tres áreas de conocimiento a partir de la discusión del trabajo como condición humana: 1) teórica-filosófica, 2) ética-política y, 3) técnico-organizacional. El área de conocimiento teórico y filosófico constituye el continuo análisis de la tradición del pensamiento cooperativista en diálogo con otras tradiciones científicas o filosóficas. El aspecto ético y político es el área de conocimiento que busca profundizar en estos elementos axiológicos que caracterizan el discurso o doctrina del cooperativismo y finalmente, el área técnico-organizacional ofrece en análisis práctico de las vicisitudes del de trabajo como condición humana.

“El pueblo tiene tanta necesidad de poesía como de pan”, escribió Simone Weil en *Condición primera de un trabajo no servil*. Más adelante añade: “Tiene necesidad de que la propia sustancia cotidiana de su vida sea poesía”. Los invito a pensar el trabajo y la labor como centro de atención de la economía solidaria, del cooperativismo, pero el trabajo como exploración de la condición humana, del dolor de la existencia, que ese modo de ganarse la vida esté lleno de significación, de poesía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arendt, Hannah. (2010). *La condición humana*. Paidós. Paidós. Buenos Aires.
- Chenavier, Robert (2014). Simone Weil, une philosophie du travail... et du management ? Conférence donnée à l'invitation de l'association « Philosophie et Management », Bruxelles, le 27 novembre 2014. Recuperado en http://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrTcdqJQmpZsNIAtT4PxQt.;_ylu=X3oDMTByb2lwbXVubGNvbG8DZ3ExBHBvcwMxBHZ0aWQDBHNIYwNzcg--/RV=2/RE=1500164873/RO=10/RU=http%3a%2f%2fwww.philosophie-management.com%2fdocs%2f2014_2015_Spiritualite_et_management%2fChenavier_S_Weil_management_-_Dec_2014.doc/RK=1/RS=DSf54WAtZSwUcQEW8qv5gS4m8Qk-. 13 de julio de 2017.
- Blais, M. (2007). *La solidarité Histoire d'une idée*. Éditions Gallimard. Francia.
- Elizalde Hevia, A. (2015). Solidaridad. Recuperado en <http://www.rsu.uninter.edu.mx/doc/glosario/Solidaridad.pdf>.
- Gómez de Silva, G. (1985). *Breve diccionario etimológico de la lengua española*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Guerra, P. (2003). Economía de la Solidaridad: Construcción de un camino a veinte años de las primeras elaboraciones. Recuperado en http://emes.net/content/uploads/publications/Guerra_Historia_E_S_031.pdf. 12 de julio de 2017.
- Guerra, P. (2007). ¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual. *Revista Otra Economía, Volumen I - Nº 1 - 2º semestre /2007 – ISSN 1851-4715*. Recuperado en: http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-3088_es.html. 14 de julio de 2017.
- Hinkelammert, F. (2001). *El nihilismo al desnudo Los tiempos de la globalización*. LOM Ediciones. Santiago.
- Lacan, Jacques. (2002). *El reverso del psicoanálisis*. Paidós. México D.F.
- Martin, Hans-Peter & Schumann Harald. (1998). *La trampa de la globalización El ataque contra la democracia y el bienestar*. Taurus. Madrid.
- Michellini, D. (2007). *Discurso y solidaridad en Karl-Otto Apel en Filosofía y solidaridad Estudios sobre Apel, Rawls, Ricoeur, Lévinas, Dussel, Derrida, Rorty y Van Parijs*. Universidad Alberto Hurtado. Chile.
- Pétrément, Simone. (1997). *Vida de Simone Weil*. Ed. Trotta. Madrid.
- Reyes G., Aracena, F, Colón, R, Santana, J. (2016). Repensando la legislación en las cooperativas de trabajo asociado de Puerto Rico desde la centralidad del trabajo y la condición obrera. En *Revista Idelcoop* No. 220. Buenos Aires.
- Weil, S. (2014) *La condición obrera*. Editorial Trotta. Madrid.

El paradigma cooperativo en la gestión y dirección de las cooperativas

RESUMEN

El trabajo desarrollado es parte de la investigación en marcha respecto de diez y ocho cooperativas agropecuarias de la provincia de Entre Ríos..

Las universidades deben ser capaces de formar profesionales que superen el conocimiento de los principios del cooperativismo, para llegar a entender y comprender el paradigma cooperativo.

Las medianas y grandes cooperativas requieren profesionales altamente capacitados. Sin embargo las universidades argentinas tienen una gran oferta de profesionales formados para las empresas capitalistas.

La hipótesis va dirigida a que las estructuras gerenciales y administrativas deben acompañar las líneas de pensamientos que dieron origen y potencialidad al proyecto cooperativo, generándose programas de formación capaces de responder a esto.

Proponer una serie de índices, ratios y objetivos que nos permitan una medición de la actividad de las gerencias, en sus obligaciones, de dar cuenta del cumplimiento de los objetivos propuestos por los asociados.

El aporte planteado va dirigido a la generación de herramientas capaces de medir la actividad empresarial en el marco del paradigma cooperativo en las empresas cooperativas de gran volumen y capacidad.

En las cooperativas, que por su tamaño han generado estructuras gerenciales y burocráticas necesaria para la gestión y que por ello han perdido el contacto con los asociados y además el paso del tiempo los han alejado a los socios fundadores.

Herramientas que hagan necesaria la mirada permanente a los valores y exigencias establecidas en los estatutos cooperativos. Así como las empresas de capital requieren una permanente mirada en la rentabilidad de sus acciones, para satisfacer a sus socios capitalistas. Las sociedades cooperativas establecen unas exigencias de tipo social y organizativo que va más allá de la mera ganancia por acción.

Donde ubicamos al paradigma cooperativo: en la Gestión y en La Dirección de las entidades cooperativas.

Poder y saber diferenciar la gestión cooperativa de otras formas de gestión es también participar del paradigma cooperativo.

Las empresas capitalistas tienen muy claro sus objetivos en el fin de lucro y la medición de sus gerencias en la capacidad de generación de la mayor ganancia por acción.

La empresa cooperativa tiene como objetivos el servicio a sus asociados la capacidad de transitar a través de la empresa los servicios y actividades que permitan la satisfacción de las necesidades.

Haciendo mínimo el excedente o el necesario para la prosecución del servicio a los asociados. La medida de las gerencias cooperativas es esta, la capacidad y cantidad de servicios prestados a sus asociados.

PALABRAS CLAVE: PARADIGMA, UNIVERSIDADES, GERENCIAS, MEDICIÓN, ASOCIADOS

El paradigma cooperativo en la gestión y dirección de las cooperativas

INTRODUCCION

Detenernos a analizar el cooperativismo desde el paradigma cooperativo, es intentar adentrarnos en lo más profundo de las relaciones sociales que permiten a los hombres y mujeres asociarse para crear una cooperativa.

En la génesis del afecto social se encuentran las raíces de las formas solidarias que permitieron estas organizaciones.

El fenómeno científico se encuentra en el paradigma cooperativo, en estas formas profundas que dar cuerpo a las relaciones y que permitieron la creación de grandes empresas cooperativas.

Establecer unas adecuadas relaciones entre estas dos expresiones paradigma cooperativo y grandes empresas cooperativas es la base de nuestra investigación.

La investigación llevada a cabo es sobre organizaciones que tienen una antigüedad mayor a los sesenta años, que han atravesado las turbulencias de la historia, permaneciendo y creando importantes patrimonios en sus comunidades.

Un análisis desde la ecología organizacional.

La Ecología Organizacional nos da elementos para analizar a las organizaciones propuestas en este trabajo. Este enfoque plantea que el contexto es un elemento relevante en el análisis científico de las organizaciones y llevado al fenómeno planteado en este tipo societario, en ese ambiente geográfico, es el contexto social político y económico el que permitió la creación de estas sociedades, donde los productores agropecuarios de la provincia de Entre Ríos fueron dando respuesta organizativa a sus necesidades.

Desde esta perspectiva cabe destacar que la Ecología organizacional lo que permite es establecer relaciones causales entre la característica y los desempeños obtenidos.

El objeto de análisis, son el conjunto de cooperativas agropecuarias de la provincia de Entre Ríos²¹, desarrolladas en el contexto favorable a la organización del productor agropecuario durante los años de gobierno del Gral. Perón, 1945-1955.

La gran discusión política y económica se desarrolla en esa década de la argentina, entre un mercado monopolizado por grandes empresas exportadoras y un gobierno que pretendía y proponía una mejor

21 Ver mapa pagina 21

distribución de las riquezas, poniendo en la escena política a los productores agropecuarios organizados.

El propio Presidente de la Nación²² en reunión con productores les manifestaba que “la organización es una cosa que marcha junto con el Estado, que hay que actualizar permanentemente y constantemente durante la marcha”, para agregar “que los objetivos de los cooperativistas son los mismos objetivos que tiene el Gobierno”.

En reunión con los Delegados de Cooperativas Agrarias en el año 1949 decía el Gral. Perón²³ “Señores: no se me ha pasado por alto que en la República Argentina los obreros no fueron los únicos explotados; ellos fueron, quizás los más explotados; pero también los otros sectores de la actividad nacional han sido explotados durante muchos años y, entre ellos, puedo mencionar a los productores”; “la organización agraria, desde este momento, está representada por las cooperativas, y nosotros nos entenderemos con ustedes”.

Decía además “Esto es un trabajo para veinte años, que tenemos que iniciar. Inicialo ahora para alcanzar un efecto completo dentro de veinte o veinticinco años. Ningún país del mundo organiza su agro en cortos periodos, porque esto implica una tarea de investigación científica de los suelos, una distribución de la producción por zonas, una colonización racional, una irrigación conveniente, una mecanización de los medios de producción, una selección ajustada a todos los regímenes productivos, semillas, etc.”.

“No queremos nosotros intervenir en forma directa, sea económica o políticamente en el campo de los productores argentinos. Preferimos que sean ustedes, porque no queremos anarquizar sino que queremos organizar, reunir y tener una dirección responsable con quien entendernos nosotros en estos problemas”

Un punto central de Hannan y Freeman²⁴ sugiere que no hay una mejor forma de organizarse sino que más bien hay que mirar al mercado y a sus distintivos nichos.

Con esto también se alejan de los enfoques mecanicistas y de aquellos que buscan explorar y desarrollar “principios de administración” que serían válidos para alcanzar efectividad y eficiencia organizacional.

Toman una visión mucho más amplia de la administración, tecnología y el marketing; su perspectiva es más bien social teniendo que ver en alguna forma con la evolución de las distintas especies tomando de Darwin el marco conceptual general. Quizás podamos decir que la perspectiva de Hannan y de Freeman es desde la posición de un naturalista / ecologista, y ya no se trata simplemente de “estudiar la relación entre la organización y su contexto” (James Thompson, Burns & Stalker, Lawrence & Lorsch, entre otros).

Al mirar a las organizaciones, y a diferencia de los demás autores, Hannan y Freeman²⁵ no se preguntan solamente como es que se alinea la organización con el contexto; sino que la pregunta que se hacen tiene que ver con un hecho que está presente en toda comunidad donde co-habitan distintas especies: muchas de ellas nacen y otras mueren.

Ahora bien, y siguiendo a Hannan y Freeman²⁶, los conejos sobreviven en una situación ecológica pero dejan de vivir en otra. Lo mismo sucede con las organizaciones que compiten con otras organizaciones

22 Jaramillo Ana, (2012) compiladora. Cooperativismo y Justicialismo. Colección Pensamiento Nacional. Ediciones Universidad Nacional de Lanus. Argentina

23 Idem(2).

24 Silvia Campos, Roberto Carro, Claudia Duran, Hugo Oscar Fernández (2000).Un enfoque para el análisis de las organizaciones. La Ecología Organizacional. Faces N° 6 Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad Nacional de Mar del Plata.

25 Michael T. Hannan & John H. Freeman (1978-1989). COMPORTAMIENTO y DESARROLLO ORGANIZACIONAL

26 Idem (5)

para sobrevivir. Y consiguientemente, tanto para animales como para las organizaciones la ecología poblacional es la que explica el reemplazo de formas anticuadas de especies y organizaciones en reemplazo de otras formas nuevas. Y esto tiene que ver con encontrar respuesta a: ¿A qué se debe que haya tantas especies (conejos y organizaciones) de distinto tipo y que es lo que causa el nacimiento y muerte de ellas? Veremos la respuesta a través del análisis del paradigma cooperativo.

2. PARADIGMA COOPERATIVO

2.1. Concepto

El paradigma puede definirse como un modelo racional ejemplificante implícito o explícito que busca responder cuestiones fundamentales proponiendo o imponiendo una concepción particular del ser humano, así como los valores correspondientes en un contexto cultural global e histórico dado²⁷.

Existe una pre comprensión de quienes deciden organizarse que lleva a la elección de un tipo de empresa. Estas ideas tienen estatus anteriores y condicionan las decisiones²⁸.

Genera una gran ventaja es que hace posible una forma interpretativa y argumentativa común, que facilita los debates entre quienes comparten esta visión²⁹.

2.2. Paradigma cooperativo vs. Paradigma capitalista.

Pensar en términos de paradigma cooperativo resulta útil en cuanto categoría analítica que contribuye a identificar y a comprender los procesos de acción colectiva enmarcados dentro del tipo de acciones solidarias.

No siempre veremos en la generación del afecto social de las cooperativas un compromiso ideológico con los intereses generales del movimiento cooperativo³⁰, si quizás podremos identificarlo en alguna persona o algún grupo, no obstante conformar el paradigma de la solidaridad cooperativa si es una decisión del conjunto, útil a los fines de la toma de decisiones.

En cambio la decisión organizacional de una empresa capitalista solo está en manos de su dueño quien aportara sus ideas y afán de ganancias, en pos de ingresar a la competencia del mercado. El paradigma capitalista no requiere de acciones colectivas solo de decisiones unipersonales que impondrá a su equipo, bajo diferentes formas.

2.3. Ubicación del Paradigma cooperativo.

En las fundaciones de las cooperativas aparecen sumados, este conjunto de elementos, que en forma de preconceptos, conforman el afecto social. En ese momento histórico de la fundación se presenta el contexto de necesidades que permite la unión de las voluntades.

Este paradigma cooperativo no es homogéneo, pero allí se conforma en una síntesis, donde las necesidades le dan un marco único.

Tras ese paradigma surgen los compromisos que se transforman en obligaciones de dar y de aportar.

27 Construyendo las bases teóricas del concepto de "Paradigma Cooperativo". (2007) Autores: Juan Jose Herrera (Coordinador), Oscar Bastidas Delgado, Pilar Gómez Aparicio, Gabriel Isola, Andre Martin, Paulo Peixoto de Albuquerque, Javier Andres Silva Díaz. Editado por Irecus.

28 Ricardo Luis Lorenzetti, Teoría de la Decisión Judicial, (2008), Editorial Rubinzal – Culzoni Editores

29 Idem (8).

30 Construyendo las bases teóricas del concepto de "Paradigma Cooperativo". (2007) Autores: Juan Jose Herrera (Coordinador), Oscar Bastidas Delgado, Pilar Gómez Aparicio, Gabriel Isola, Andre Martin, Paulo Peixoto de Albuquerque, Javier Andrés Silva Díaz. Editado por Irecus.

Allí aparece el aporte de capital, allí no hay debate de donde podría surgir el aporte de capital. La obligación de aportar es parte esencial del afecto social.

El debate sobre las necesidades de capital de las cooperativas³¹, desarrollado en el marco de la Comisión Cinta Azul de la ACI, sobre todo de las grandes cooperativas tiene una respuesta en el tema del paradigma cooperativo y la relación con los asociados a las mismas.

El paradigma lo ubicamos esencialmente en el inicio de las relaciones sociales, allí es donde surge el afecto social, enraizado en las necesidades y deseos de sus fundadores y la forma societaria adoptada.

Este elemento esencial es el que debemos desagregar y para ello propongo el análisis desde las investigaciones llevadas adelante sobre un grupo de cooperativas agropecuarias de una Provincia de la República Argentina.

En las cooperativas, que son empresas dedicadas a prestar servicios a sus asociados, llega un punto en el que se olvidan de sus asociados. Esto visto desde la Ecología Organizacional, sería parte de una evolución. No obstante desde el paradigma cooperativo, es perder el rumbo social y además olvidar el motivo de la creación de la cooperativa.

Aquí podemos comenzar una gran diferenciación entre las burocracias de las empresas cooperativas. Los gestores que se deben a sus asociados, pero que formados en Universidades en los que les indicaron que en las empresas se busca el lucro y la ganancia por acción, no pueden ni saben qué hacer con este grupo de asociados organizados en forma cooperativa.

Y al contrario reclaman la atención de los asociados a las cooperativas, enojados por ejemplo porque los asociados no les entregan el cereal para comercializar. Y allí aparecen los resentimientos que si los asociados no trabajan con las cooperativas, las burocracias buscan trabajar sin ellos.

Se da vuelta la relación. La cooperativa que se forma de acuerdo al paradigma cooperativo como una estructura de servicios a los asociados, en el marco de la solidaridad, con el crecimiento y el paso de los años vemos que ya no es tan así.

Allí también se plantean estas grandes disyuntivas, donde la cooperativa necesita hacerse de inversiones que le permitan continuar su crecimiento. Buscando en el mercado de capitales las soluciones, sin tener presente que no es una empresa capitalista. Sino una empresa cooperativa.

La investigación en curso sobre este grupo de cooperativas agropecuarias de una región de la Argentina, todas ellas creadas en los años cincuenta del siglo pasado, o sea con una antigüedad mayor a sesenta años, ubicadas en localidades del interior muy vinculadas a las zonas de producción y dedicadas al acopio de cereales y a la comercialización de ganado como actividades principales y originales, nos demuestra como el asociado pierde el protagonismo y deja de ser el destinatario de los objetivos planteados por las cooperativas, pasa a ser solo un mero elemento discursivo.

2.4. Las Asambleas

En la estructura organizativa, propuesta por la ley argentina, el órgano máximo de decisión en las cooperativas es la Asamblea de asociados. Estas pueden ser ordinarias, para el tratamiento del temario anual sobre la marcha de la gestión cooperativa, o extraordinarias para temas especiales.

31 The Capital Conundrum for Co-operative. ICE. (2012) Informe de la Comisión Cinta Azul sobre Capital Cooperativo.

En la Asamblea ordinaria, se evalúa anualmente la gestión cooperativa, es el momento donde desaparecen las delegaciones de funciones y se asume como órgano soberano en la toma de las decisiones. Este órgano debe aprobar o desaprobar la gestión en base a los informes recibidos, proponiendo cambios y a su vez eligiendo entre los asociados, a las autoridades que deberán dirigir el destino de la empresa cooperativa por un tiempo limitado

De la lectura de las actas de asambleas, de las diez y ocho cooperativas agropecuarias relevadas, que reúnen características similares, surge que a las asambleas asisten un pequeño porcentaje de asociados.

Pero además a las asambleas, que es el órgano máximo de decisión, se le quita todo el formalismo y exigencia legal. De los datos relevados se observa que permiten la presencia de invitados a las asambleas y en muchos casos los invitados superan a los asociados presentes.

Qué tipo de decisiones serían posible de tomar en un marco de reunión social y no en un marco de análisis y debate sobre las problemáticas de la cooperativas y las necesidades de los asociados?.

Aquí es donde se puede marcar la falta de consecuencia con el paradigma cooperativo. Momentos en los cuales se deben revisar la marcha de la solidaridad social. Donde se debe revisar y decidir sobre la marcha de la cooperativa en pos del cumplimiento de su objeto social.

Periodo	Cooperativas																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
2004/2014																		
Promedio de socios	141	309	265	649	389	204	389	463	4.320	2.945	832	1.495	1.167	1.177	1.997	91	1.210	1.864
Socios activos	68	129	42	111	352	206	197	39	s/d	750	264	934	1.167	s/d	387	s/d	1.173	s/d
Asistentes a asambleas	49	24	10	26	62	25	18	25	136	44	71	55	40	40	42	26	40	37
Invitados a asambleas	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	29	27	15	15	s/d	21	s/d	6	s/d	s/d

Del total de cooperativas relevadas solo catorce informan la cantidad de socios activos, de ese total solo el 12,5% de los socios activos asiste a las asambleas.

Seis cooperativas informan la presencia de invitados a las asambleas, la cantidad de invitados presentes a las asambleas representa el 30% respecto de asociado asistentes.

De la revisión de los datos relevados surge el interrogante, si quienes dirigen circunstancialmente los destinos de las cooperativas están encaminados en pos de este objetivo cooperativo. O, equivocan el análisis y lo hacen fuera del paradigma cooperativo, utilizando las estructuras sólidas, fuertes y potentes de las cooperativas, organizadas para defender los intereses de los asociados individuales, para otros objetivos.

Es importante desentrañar adecuadamente las relaciones sociales que se pueden observar en el estudio de campo de este grupo de cooperativas agropecuarias distribuidas en el territorio de la provincia de Entre Ríos de la República Argentina.

Porque allí podremos observar los fenómenos científicos que conforman un cuadro que a nuestro entender se aparta del paradigma cooperativo y por lo tanto impulsa a la cooperativa a un crecimiento bajo la dirección de otro paradigma.

Ya hemos marcado la falta de participación de los asociados en las asambleas de las cooperativas, observado muchas veces como un voluntario abandono a la organización. Ahora vamos a indicar cuáles son las medidas que como organización la cooperativa dirigida por gerencias que se apartan del paradigma cooperativo van socavando la relación asociado-organización.

2.5. Mecanismos Contables

La cooperativa tiene como misión y como necesidad que los productores agrícolas lleven adelante su producción, para ello pone en funcionamiento anualmente mecanismos de ayuda para que el productor-asociado, pueda producir y luego acopiar en la cooperativa y/o llevar sus animales para la comercialización.

Aquí está la relación económica medular de los asociados a la cooperativa que dieron origen y vida a la organización y que permitieron generar importantes zonas de producción.

Hemos detectado varios momentos en los cuales la relación cooperativa se rompe y comienza una relación claramente capitalista fuera del paradigma cooperativo de la solidaridad.

Ahogo Financiero.

Las cooperativas puestas bajo análisis no tienen en su objeto social la actividad financiera, por lo tanto no están autorizadas al cobro de intereses. Pero si sus estatutos desde el origen de su fundación autorizaban y/o permitían, que las cooperativas adelantaran fondos a sus asociados para la puesta en marcha de la producción.

El asociado que requiere financiamiento para su producción, los solicita a la cooperativa, y esta adelanta fondos para encarar la siembra de los campos o la cría y/o engorde de animales.

Estos fondos los adelanta la cooperativa, pero en el periodo investigado, cobrando un interés. al valor de intereses de plaza. Igual o más caros que un banco. El encadenamiento de intereses más crisis individuales, lleva al endeudamiento del productor con su cooperativa.

La pérdida de contacto de los fundadores y sus familiares con las autoridades que hoy, luego de transcurridos una o dos generaciones, que están a cargo de las organizaciones cooperativas ha hecho olvidar estos conceptos tan caros al momento de las fundaciones y que en las investigaciones llevadas adelante nos permite observar como la cooperativa toma en parte de pago de las cuantiosas deudas tomadas por los asociados sus propios campos o sus herramientas de trabajo como tractores o maquinas cosechadoras.

Esto lo observamos como un fenómeno contradictorio, del paradigma cooperativo. La organización creada para defender a los asociados de la voracidad del mercado de la competencia despiadada, se torna en voraz y despiadada.

De los relatos obtenidos de la vida de la cooperativa en los primeros treinta o cuarenta años en los cuales se pudo mantener el afecto social creado por los asociados fundadores, y sus gerentes, jamás se permitía que un asociados entregara sus herramientas de trabajo y mucho menos su campo, allí en la crisis individual es cuando más afloraba el espíritu cooperativo ayudándolo en forma especial y dando más oportunidades para que pueda recomponer su actividad agrícola o ganadera.

Esta distancia entre las estructuras de gestión de las cooperativas y sus asociados, induce a una gran desconfianza entre ambos. Apareciendo el fantasma del retiro del asociado de la cooperativa y la solicitud de devolución de su capital.

Ocultamiento de Excedentes.

Ante esto las estructuras de gestión desarrollan varios mecanismos de ocultamiento de los excedentes generados para evitar que los mismos lleguen a las cuentas particulares de los asociados y no engrosen las mismas ni sus deseos de hacerse de los montos allí acumulados.

De nuestras investigaciones pudimos observar una gran variedad de mecanismo de ocultamiento o detraimiento de los excedentes.

Como organización cooperativa no busca la ganancia, su objetivo no es la obtención del lucro.

Pero si se generan excedentes y la organización puesta como empresa en el sistema capitalista, trata de apropiarse de la mayor tajada posible en la realización de negocios.

Aquí es donde si podremos evaluar a las gerencias su eficacia y eficiencia en la defensa de los intereses de la empresa cooperativa.

Entonces la cooperativa generara pérdidas o ganancias, que llamamos excedentes a la diferencia entre los ingresos y los egresos que será la mayor fuente de crecimiento patrimonial de las cooperativas.

De acuerdo a la legislación argentina estos excedentes serán puesto en tratamiento en las asambleas ordinaria de asociados, quienes allí reunidos determinaran el destino de los mismos. Utilizando allí las variantes distribución en efectivos a los asociados, capitalización en las cuentas individuales, capitalización en Ticoca³², mecanismo de capitalización con plazo fijo y pagando alguna renta.

Aquí es donde nuevamente surgen los mecanismos técnicos contables que indican una relación asociado-cooperativa alejada del paradigma cooperativo.

El debate planteado en el seno de la ACI al crear la comisión Cinta Azul sobre el capital cooperativo, nos aporta visiones diferentes del tema³³. Desde esta investigación hacemos nuestro aporte.

De los informes relevados surgen que las gerencias de las cooperativas utilizan los mecanismos preventivos para disminuir el excedente final. La técnica contable da herramientas tales como Provisiones, Reservas.

Provisión por Incobrables, Provisión por Despidos, Provisión por Balance, Provisión Por Casos Presuntos, Reservas para Futuras Inversiones, Reservas de Capitalización. También se utiliza la cuenta

32 Creadas por Resolución 349 del año 1995 del ex INAC

33 Ver Apéndice 1

Resultados no asignados, para evitar la decisión de las asambleas sobre el destino de los excedentes.

Desde hace algunos años el órgano fiscalización de la profesión de contadores y auditores dicto una nueva Resolución³⁴ sobre presentación de balances, con la aprobación del organismo de fiscalización de cooperativas, INAES³⁵, que incorpora en el balance de presentación la cuenta Resultados Ajenos a la Gestión Cooperativa. Que en la Resolución tiene un carácter muy restrictivo y destinado a exponer a otros resultados, pero en las investigaciones realizadas vemos que es otra cuenta que sirve para detraer al excedente generado.

La legislación argentina no permite las Reservas Facultativas, de manera que determinado el excedente si es generados por actividades con no asociados ese excedente formara parte de las Reservas del Art 42 de la Ley de Cooperativas, si el excedentes es generado por actividades con los asociados se deberá destinar al 5% a Reserva Legal (inmovilizada), 5% al Fondo de Capacitación y 5% al Fondo de Estímulo al Personal. El resto del excedente será decisión de la asamblea general ordinaria darle el destino, si distribución en efectivo o capitalización en las cuentas individuales de los asociados en proporción a las actividades desarrolladas con la cooperativa.

Estos mecanismos de la técnica contable, que provocan una reducción muchas veces sustancial de los excedentes, son llevados para la decisión de la asamblea de asociados expresados en el informe denominado Proyecto de Distribución de Excedente. Esta decisión se torna irrisoria, por los pequeños saldo de excedentes restantes. Pero además muestran la gran desconfianza de las gerencias para con los asociados.

Gerencia y Dirección Cooperativa Paradigma en la educación.

Desde el análisis de las relaciones de poder, la organización cooperativa, con sus estructuras burocráticas es mucho más fuerte, frente al productor individual, y los únicos momentos de decisión colectiva, como las asambleas se han transformado en reuniones sociales, culpándose a los mismos asociados respecto a su no asistencia a las asambleas.

El paso del tiempo y el tamaño de las organizaciones cooperativas impone muchos más obligaciones a las estructuras gerenciales para el sostenimiento del paradigma cooperativo.

La mayor parte de las cooperativas a través de los años han incorporados reformas a sus estatutos ampliando el objeto social, sobre todo incorporando secciones de consumo. No obstante han mantenido el mismo criterio restrictivo en la relación con los asociados. Las cooperativas en sus secciones de consumo deben mantener actividades con asociados. Pero de las investigaciones realizadas las plantillas de asociados no han aumentado de manera que denote el abastecimiento a gran parte de las comunidades en las que se encuentran.

Cooperativas exitosas con patrimonios muy importantes. Convertidas en empresas a las que la sociedad las respeta. Mantienen un reconocimiento de la comunidad. El afecto social sostenido desde las comunidades y desde las relaciones de los grupos de inmigrantes, agrupaciones por convicciones religiosas o regiones de origen.

El éxito de estas organizaciones está dado en el paradigma de su creación, “unser kooperativ”, es una expresión alemana que sintetiza. Nuestra cooperativa es la traducción que refleja el vínculo social necesario pero además la fortaleza de estas organizaciones para sostenerse, no obstante los grandes cambios del contexto.

34 Resolución técnica 24 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas.

35 INAES Resolución 4110 del año 2010

Cuál es el rol que asignamos a las universidades. Es justamente abrazar el paradigma cooperativo y educar en función del mismo.

“Reflexionar sobre el paradigma cooperativo es posar una mirada filosófica sobre la humanidad y sobre la ética de los cooperativistas, punto de partida de la educación. Tal reflexión abierta, libertadora y crítica sobre el Hombre, los valores y alguna de las grandes finalidades existenciales precisara, lo esperamos, un saber hacer y un saber ser auténticos y coherentes con las necesidades contemporáneas de hoy. He aquí una vía necesaria para comprender y vivir el movimiento cooperativo y para responder a las expectativas de nuestro mundo.”³⁶

El paradigma cooperativo antes que un conjunto de principios, se presenta, como un estado del espíritu humano. Se trata de una disposición profundamente ética conforme a la naturaleza humana que permite al individuo y a la sociedad guiar sus pasos por caminos bordeados de valores que respetan fundamentalmente al Hombre.

En un análisis sobre la económica solidaria del campesinado de Colombia, Ricardo Dávila L. de G³⁷. dice: “fue el magisterio el que a finales de los ochenta oxigeno la propuesta social y económica de la cooperativa de cada localidad y región... Allí vino a complementar la propuesta que el grupo se encontraba impulsando para el desarrollo local. La presencia del magisterio ha ayudado a consolidar la propuesta social que encierra la cooperativa.

El magisterio ha aportado, además, su capacidad técnico-empresarial y ha colaborado con las gerencias en mantener la actividad de la cooperativa, gracias al conocimiento que tiene de la comunidad³⁸

Las grandes cooperativas requieren profesionales altamente capacitados, sus gerencias y directivos, hijos o nietos de los socios fundadores que han accedido a las universidades, por el crecimiento de sus actividades agrícolas, producto seguramente de la organización en cooperativa y que desde ya hace un tiempo son parte de las direcciones de las cooperativa, requieren de la formación adecuada para la dirección de las grandes empresas cooperativas.

La formación universitaria debe superar la mera aprehensión de los principios cooperativos para abocarse a la formación bajo el paradigma cooperativo. El capitalismo, con su variante actual el neoliberalismo, está muy presente en la formación universitaria y desde ese lugar es donde se está dirigiendo a las cooperativas con sus consecuencias, un constante alejamiento de las formas cooperativas, prevaleciendo la forma individualistas de relación, a las formas solidarias de resolución de los problemas.

La Universidad Nacional de La Plata, en su Facultad de Ciencias Económicas, tiene en su oferta académica, la Tecnicatura en Cooperativas. Oferta claramente insuficiente, dado que la formación profesional luego se completa en las otras clásicas carrera, Contador, Licenciado en Economía, Licenciado en Administración con una formación de las denominadas clásicas, que no es nada más que profesionales preparados para la dirección de las empresas o el estado desde la perspectiva liberal capitalista.

Impulsar proyectos superadores como carreras de Posgrado, Especializaciones o Maestrías de la

36 Construyendo las bases teóricas del concepto de “Paradigma Cooperativo”. (2007) Autores: Juan José Herrera (Coordinador), Oscar Bastidas Delgado, Pilar Gómez Aparicio, Gabriel Isola, André Martin, Paulo

37 Ricardo Dávila Ladrón de Guevara. Innovación y Éxito en la Gerencia Cooperativa. Casos exitosos de cooperativas rurales de ahorro y crédito. (2004) Publicación de la Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. Facultad de Estudios Ambientales y Rurales. Instituto de Estudios Rurales. Unidad de Estudios Solidarios – UNES.

38 ídem

Economía Social, sobre Cooperativismo, Mutualismo, Empresas Recuperadas, son el camino.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, tiene proyectos que van en esta dirección. Superar la Tecnicatura para ofrecer formación de alta calidad en el marco de la Económica Social. Este tipo de carreras de posgrado también existen en la Universidad de Tres de Febrero y en la Universidad de Buenos Aires.

Medición. Objetivos, Índices y ratios.

La formación de las gerencias y direcciones de la cooperativas debe ser adecuadamente medida en función de los objetivos planteados en los estatutos sociales y conjugando adecuadamente la presencia de una empresa cooperativa en un mercado capitalista.

Reconocer adecuadamente la gran diferencia respecto de la obtención de la mayor ganancia posible por acción. A la de obtener el mejor servicio al asociado, para el mejoramiento y contención del productor agropecuario.

Establecer normas de competencia en busca de los mejores y que sea esta pelea la que desangre el futuro de una sociedad, versus modos de relación solidarios que permitan a los productores obtener las mejores cosechas y sea la comunidad la beneficiada.

Esto nos impone un grado de complejidad que se debe abordar desde las universidades desde la formación universitaria, desde una práctica social universitaria.

Las gerencias han de ser medidas por los servicios al asociado. Por la contención de los asociados, por la obtención de mayores excedentes a sus cuentas particulares, por los aportes de capital que los asociados sean capaces de incorporar para los nuevos proyectos. Por la incorporación de nuevos productores a las cooperativas. Por el agregado de valor a los productos de los asociados y los mayores retornos que esto le genera a los asociados a partir de poder comercializar productos elaborados desde su materia prima aportada.³⁹

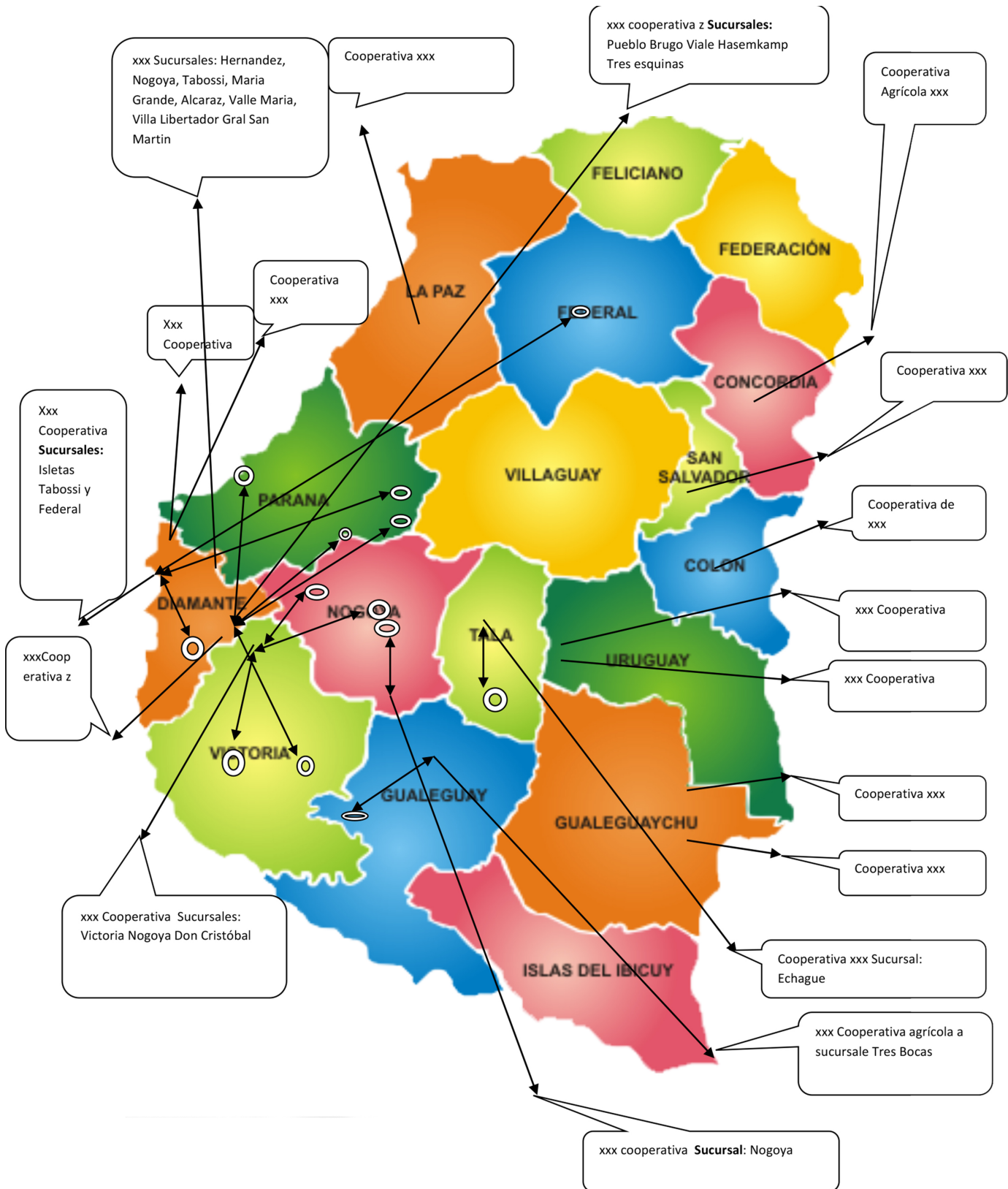
CONCLUSIONES

El paradigma cooperativo como concepto que ayude a comprender y ejecutar el objeto social de las cooperativas, entendiéndolo que este proceso es factible de comprender y ser aprehendido en las universidades.

Paradigma es aportado por los socios fundadores y serán los asociados continuadores los que deberán ir adaptándolos a los nuevos tiempos. La Dirección y Gerencia deberán ser capaces de llevar adelante y dar cumplimiento a esos fines y objetivos.

Las universidades tienen la obligación de formar profesionales capaces de cumplir estas misiones. Deberemos desarrollar nuevos índices y ratios que permitan una adecuada medición de los profesionales en la gestión cooperativa.

39 Ejemplo cooperativa yerbatera de la localidad de misiones provincia de argentina, que recibe la yerba de los productores, para liquidarle por kilo de yerba vendido en la góndola de los supermercados. De los casos investigados en la provincia de Entre Ríos, las cooperativas han incorporado valor a sus acopios de cereal, tales como la producción de alimentos balanceados para aves o animales domésticos, extrusoras para la producción de aceite de soja, no obstante el productor le siguen liquidando por tonelada de trigo, maíz o soja entregados con los descuentos de fletes para el traslado al puerto de Rosario.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Rojas Herrera, Juan José (coordinador) Oscar Bastidas-Delgado, Pilar Gomez Aparicio, Gabriel Isola, Andre Martin, Paulo Peixoto de Albuquerque, Javier Andres Silva Diaz. (2007): El paradigma cooperativo en la encrucijada del siglo XXI, Editado por IRECUS, Quebec, Canadá.
- Dávila Ladrón de Guevara, Ricardo (2004): Innovación y Éxito en la Gerencia Cooperativa, Editado por Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Estudios Ambientales y Rurales, Instituto de Estudios Rurales, Unidad de Estudios Sociales
- Lorenzetti, Ricardo Luis (2008): Teoría de la Decisión Judicial, Editado por Rubinzal – Culzoni Editores.
- Jaramillo, Ana. Compiladora (2012). Cooperativismo y Justicialismo. Colección Pensamiento Nacional. Ediciones de la Universidad Nacional de Lanús.
- El Capital de las Cooperativas Industriales. Informe de la Comisión Cinta Azul (2015) <http://ica.coop/en/blueprint-themes/capital/capital-survey>
- Memorias y Balances de 18 cooperativas Agropecuarias de la Provincia de Entre Ríos, República Argentina, del 2004 hasta el 2014, organizadas en tres organizaciones de segundo grado con alcance en la misma provincia.
- Gareth Morgan, (1980) Paradigmas, Metáforas y solución de Problemas en la teoría de las organizaciones. Administrative Quaterly, 1980, n* 25, pp,605-622
- Resolución Técnica 24, de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas. INAES Resolución 4110 del año 2010
- Borgert, Hugo. (1996) Acerca del Capital Cooperativo Anales de 11º Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Tucumán 1996

Síntesis del eje 3. Relaciones de la Economía Social Solidaria con el Estado y las Políticas Públicas para su desarrollo

Referente a los artículos presentados en este eje 3 cuatro investigadores provienen de Chile, Dos de Puerto Rico, Dos de Argentina, una de México, uno de Brasil y otro de Costa Rica.

La investigación realizada por Efraín Rosado titulada **La transferencia de las funciones gubernamentales de promoción y desarrollo del cooperativismo al movimiento cooperativo en Puerto Rico** describe la creación de la Administración de Fomento Cooperativo para el fomento y desarrollo del Cooperativismo como modelo de desarrollo socioeconómico del país.

Asimismo indica que en Puerto Rico el Movimiento Cooperativo no ha ejercido su autonomía para promover su auto-desarrollo. Se ha cambiado el discurso de la autonomía y la transferencia de funciones por la co-participación en las estructuras gubernamentales que mantiene una relación de co-dependencia entre el sector gubernamental y el cooperativo.

Se concluye que el movimiento cooperativo debe ser una acción afirmativa del propio movimiento cooperativo para asumir las funciones de educación, promoción, ayuda financiera y el seguro de las cooperativas. Este movimiento deberá presentar una propuesta de transferencia de funciones.

Los Investigadores Efraín Rosado y Grisell Reyes realizan una descripción en la investigación **La co-participación en la gobernanza y desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico** donde destacan la creación en Puerto Rico de la Comisión de Desarrollo Cooperativo mediante la aprobación de la Ley 248, que permite la implantación de las estrategias gubernamentales para el fomento y desarrollo del Cooperativismo. La Comisión se rige por una Junta Rectora con la co-participación del sector público y el sector cooperativo.

Asimismo indican que dentro de los desaciertos de la co-participación, los autores destacan: 1) Falta de conocimiento e interés sobre el cooperativismo, 2) escaso progreso en la política pública por parte de la Junta Rectora manteniendo la dependencia en las acciones gubernamentales, 3) Confusión sobre las funciones y deberes del rol de Comisionado, 4) Política partidista y concentración del poder, ya que los 4 miembros del sector gubernamental responden a la política partidista de turno y no a la política pública que establece la legislación.

La falta de conocimiento por parte del sector gubernamental, la concentración del poder en la figura del Comisionado y las influencias partidistas en los actores de la Junta son algunos factores que han detenido el progreso del cooperativismo en Puerto Rico, aún cuando existe un espacio de participación. La acción del movimiento cooperativista debe fortalecer la base social, del pueblo cooperador, sin un intervencionismo estatal.

Adicionalmente la investigadora María Elena Rojas Herrera con el tema **Co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en el Distrito Federal: 2000-2015** nos indica que en México, el diseño y puesta en marcha de políticas públicas de fomento cooperativo es una práctica poco común. Sin embargo, el Gobierno de la ciudad de México ha apoyado desde el año 2000 las cooperativas, en gran parte, por la influencia del movimiento cooperativo local. A lo largo de 15 años se implementaron varios programas de fomento cooperativo.

Apartir de los programas de fomento cooperativo, se han logrado avances en capacitación organizacional, asesoría técnica, financiamiento, comercialización, interlocución con la conformación de dos consejos consultivos.

Como conclusión, se constató que a nivel de la relación entre el movimiento cooperativo y el GDF en la última década y media, las PFFC han estado marcadas por el signo de la discontinuidad y la falta de estabilidad a largo plazo. Ello en parte por la disgregación del movimiento cooperativo y, también, por los continuos cambios de escenarios políticos, económicos y legales. Como consecuencia de lo anterior, el movimiento cooperativo no ha contado con un marco legal, social y político estable al cual atenerse, ni tampoco con suficientes fondos públicos y adecuadas estructuras de apoyo.

Se requiere dar un salto de calidad en los procesos de diseño, ejecución y evaluación de las PFFC en la Ciudad de México. Sin embargo, para lograr lo anterior es imprescindible que, por una parte, el movimiento cooperativo, avance en sus procesos de integración sectorial y que logre consensuar una visión estratégica, que sirva de guía a la implementación de PFFC en el futuro inmediato. El GDF debería tener una visión prospectiva en este sentido.

La investigación de José Torres, Mario Radrigán, Pedro Narvarte y Catalina Careaga titulada: “**Promoción del Modelo Cooperativo en el ámbito de educación formal secundaria técnico profesional: Análisis de las bases de una política pública en Chile en base al modelo de cooperativas escolares**” efectúa un análisis y reflexión de la experiencia de promoción de cooperativas escolares en el ámbito de la educación pública en Chile entre los años 1997 a 2017 a nivel primario y secundario, que ha servido como un campo de experimentación de nuevas formas de aprendizaje a través de la promoción de experiencias concretas de emprendimiento solidarios, que se han llegado a proyectar en la fase actual a liceos de enseñanza media técnica profesional en Chile. Se describen algunas experiencias internacionales de formación y desarrollo de la capacidad emprendedora asociativa-cooperativa en el medio escolar, y luego se enfatiza en las iniciativas históricas chilenas.

Entre los aciertos se destaca que Chile cuenta con una trayectoria de más de 50 años de promoción de la enseñanza de diversas modalidades de cooperativismo escolar, que permiten tener una visión panorámica de sus resultados.

Así también que los procesos formativos de docentes y estudiantes han permitido el desarrollo de iniciativas en establecimientos escolares, como también la constitución concreta de cooperativas escolares por propios alumnos, que son una base importante para avanzar en procesos que lleven estos aprendizajes al currículum obligatorio.

Finalmente que desde el año 2010 y hasta la fecha, en Chile se han realizado diversas modificaciones a los planes y programas de la educación parvularia, básica y media en Chile, permitiendo conectar los aprendizajes históricos en materia de cooperativismo escolar con los procesos formativos formales en el aula.

Para la ponencia presentada por el señor Daniel Francisco Nagao Menezes **Políticas Públicas de Economía Social e Solidária no Brasil** el documento describe las políticas públicas en Economía Social y Solidaria en Brasil, en sus tres niveles (Federal, estatal y municipal).

Como conclusión se identifica que la organización estructural de las políticas públicas sobre Economía Social y Solidaria en Brasil son competencia del Gobierno Federal. No obstante, la ejecución de esas P.P queda a cargo de los Estados, y principalmente de los municipios. No existe una legislación nacional que

trazó las directrices de las P.P de Economía social y solidaria en Brasil, omisión que autoriza a los Estados y a los Municipios a legislar en ese sentido, incluso a poseer disposiciones prácticas sobre su ejecución. De esta forma, la participación de los Municipios en este tema abre una gama de oportunidades para la ESS en cuestiones como territorialidad, participación política, inclusión social, de acuerdo a la localidad.

En el caso de la investigación del señor Oscar Segura Elementos para la comprensión del efecto de las organizaciones de la economía social y solidaria como una dinámica relacional y espacial se presenta un análisis ampliado sobre el conjunto de hallazgos de un trabajo de investigación anterior, titulada “Cooperativas y su impacto al desarrollo Reconociendo vías y formas de incidencia” (Céspedes, J. C. y Segura, O., 2017). Explica cómo la dinámica relacional propia de las organizaciones cooperativas y de la Economía Social y Solidaria (ESS), a partir de sus cualidades asociativo-democráticas, crean una realidad altamente compleja que es posible identificar con mayor claridad en el espacio local. Busca cómo las vías y formas de impacto sugieren un modo de ser y de relacionarse para crear realidades sociales, políticas, culturas y económicas relevantes, las cuales merece la pena reconocer y comprender. Ofrece una comprensión de las condiciones particulares que hay detrás de ellos; acercando analíticamente “comunidad” y “organización” como dos elementos, que se debe entender en su profunda y compleja co-existencia y relación en contextos espacialmente dados.

Algunas consideraciones iniciales serían que trata un fenómeno propiamente empresarial determinado a partir de sus cualidades internas. Pero, más allá de sí mismas, cualquier unidad económica, del tipo que sea, posee una condición más amplia que viene de su naturaleza social. Se trata de un fenómeno económico inscrito socialmente. Por lo tanto, ubicable espacialmente y reconocible como generador de relaciones en ese espacio.

Para concluir el eje 3 en la investigación 12 años de avances en la institucionalización de la economía social en Argentina. Desafíos del escenario actual de Verónica Haddad y Natalia Stein se expone la experiencia argentina a partir de las políticas públicas que favorecieron el desarrollo y la consolidación de las organizaciones de la economía social y sus redes durante 2003 – 2015, como es el caso del Programa de Ingreso Social con Trabajo y la Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria (DOSESS). No obstante, en la actualidad la diplomatura y el Programa están siendo desarticulados.

Y se destaca que Un logro fundamental de la política pública de la “década ganada” fue poner en agenda, desde la gestión, a la Economía Social y Solidaria como la forma de organizar el trabajo y la producción que facilita la reincorporación al mercado de trabajo de aquellas personas expulsadas del mismo, promoviendo la democratización de la toma de decisiones con la consiguiente mayor equidad en la distribución de los ingresos y cohesión social.

Esto se materializó no solo en las leyes de institucionalización y en el Programa de Ingreso Social con Trabajo y su Diplomatura, sino también programas como el Plan de Emergencia Habitacional y el Plan Agua Más trabajo. Sin embargo, a partir de diciembre de 2015, las políticas del nuevo gobierno impactan negativamente la economía, generando desempleo y con políticas públicas que socavan la inclusión social y el desarrollo del cooperativismo.

La transferencia de las funciones gubernamentales de promoción y desarrollo del cooperativismo al movimiento cooperativo en Puerto Rico

Efraín Rosado Rodríguez
Profesor, Universidad de Puerto Rico
Efrain.rosado@upr.edu

EJE: Relaciones de la Economía Social Solidaria con el Estado y Políticas Públicas pro su desarrollo

PALABRAS CLAVE: Promoción, Desarrollo, Estado, Cooperativismo, Autonomía, Transferencia de funciones

RESUMEN

Para la década de 1950 el Gobierno Puerto Rico creó la Administración de Fomento Cooperativo para el fomento y desarrollo del Cooperativismo como modelo de desarrollo socioeconómico del país. Entre las funciones de esta agencia esta el promover y fomentar la organización de grupos cooperativos en las áreas de: producción de bienes y servicios, vivienda y juvenil; y promover la creación de nuevas cooperativas y brindarles asesoramiento en las distintas etapas de su organización, incorporación y funcionamiento. Ya para la década de 1970 se comenzó a discutir la conveniencia de transferir al Movimiento Cooperativo las funciones que desempeñaba esta entidades gubernamental. Para 1980 se presentó un Informe sobre la transferencia de funciones gubernamentales al Movimiento Cooperativo, específicamente a la Liga de Cooperativas de Puerto Rico. Lamentablemente esta propuesta nunca llegó a materializarse, solo se quedó en una mera intención. En el año 2008, esta agencia se transformó en la *Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico*. Hoy ante la actual crisis fiscal que atraviesa el país se plantea nuevamente la transferencia de funciones como política pública con la intención de promover un rol cada vez más protagónico del propio Movimiento Cooperativo y reducir la dependencia de las acciones gubernamentales.

La transferencia de las funciones gubernamentales de promoción y desarrollo del cooperativismo al movimiento cooperativo en Puerto Rico

“Es muy común que el fuerte abrazo gubernamental finalice siendo un factor de fracaso para las cooperativas”

Alexander Laidlaw ⁴⁰

INTRODUCCIÓN

El rol del Estado en la promoción y desarrollo de cooperativas y la autonomía del movimiento cooperativo ha sido objeto de controversia permanente en el seno del Movimiento Cooperativista tanto a nivel nacional como internacional. Es uno de los problemas más difíciles en las discusiones acerca de la teoría y la práctica cooperativa. Además, existe una variación amplia de situaciones históricas y prácticas diferentes de un país a otro.

Por un lado, se discute el reconocimiento de la autonomía un movimiento social de autogestión y auto-organización comunitaria y, por otro lado, la apropiación de las funciones de promoción y desarrollo de las cooperativas parte del Estado a través de la creación de estructuras gubernamentales.

Desde comienzos del siglo pasado la relación de las Cooperativas con el Estado ha sido un tema de discusión, estudio y debate en la Alianza Cooperativa Internacional. Este tema fue uno de los puntos principales del Congreso de 1904, realizado en Budapest. En aquel momento la cuestión principal fue si las cooperativas deberían aceptar asistencia gubernamental y el peligro de que dicha asistencia influenciara las políticas y objetivos de las Cooperativas. En la última revisión que hizo la Alianza Cooperativa Internacional sobre los principios cooperativos en el Congreso de 1995, el principio de autonomía e independencia quedó definido de la siguiente forma:

Las cooperativas son organizaciones autónomas gestionadas por sus socios. Si intervienen en acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o captan capital de otras fuentes, lo hacen en términos que aseguran el control por parte de los socios y mantienen su autonomía cooperativa.

El concepto de autonomía en este contexto se refiere a la condición de una comunidad (asociación) con la capacidad de autogobierno. Mientras que el concepto de independencia se refiere a la condición de libertad de una comunidad (asociación) que no es tributaria ni dependiente de otra. Recordemos que históricamente las cooperativas surgieron como asociaciones independientes a las estructuras establecidas y desarrollaron su propia identidad (valores y principios). Además, establecieron una estructura y normas propias para operar de forma autónoma.

La autonomía también ha sido reconocida por la Organización Naciones Unidas en su Resolución 56/114 en la cual acoge la Declaración de Identidad Cooperativa y reconoce la completa autonomía y capacidad de autogobierno cooperativo al plantear que hay que “evitar toda violación de la autonomía del movimiento y cualquier disminución de su capacidad para el autogobierno responsable”. (Anexo 11). Además, exhorta a un acuerdo institucional para una consulta regular y colaboración efectiva entre el Gobierno y el Movimiento Cooperativo (Anexo 25).

⁴⁰ Laidlaw, Alexander (1981) *Cooperatives in the Year 2000*.

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su Recomendación 193 acoge la definición y los principios de la ACI y recomienda a los gobiernos “adoptar medidas de supervisión de las cooperativas acordes con su naturaleza y funciones, que respeten su autonomía... y no menos favorables que las medidas aplicables a otras formas de empresa...” (punto 6.c), “alentar el desarrollo de las cooperativas como empresas autónomas y auto gestionadas...” (punto 6.e), consultar para formulación de políticas (punto 10.2) y dar participación en servicios de apoyo (punto 11.3).

Las relaciones de las Cooperativas con el Estado se pueden establecer en los siguientes aspectos: regulación a través de leyes y reglamentos, educación compulsoria, como requisito para los cuerpos directivos promoción, organización e incorporación de las cooperativas, ayuda y Asesoramiento Técnico, ayuda Financiera por medio de inversión o financiamiento, supervisión o fiscalización y seguros de fondos (acciones y depósitos) en las cooperativas de ahorro y crédito.

Sobre esta base filosófica de la autonomía nos preguntamos: ¿Cuál ha sido el rol del Estado asumió la función de la promoción y desarrollo del Cooperativismo en Puerto Rico? ¿Qué mecanismos ha utilizado para realizar esta función? ¿Cuál ha sido la política pública en cuanto a la autonomía y auto desarrollo del cooperativismo? ¿Qué ha hecho el Estado o el Movimiento Cooperativo para que se transfieran y se asuman las funciones de promoción y desarrollo al propio movimiento? ¿Es posible en la actualidad la transferencia de funciones al Movimiento Cooperativo?

El rol protagónico del Estado en la promoción y desarrollo del cooperativismo

La historia del promoción del cooperativismo por parte del Estado en Puerto Rico surge a partir del año 1873, con la proclamación de la Primera República Española, se produce la abolición de la esclavitud y se firma un decreto autorizando las asociaciones de diferentes tipos. En el Art.1 de dicho decreto se concede a los habitantes de Puerto Rico el derecho de asociarse para todos los fines de la vida humana siempre y cuando que no se opongan a la moral pública. Este decreto no tardó en dar frutos, ya que pronto comenzaron a surgir asociaciones obreras y cooperativas. El 22 de septiembre de 1873, se solicitó del Gobernador de Puerto Rico la aprobación del reglamento de la primera sociedad de socorro mutuo llamada *Los Amigos del Bien Público*.

Pasado el siglo, y con el cambio de soberanía a los Estados Unidos, en 1920 se aprobó la Ley Núm. 3, primera legislación para fomentar las cooperativas de consumo y producción en Puerto Rico. A esta ley se le unieron varios programas federales como el Puerto Rican Emergency Relief Administration (PRERA) y el Puerto Rico Reconstruction Administration (PRRA), luego de la Gran Depresión Económica de 1929, que promovieron también la creación de cooperativas agrícolas, de producción y de vivienda.

Posterior a la segunda guerra mundial y en el comienzo del proceso de crecimiento económico en el país En 1957, se aprobó la Ley Núm. 4 que creó la Administración de Fomento Cooperativo (AFC). La primera agencia estatal con el objetivo ser el órgano administrativo de promoción y de fomento normativo del desarrollo cooperativo del Estado. Esta agencia era dirigida por un Administrador, nombrado por el Gobernador con el consejo y consentimiento del Senado. El objetivo principal de esta agencia era fomentar empresas cooperativas e integrar los servicios gubernamentales con relación al cooperativismo y promover la más amplia participación del Movimiento Cooperativo en el desarrollo socioeconómico del país por medio de la creación de nuevas cooperativas.

En la exposición de motivos de dicha se establecía la intención de promover un Movimiento Cooperativo “que pueda asumir a la mayor brevedad posible, la responsabilidad de servirse a sí mismo, proveyendo

adecuadamente para su continuo crecimiento dentro de los objetivos señalados". También, la Ley indicaba que *"la eficiencia de esta agencia deberá medirse, no tan solo por sus logros inmediatos, sino por la rapidez con que sea capaz de pasar a las propias cooperativas, debidamente integradas y fortalecidas, la responsabilidad de su propio desarrollo futuro"*. Lamentablemente esto nunca sucedió por lo que podemos decir que dicha agencia nunca cumplió con los motivos y objetivos que se establecieron en su origen. La Administración de Fomento Cooperativo se convirtió en el como órgano administrativo de promoción de fomento y normativo del desarrollo cooperativo del Estado.

Varios años después, esta ley fue derogada por la Ley 89 de 1966. Esta nueva ley de la Administración de Fomento Cooperativo de Puerto Rico, expone que *"los servicios que el Gobierno presta al movimiento cooperativo deben ser fortalecidos para que se pueda impulsar un movimiento capaz de operar y crecer con la necesaria rapidez y eficiencia, ...para que las propias cooperativas, debidamente integradas y fortalecidas, asuman su propio desarrollo futuro. Urge, por lo tanto, la reorganización de la Administración de Fomento Cooperativo para lograr los objetivos anteriores en el más breve plazo"*. Esta política pública supuso que aun las cooperativas no tenían la capacidad de asumir su propio desarrollo por lo que se justificaba no solo mantener, incluso ampliar el rol protagónico del Estado en la promoción del cooperativismo.

Para lograr esto, la Ley reorganizó la agencia, creó la figura del Administrador de Fomento Cooperativo; estableció una Junta Consultiva de 7 miembros nombrada por el Gobernador con participación del interés público y el sector cooperativo; y adscribió la Oficina del Inspector de Cooperativas a la Administración de Fomento. Esta reorganización lejos de permitir una transferencia de funciones tuvo el efecto de consolidar el control de esta agencia.

Otra acción gubernamental para promover y desarrollar el cooperativismo fue la aprobación de la Ley 198 del 2002 que crea del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP). El fondo de inversión fue creado como una organización sin fines de lucro. El mismo es dirigido por una Junta compuesta por cuatro (4) representantes del Gobierno, cuatro (4) representantes del Movimiento Cooperativo y un (1) representante del Interés público. El objetivo principal de este fondo fue promover la creación de programas de inversión, financiamiento y asistencia técnica para la formación o desarrollo de cooperativas orientadas hacia proyectos o actividades generadoras de empleo, actividad económica y desarrollo social.

Dicho fondo fue formado por inversiones de las cooperativas y una asignación en pareo por parte del Estado hasta llegar a cincuenta millones (\$50,000,000) de dólares para la co-inversión de capital y financiamiento de cooperativas. Este convenio tenía una duración de 10 años. No obstante, cabe señalar que las expectativas del pareo para el fondo no se han cumplido por lo que el convenio tuvo que extenderse. Actualmente el Fondo de Inversión ha dejado de recibir la aportación gubernamental por la crítica situación económica del Estado. No obstante, se ha mantenido la representación gubernamental en la administración Fondo.

Finalmente, en el año 2008, el estado nuevamente vuelve a legislar y crea una nueva estructura de promoción y desarrollo cooperativo, la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico (CDCOOP) bajo el amparo de la Ley 247 de 2008. En dicha ley se reconoce que las entidades públicas y cuasi-públicas *"muestran una excesiva intervención gubernamental y un predominio de la función fiscalizadora en detrimento de la autonomía que caracteriza a las empresas cooperativas, así como de los esfuerzos de promoción y desarrollo social y económico"*. Además, establece como política pública el *"promover un rol cada vez más protagónico del propio Movimiento Cooperativo, reduciendo la dependencia en las acciones gubernamentales, con miras a que eventualmente el propio Movimiento Cooperativo asuma*

pleno control de su desarrollo”.

La diferencia de esta nueva agencia de desarrollo cooperativo es que crea una Junta Rectora que establece una co-participación del sector gubernamental y el sector cooperativo. Además, le otorga a esta Junta Rectora la responsabilidad de delinear, promover, coordinar y supervisar la ejecución e implantación de la política pública sobre el desarrollo y fomento cooperativo de Puerto Rico. No obstante, lejos de iniciar un proceso de transferencia de funciones, la Ley estableció que la *Comisión de Desarrollo Cooperativo* (CDCOOP) asumiera las funciones de la Administración de Fomento Cooperativo; adscribiera bajo ella a la *Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de las Cooperativas* (COSSEC) y el *Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo* (FIDECOOP), entre otras cosas. Esta reestructuración concentra mayor poder en la Comisión y en la figura del Comisionado de Cooperativas quien preside la Junta Rectora.

Desde la creación de la Administración de Fomento Cooperativo hasta la Comisión de Desarrollo cooperativo podemos observar una contradicción entre la política pública de las leyes con las acciones y estructuras concretas que se establecen. Por un lado, la política pública en las tres leyes establecen la transferencia de funciones, sin embargo, en la práctica se ha fortalecido el rol del Estado.

Tabla 1: Leyes, Política pública y acciones concretas

Leyes	Política pública	Acciones concretas
Ley 4/1957	<p>Promover un Movimiento Cooperativo <i>“que pueda <u>asumir a la mayor brevedad posible, la responsabilidad de servirse a sí mismo, proveyendo adecuadamente para su continuo crecimiento dentro de los objetivos señalados</u>”.</i></p> <p><i>“la eficiencia de esta agencia deberá medirse, no tan solo por sus logros inmediatos, sino por la rapidez con que sea capaz de pasar a las propias cooperativas, debidamente integradas y fortalecidas, la responsabilidad de su propio desarrollo futuro”.</i></p>	<p>Crea una agencia gubernamental, Administración de Fomento Cooperativo con el fin de fomentar empresas cooperativas e integrar los servicios gubernamentales con relación al cooperativismo</p> <p>Funciones de Promoción y supervisión de las cooperativas</p>
Ley 89/1966	<p><i>“ los servicios que el Gobierno presta al movimiento cooperativo deben ser fortalecidos para que se pueda impulsar un movimiento capaz de operar y crecer con la necesaria rapidez y eficiencia, ...<u>para que las propias cooperativas, debidamente integradas y fortalecidas, asuman su propio desarrollo futuro.</u></i></p>	<p>Reestructura la agencia gubernamental, mantiene sus funciones</p> <p>Crea la figura del Administrador de Fomento Cooperativo</p> <p>Crea una Junta Consultiva de 7 miembros nombrada por el Gobernador con participación del interés público y el sector cooperativo</p> <p>Adscribe la Oficina del Inspector de Cooperativas bajo la Administración de Fomento Cooperativo</p>

Ley 247/2008	<p><i>“promover un rol cada vez más protagónico del propio Movimiento Cooperativo, reduciendo la dependencia en las acciones gubernamentales, con miras a que eventualmente el propio Movimiento Cooperativo asuma pleno control de su desarrollo”.</i></p>	<p>Crea una nueva agencia, la Comisión de Desarrollo Cooperativo</p> <p>Crea una Junta Rectora con la co-participación del sector cooperativo</p> <p>Crea la figura de un Comisionado con rango de un secretario del gabinete del ejecutivo</p> <p>Elimina la Oficina del Inspector de cooperativas y transfiere sus funciones a COSSEC</p> <p>Adscribe a Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas y al Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo bajo la Comisión</p>
--------------	---	--

La transferencia de funciones

En 1973, el Senado de Puerto Rico a través de la Resolución 28 ordenó a la Comisión de Desarrollo Socio-Económico del Senado que examine y estudie... *“la conveniencia y factibilidad de transferir al Movimiento Cooperativo funciones que ahora desempeñan entidades gubernamentales”* y también *“la conveniencia y factibilidad de transferir al cooperativismo actividades que están en manos del gobierno...”*.

En 1980 se presentó un Informe sobre la transferencia de funciones gubernamentales al Movimiento Cooperativo Puertorriqueño. El mismo respondió a la encomienda de Identificar aquellas funciones desempeñadas por el sector público en el campo del cooperativismo que eran susceptibles de transferirse al sector privado del movimiento cooperativo.

Entre los hallazgos del informe señala un clamor en el movimiento Cooperativo a los efectos que aquellas funciones que se consideren inherentes a las operaciones y actividades del Movimiento fueran transferidas en su totalidad. Estas funciones eran las de Educación, Promoción y de Ayuda y Asesoramiento Técnico a las cooperativas. Sin embargo, reconoce las limitaciones estructurales y fiscales del Sector Cooperativo como del Sector Gubernamental para llevar a cabo estas funciones. Para atender dichas limitaciones el informe recomienda, entre otras cosas, adoptar como política pública la transferencia al sector privado del Movimiento cooperativo de todas aquellas funciones gubernamentales en el área del Cooperativismo que sean compatibles con un Movimiento Cooperativo autónomo.

Además, transferir a la Liga de Cooperativas, reestructurada y revitalizada, las funciones de educación cooperativa, actividades de promoción, y ayuda y asesoramiento técnico que lleva a cabo la Administración de Fomento Cooperativo. Para lo cual era necesario dotar a la Liga de una estructura organizacional para desempeñar esas funciones y la Administración de Fomento Cooperativo desaparecería gradualmente durante el periodo de transferencia de funciones.

Dicha transferencia se haría en tres años, en ese periodo de tiempo el presupuesto de funcionamiento de la Liga de Cooperativas se financiaría mediante una combinación de subsidios gubernamentales descendentes y aportaciones ascendentes del Movimiento Cooperativo. Para esto, había que enmendar la Ley vigente para aumentar la aportación para fines educativos y promocionales que deben pagar las cooperativas equivalentes a un décimo (1/10) del 1 por ciento de su volumen de negocios anual hasta llegar al medio (1/2) del 1 por ciento.

El informe partía de las premisas de que el concepto de transferencia de funciones y poderes ubicaba al gobierno frente a un paso que trasciende el Movimiento Cooperativismo y se adentra en la fibra de

la sociedad, de la estructura social. Por lo que expresaba que *“se está frente a un desarrollo que ha tomado largos años y hoy se pregunta si se ha llegado a su madurez y se encamina a desembocar en una estructura social auto dirigida, activa, participante, autónoma, responsable, dueña de su propio destino y capaz de movilizarse con entusiasmo, como un organismo integrado para mirar al futuro con confianza en sí mismo, en su capacidad, en su voluntad”*.

Lamentablemente este informe nunca llegó a traducirse en un proyecto de ley que viabilizara la transferencia de funciones. Solo se quedó en una mera intención y la Administración de Fomento Cooperativo continuó asumiendo las funciones de promoción, educación, ayuda y asesoramiento técnico a las cooperativas. Por otro lado, debemos señalar que el Movimiento Cooperativo tampoco ha presentado alguna propuesta, medida o estrategia proactiva para viabilizar la transferencia de esas funciones. Esto a pesar que ya cuenta con un fondo de inversión y desarrollo que bien pudiera financiar las funciones que realiza el Estado.

Un nuevo escenario para la transferencia de funciones

Luego de 37 años de este informe aun no se ha logrado la transferencia de una sola función del Estado al Movimiento Cooperativo. No obstante, el contexto histórico y económico en el cual surgieron las estructuras para la promoción y desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico han cambiado. En primer lugar, la Administración de Fomento Cooperativo surge a mediados del pasado siglo, en la época de la industrialización y crecimiento económico en el país lo que permitió un desarrollo y crecimiento considerable del cooperativismo en diversos sectores económicos.

Para el inicio de este siglo, el contexto histórico y económico del país y el cooperativismo había cambiado hacia una economía de servicios terciaria. Esto provocó que el cooperativismo en Puerto Rico se concentrara en el sector financiero, especialmente en las cooperativas de ahorro y crédito. Para esta época, el número de cooperativas se había reducido considerablemente en todos los sectores económicos. En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito se fueron fusionando mientras que las de otros sectores se fueron liquidando. En este contexto se creó el Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo con la intención de promover la formación de empresas cooperativas orientadas hacia proyectos o actividades generadoras de empleo, actividad económica y desarrollo social en Puerto Rico.

Ya para el año 2008, cuando se creó la Comisión de Desarrollo Cooperativo, la situación económica era muy distinta. El País comenzaba una recesión económica que se fue agudizando y que aún hoy no termina. No obstante, el Movimiento Cooperativo, especialmente las cooperativas de ahorro y crédito, estaban sólidas económicamente. Fue en ese contexto, en que el Estado reorganizó la Comisión y creó la Junta Rectora para darle una mayor participación al sector cooperativo. Además, agrupó los recursos del Movimiento Cooperativo, específicamente, los de la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas y el Fondo de Inversión y Desarrollo bajo la Comisión. De esta forma pudo mantener su rol protagónico, en la promoción y desarrollo del cooperativismo a pesar de contar con menos presupuesto por parte del Estado. También debemos señalar que desde que se creó la Comisión el número de cooperativas en Puerto Rico prácticamente se ha mantenido igual.

En la actualidad, el Estado comienza a reformular su rol de proveedor de servicios ante una crisis fiscal sin precedente. Esto lo llevará a reducir su presupuesto, estructura y participación activa en ciertos sectores económicos incluyendo el cooperativismo. En el programa de gobierno actual se estableció que se evaluarían las leyes y reglamentos que impactan al Movimiento Cooperativo con el propósito de establecer una estructura administrativa eficiente y consistente con el modelo de nuevo gobierno, es decir, un gobierno más pequeño. Esto fue confirmado por el gobernador de Puerto Rico Dr. Ricardo

Rosselló en su mensaje ante la legislatura el 28 de febrero de 2017 en el cual destacó que su *“compromiso era reducir el tamaño del gobierno de 131 agencias a 35 en un periodo de 5 años”*.

Por otro lado, el Estado busca establecer alianzas con los sectores del tercer sector para delegar funciones que típicamente eran asumidos por el sector gubernamental. En programa de gobierno se estableció que Puerto Rico no cuenta aún con una política pública precisa e integrada en apoyo al Tercer Sector que brinde el respaldo que necesitan para llevar a cabo su función. Por lo que el Gobierno de Puerto Rico tiene el deber de atender y estudiar de forma seria y comprometida el sector compuesto por las organizaciones sin fines de lucro conocido comúnmente como “Tercer Sector”.

Este esfuerzo tiene el propósito de transferir los programas que por su naturaleza o propósito estén mejor administrados a través de las Organizaciones Sin Fines de Lucro, incluyendo a las cooperativas. Tanto fue así que la primera ley aprobada en el 2017 por el gobierno actual fue la que busca la promoción de las alianzas público privadas participativas.

Este nuevo contexto sienta las bases para que el Estado en los próximos años pueda eliminar la Comisión de Desarrollo Cooperativo y transfiera las funciones al sector cooperativo o se reestructure manteniendo las funciones de promoción bajo otra agencia como puede ser el Departamento de Desarrollo Económico y Comercio (DEC). En todo caso, la transferencia de funciones, al parecer será una decisión del estado y no una acción afirmativa de autonomía del sector cooperativo.

CONCLUSIONES

Durante los pasados 60 años, el Estado ha mantenido un rol protagónico en la promoción y desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico a través de la creación de distintas estructuras. A pesar de que se ha mantenido una política pública dirigida a transferir sus funciones al sector cooperativo, observamos que las agencias se reestructuran para mantener las mismas. En estas reestructuraciones el estado le ha dado participación al sector cooperativo pero no se ha transferido ninguna función. Por su parte, el Movimiento Cooperativo no ha ejercido su autonomía para promover su auto-desarrollo. Se ha cambiado el discurso de la autonomía y la transferencia de funciones por la co-participación en las estructuras gubernamentales que mantiene una relación de co-dependencia entre el sector gubernamental y el cooperativo.

Ahora nos encontramos ante una situación donde el Estado nuevamente decidirá el rol que asumirá con relación a la promoción y desarrollo del cooperativismo ante la actitud pasiva y silente del Movimiento Cooperativo. La autonomía no debe ser un mero reclamo, más bien, debe ser una acción afirmativa del propio movimiento cooperativo para asumir las funciones de educación, promoción, ayuda financiera y el seguro de las cooperativas. El Movimiento Cooperativo Puertorriqueño debe presentar una propuesta para la transferencia de funciones. Solo así podremos defender y proclamar una verdadera autonomía de nuestras cooperativas y tendremos un Movimiento Cooperativo que logre atender las sus propias necesidades y aspiraciones de manera autogestionada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACI. (2015). Notas de orientación para los principios cooperativos. Recuperado en: <http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/wp-content/uploads/2015/11/guindance.pdf>. 1 de julio de 2017.
- Clapp and Mayne/ Estudios Técnicos del Caribe (1980). *Informe sobre la transferencia de funciones gubernamentales al Movimiento Cooperativo Puertorriqueño*. San Juan, PR., octubre 1980.
- Cracogna, Dante (2013). *Autonomía y Régimen Tributario de las Cooperativas*. San Juan, PR., 19 de abril de 2013.
- Laidlaw, Alex F. (1981). *Las Cooperativas en el año 2000*. Confederación Mexicana de Cajas Populares. México, D.F., julio de 1981.
- Ley N° 4 de 1 de mayo de 1957. Ley de la Administración de Fomento Cooperativo de Puerto Rico. Liga de Cooperativas de Puerto Rico. San Juan.
- Ley N° 89 de 21 de junio de 1966. Ley de la Administración de Fomento. Recuperada en: http://www.pr.gov/presupuesto/aprobado_2012/suppdocs/baselegal/076/076d.pdf
- Ley N° 5 del 15 de enero de 1990. *Ley de la Corporación de Seguro de Acciones y Depósitos de Cooperativas de Ahorro y Crédito*, según enmendada. Liga de Cooperativas de Puerto Rico. San Juan.
- Ley N° 114 del 17 de agosto del 2001. *Ley de la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico*, según enmendada.
Recuperado en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2001/lex2001114.htm>. 14 de junio de 2017.
- Ley N° 198 del 18 agosto de 2002. *Ley Habilitadora del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico*, San Juan PR.
Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/LEXLEX/Leyes2002/lexl2002198.htm>. 14 de julio de 2017.
- Ley N° 239 del 1 de septiembre de 2004. *Ley General de Sociedades Cooperativas*.
Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2004/lexl2004239.htm>. 14 de julio de 2017.
- Ley N° 247 del 10 de agosto de 2008. *Ley Orgánica de la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico*, San Juan PR.
Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2008/lexl2008247.htm>. 14 de junio de 2017.
- Parrilla, A. (1989). Historia del cooperativismo en Puerto Rico. Liga de Cooperativas de Puerto Rico. San Juan.
- Programa de Gobierno (2016). Compromiso con Puerto Rico. Partido Nuevo Progresista. Recuperado en: <https://noticiasmicrojuris.files.wordpress.com/2016/09/pnp2016.pdf> 14 de junio de 2017.
- Reglamento Interno Junta Rectora de la Comisión de Desarrollo Cooperativo, San Juan Puerto Rico, 23 de enero de 2014.

La co-participación en la gobernanza y desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico

Efraín Rosado Rodríguez, Ph.D.
Director Interino,
Instituto de Cooperativismo
Universidad de Puerto Rico
efrain.rosado@upr.edu

Grisell Reyes Núñez, P.D.
Catedrática Auxiliar
Instituto de Cooperativismo
Universidad de Puerto Rico
grisell.reyes@upr.edu

EJE: Relaciones de la economía social solidaria con el Estado y políticas públicas pro su desarrollo

PALABRAS CLAVE: desarrollo, gobernanza, promoción, gobierno, cooperativismo, autonomía

RESUMEN

En el año 2008 se creó en Puerto Rico la Comisión de Desarrollo Cooperativo mediante la aprobación de la Ley 248. La misma instaure una entidad jurídica de la Rama Ejecutiva que agrupa bajo sí a varias entidades gubernamentales y cuasi públicas que tienen funciones relativas al cooperativismo. La Comisión es el eje principal para la definición e implantación de las estrategias gubernamentales para el fomento y desarrollo del Cooperativismo. La Comisión se rige por una Junta Rectora con la co-participación del sector público y el sector cooperativo. Ésta es una de tres organizaciones en Puerto Rico que tienen este tipo de relación con el Estado. La Junta Rectora es responsable de delinear, promover, coordinar y supervisar la ejecución e implantación de la política pública. En este artículo se delinea esta estructura como una innovadora para el desarrollo de políticas en pro del desarrollo del cooperativismo y de la economía solidaria. Igualmente, se discuten los aciertos y desaciertos de la co-participación en la gobernanza y desarrollo del cooperativismo desde los propios fines y propósitos de la ley orgánica, el principio de autonomía cooperativa y la experiencia de los ponentes como miembros de la Junta Rectora.

LA CO-PARTICIPACIÓN EN LA GOBERNANZA Y DESARROLLO DEL COOPERATIVISMO EN PUERTO RICO

“No conviene que las cooperativas actúen bajo la tutela del Estado y mucho menos que se identifiquen con él... porque el régimen del Estado puede cambiar, mientras que la cooperación necesita conseguir la mayor estabilidad posible.

... La educación cooperativa es, por consiguiente, lo que más influye en el buen éxito del movimiento.”
Antonio Fabras Ribas

El 23 de septiembre de 1995, la Alianza Cooperativas Internacional aprobó siete principios regidores de toda cooperativa. Entre estos, instituyó el principio de *autonomía e independencia* el cual establece que una cooperativa debe ser “absolutamente soberana con relación a cualquier poder político o económico ajeno a ella misma”. Igualmente, este principio circunscribe a las cooperativas a “no comprometerse con ninguna política partidista ni sujetar sus decisiones a los intereses de otra persona o ente público o privado” (Moirano, A., 2009:14). Veinte años más tarde, la propia Alianza revisó los principios y publicó las *Notas de orientación para los principios cooperativos* acentuando que la autonomía y la independencia son características fundamentales de una cooperativa (ACI, 2015:49). Las Notas nos recuerdan que el surgimiento de este principio se debió a que los primeros cooperativistas concluyeron que “no servía de nada esperar a que los gobiernos o los estamentos ricos y poderosos dieran un giro a la situación de los más desfavorecidos, y que ese cambio hacia un mundo económicamente más justo solo podía lograrse trabajando juntos y aplicando los valores de autoayuda y responsabilidad propia en cooperación con los demás”. De igual forma que en 1995, esta reciente revisión de los principios reafirma que las cooperativas son “organizaciones que tienen la libertad de actuar de manera independiente para gobernarse a sí mismas, controlar sus asuntos y establecer normas de funcionamiento propias” (ACI, 2015:49).

Las primeras experiencias cooperativas en Puerto Rico comenzaron el mismo año de obtener como pueblo el derecho de asociación. En 1873 se funda la *Sociedad de socorros mutuos Los amigos del bien público*, basada en la cooperación y en el auxilio para viudas, huérfanos y para la clase obrera (Parilla, A., 1989:10). Ante este entusiasmo, brotan por toda la isla asociaciones similares para ofrecer servicios de salud, fomentar el ahorro colectivo y desarrollar la agricultura. Sin embargo, no fue hasta 1920 que obtuvimos nuestra primera ley de sociedades cooperativas cuyo objetivo principal era incorporar y regular las de producción y consumo (Ley Núm. 3 del 6 de mayo de 1920). A partir de este momento, se iniciaron enmiendas a esta ley y se crearon otras leyes y estatutos dirigidos a los sectores agrícolas y de consumo principalmente. No obstante, podríamos señalar que durante el periodo de 1945 hasta el 1968 se instaura en Puerto Rico una política pública más clara y directiva por parte del gobierno creando instituciones de apoyo, fomento y educación para el cooperativismo. Por ejemplo, en 1957 se crea la Administración de Fomento Cooperativo con la idea de centralizar en una sola agencia los servicios que diversas entidades públicas daban al movimiento cooperativo. En la exposición de motivos de esta ley se puntualiza que ésta se estableció para que el propio movimiento cooperativo pueda asumir a la brevedad posible la responsabilidad de servicios así mismo, sustituyendo los servicios que le presta el poder público (Parilla, B., 1989:47). A pesar que esta disposición se encontraba en el espíritu mismo de la ley, la Administración de Fomento Cooperativo no contaba con la co-participación del Movimiento para lograr esta meta.

Cuando planteamos la co-participación en la gobernanza y desarrollo del Cooperativismo nos referimos a aquellas políticas públicas o estructuras creadas para llevar a cabo un propósito en particular con la participación activa del sector cooperativo. En Puerto Rico, esta experiencia de co-participación se inició en el año 1990 con la aprobación de la Ley Núm. 5, Ley de la *Corporación de Seguro de Acciones y Depósitos de Cooperativas de Ahorro y Crédito* (conocida como PROSAD-COOP), para ofrecer un seguro y examinar a las cooperativas. Dicha entidad corporativa estaba dirigida por una Junta de Directores integrada por nueve (9) miembros: cuatro (4) del sector gubernamental, cuatro (4) del sector cooperativo y un (1) miembro del interés público. Esta Junta de Directores aparentaba una estructura balanceada en la participación entre ambos sectores y un agente independiente o mediador para tomar decisiones y resolver cualquier disputa. Este cuerpo a su vez, tenía todas las facultades y poderes para aprobar las reglas y procedimientos para la aplicación de la Ley y para los asuntos de la Corporación. El balance pronto se perdió al ser enmendada la Ley en 1993, reduciendo la participación del sector cooperativo a solo dos (2) miembros en la Junta. Para el año 2001, bajo Ley 114, esta corporación se reestructuró en una nueva *Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico* (COSSEC), ampliando sus poderes para reglamentar las operaciones de las cooperativas, restituyendo a los miembros del sector cooperativo en la Junta y estableciendo nuevamente un balance en la co-participación. Actualmente, esta composición permanece en la COSSEC.

La segunda organización donde se estableció la co-participación en la gobernanza fue en el *Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo* (FIDECOOP) que se creó bajo la Ley 198 en el año 2002. Este Fondo es una corporación sin fines de lucro, con el propósito de ofrecer al movimiento cooperativo un método alternativo de financiamiento para promover y establecer nuevas cooperativas. Para lograrlo, el Estado se comprometió a invertir hasta la suma total de veinticinco millones (25,000,000) de dólares, pareando las inversiones que realizaran las entidades cooperativas. El Fondo de Inversión está administrado por una Junta Directores compuesta por nueve miembros en la cual participan cuatro (4) representantes del Estado, cuatro (4) representantes del movimiento cooperativo y un representante del interés público designado con el voto de dos terceras (2/3) partes de los demás miembros de la Junta.

La tercera y más reciente organización es la *Comisión de Desarrollo Cooperativo* la cual fue creada por la Ley 247 en el año 2008. Esta agencia gubernamental sustituyó a la Administración de Fomento Cooperativo fundada en el 1957. La Comisión es una entidad jurídica de la rama ejecutiva independiente y separada de cualquier otra agencia o entidad pública. Tiene como propósito el logro de la política pública señalada en la ley, así como el adelanto de las políticas y objetivos dictados por su Junta Rectora. Es el eje principal para la definición e implantación de las estrategias gubernamentales para el fomento y desarrollo del Cooperativismo. Esta Comisión adscribe a las otras dos organizaciones, COSSEC Y FIDECOOP, siendo el organismo unificador de las demás agencias gubernamentales relacionadas al cooperativismo. La misma ley establece que la Comisión es regida por una Junta Rectora de diez (10) miembros en propiedad y dos (2) adjuntos que tienen voz, pero no voto. La Junta está compuesta por la participación de cinco (5) miembros del sector gubernamental y cinco (5) miembros del sector cooperativo. Hemos de subrayar que su mayor responsabilidad es delinear, promover, coordinar y supervisar la ejecución e implantación de la política pública sobre el desarrollo y fomento cooperativo de Puerto Rico. La Ley 247 de 2008 también estipula que la Comisión de Desarrollo Cooperativo será administrada por un Comisionado quien será nombrado por el Gobernador con rango de Secretario de Gabinete Ejecutivo, así pues, “desempeña el cargo a voluntad de éste”. De esta forma, el Comisionado es el brazo ejecutivo de la Comisión y al mismo tiempo preside la Junta Rectora.

Debido a la importancia del principio cooperativo sobre autonomía e independencia, nos interesa analizar la Política Pública de la Ley 247 de 2008, Ley Orgánica de la Comisión de Desarrollo Cooperativo, principalmente la orden y la intención de la Asamblea Legislativa recogida en el Artículo 2 inciso b, la cual

que lee: “Promueva un rol cada vez más protagónico del propio Movimiento Cooperativo, reduciendo la dependencia en las acciones gubernamentales, con miras a que eventualmente el propio Movimiento Cooperativo asuma pleno control de su desarrollo”. Esta intención igualmente fue establecida en el 1957 con la creación de la Administración de Fomento Cooperativo, no obstante, el Movimiento Cooperativista Puertorriqueño aún no ha logrado dicha independencia. Por consiguiente, cabe preguntarnos: ¿Cuáles han sido los aciertos y desaciertos en la experiencia de la co-participación en la Junta Rectora?, la conformación de la Junta Rectora ¿propicia la co-participación de todos sus actores? ¿Este cuerpo dirigente ha promovido que el Movimiento Cooperativo ejerza un rol cada vez más protagónico, según establecido en la Ley 247 de 2008? ¿Se ha logrado integrar los recursos y redistribuir estratégicamente las funciones y responsabilidades del Gobierno para fortalecer la filosofía cooperativista y aumentar la actividad económica bajo el modelo cooperativo?

Para abordar estas preguntas utilizaremos la técnica de investigación cualitativa de análisis de actores o *stakeholder analysis*, aunque reconocemos que la mayoría de las aplicaciones de esta metodología surge y se refiere a la administración y gestión de empresas (Phillips, R. 2010). Sin embargo, nos permitirá realizar un estudio exploratorio sobre los procesos de articulación de los actores (personas y entidades) representadas en la Junta Rectora, con relación al progreso y desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico y la creación de políticas públicas para la plena autonomía e independencia del movimiento cooperativo tal como se ordena en el inciso b del artículo 2 de la Ley 247.

Para efectos de este análisis, el concepto “actores” se refiere a las personas y organizaciones que tienen un determinado interés involucrados en un proyecto común, en este caso, la implantación de la política pública. Esta técnica investigativa nos permite iniciar varias reflexiones para interpretar metódicamente la experiencia de los autores como miembros o *actores* de la Junta Rectora en los últimos cinco años. Principalmente la utilizaremos para clarificar las consecuencias de la relación de los actores involucrados y así poder evaluar la co-participación al momento de implementar la política pública.

Estudiaremos las relaciones de los actores con las siguientes categorías:
Conocimiento sobre cooperativismo de los miembros de la Junta Rectora
Intereses de los actores con relación a la política pública
Posición política partidista en la toma de decisiones
Ejercicio de poder

Definimos *conocimiento* a la idea o percepción general que tiene el actor sobre las leyes, filosofía, historia, estructura del movimiento cooperativo, así como también su noción sobre la política pública de la cual van a incidir como miembro rector de la Comisión. Concebimos la categoría *interés* como el apoyo y la pertinencia que la agencia representada en la Junta Rectora tiene en torno al desarrollo del cooperativismo a través de la política pública establecida con la creación de la Comisión de Desarrollo Cooperativo. La *posición política partidista* se refiere a la lealtad y al desempeño de los actores involucrados con los programas de gobiernos de turno sobre la noción de la autogestión y autonomía cooperativa, la plataforma de desarrollo económico y sus posturas relacionadas a la situación colonial con Estados Unidos de América. Finalmente, la categoría *poder* la describimos como la capacidad de imponer o influenciar sobre las decisiones, ya sea por las funciones que le confiere la ley o puestos que representan dentro de la Junta Rectora o en las agencias a las que pertenecen. De acuerdo a las experiencias de los autores y un análisis preliminar de las actas de la Junta Rectora, se les asignó una escala de valores representativa de *bajo*, *mediano* y *alto* a cada una de estas categorías.

Abramos aquí un paréntesis con el fin de describir la constitución de la Junta Rectora. Como hemos mencionado, se compone por cinco representantes del sector gubernamental, cinco representantes del sector cooperativo y dos organizaciones adscritas:

Representación gubernamental en propiedad.

El Comisionado de Desarrollo Cooperativo, quien administra la Comisión de Desarrollo Cooperativo y preside la Junta Rectora. Este funcionario es nombrado por el Gobernador de Puerto Rico. Entre las funciones principales de la Comisión se encuentra: promover y fomentar la organización de grupos cooperativos en las áreas de mayor necesidad socio económica en Puerto Rico, velar que las entidades que se organizan bajo el modelo cooperativo se rijan por los Principios del Cooperativismo, y que sus operaciones cumplan fielmente con los mismos, evitando así el mal uso del modelo cooperativo.

El Secretario del Departamento de Desarrollo Económico y Comercio, quien puede delegar su participación en un funcionario de alto rango de esta agencia. El Secretario también es nombrado por el Gobernador y esta instrumentalidad gubernamental se dedica a implementar y supervisar la ejecución de la política pública del país en cuanto al desarrollo económico en los sectores empresariales de manufactura, comercio, turismo y servicios.

La o el Director del Instituto de Cooperativismo de la Universidad de Puerto Rico quien es nombrado en propiedad por el Decano(a) de la Facultad de Ciencias Sociales luego de un proceso de consulta con los docentes, administrativos y estudiantes del Instituto. Actualmente, este organismo es el único que ofrece una maestría, una concentración menor en Cooperativismo y Autogestión en el Trabajo y educación continuada para líderes voluntarios cooperativistas. Además, realiza investigaciones y publica los resultados.

El Secretario del Trabajo y Recursos Humanos, quien puede delegar su participación en un funcionario de alto rango, entiéndase, un Subsecretario o un Secretario Auxiliar. El Secretario del Trabajo también es nombrado por el Gobernador y esta agencia asume todas las funciones y los deberes relacionados con los asuntos del trabajo y las relaciones laborales, la implantación y administración de las leyes protectoras de los trabajadores(as).

El Secretario del Departamento de la Vivienda o el Secretario del Departamento de Agricultura, quienes se alternan cada dos (2) años su participación como miembros de la Junta Rectora. Disponiéndose, que éstos pueden delegar su intervención en un funcionario de sus respectivos Departamento con rango de Subsecretario o Secretario Auxiliar. Ambos secretarios también son nombrados por el Gobernador.

Representación del Movimiento Cooperativo en propiedad

Un delegado de la Liga de Cooperativas, designado por su Junta de Directores. Hasta el presente ha sido el Presidente de la Junta de Directores quien ha representado a la Liga.

Un representante de las cooperativas de ahorro y crédito que sea miembro de Junta de Directores de una Cooperativa de Ahorro y Crédito base, elegido por éstas.

Un representante de las cooperativas de seguro, designado por éstas. En Puerto Rico existen dos cooperativas de seguro, la Cooperativa de Seguros de Vida (COSVI) y la Cooperativa de Seguros Múltiples, que recientemente se convirtió en un Grupo Cooperativo, para ampliar sus negocios.

Un representante de las cooperativas de ahorro y crédito que sea Presidente Ejecutivo de una Cooperativa de Ahorro y Crédito base, elegido por éstas.

Un representante de las cooperativas de tipos diversos, elegido por éstas.

Miembros adjuntos

El Presidente Ejecutivo de la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico (COSSEC).

Director Ejecutivo del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP).

Con el fin de orientarnos en el estudio, diseñamos una tabla con las categorías, los actores y la asignación de la escala de valores según nuestras experiencias en las reuniones y el análisis de las actas de Junta Rectora (Ver Tabla 1). El propósito de organizar el análisis de esta forma nos permitió tener una idea proporcional de la participación de cada uno de los actores conforme a las categorías. Igualmente, nos sirvió para clasificar a los actores de acuerdo a su potencial de colaboración y desempeño. Este ejercicio nos permitió realizar un análisis más integrador de la co-participación de los diversos actores. Los resultados de este primer análisis no mostraron, por el momento, una información relevante pues como era de esperarse el sector cooperativista se muestra con alto grado en casi todas las categorías. Por ejemplo, en la categoría de conocimiento, es el sector cooperativista, junto con el Instituto de Cooperativismo, brindan el 60% del saber frente al resto de los actores de la Junta que no poseen el conocimiento sobre los asuntos a tratarse en este cuerpo. En la categoría de *interés* notamos que solamente el Comisionado muestra un grado *alto* con relación a los demás actores de las agencias de gobierno, excluyendo a la Universidad de Puerto Rico. Consideremos ahora la categoría de *posición política partidista*, notamos que en esta categoría los actores gubernamentales, exceptuando a la Universidad de Puerto Rico, toman decisiones bien sea porque son nombrados por el Gobernador y por sus lealtades a los partidos políticos. Sin embargo, podemos observar que las decisiones del sector cooperativo son también influenciadas por esta categoría. Finalmente, se percibe en la categoría *poder e influencia*, que el Comisionado ejerce el control decisional con respecto a las demás agencias gubernamentales representadas.

Este mapa nos conduce a realizar un análisis integral sobre las interrelaciones o simbiosis de estas categorías con otros factores concurrentes u ocasionales que inciden en la participación de este cuerpo rector.

Aciertos de la Co-participación

Creación de una estructura de co-participación innovadora

La Junta Rectora no es la primera estructura donde existe co-participación entre el sector cooperativo y el Estado, sin embargo, es la primera vez que se establece que una Junta es la responsable de delinear, promover, coordinar y supervisar la ejecución e implantación de la política pública sobre el desarrollo y fomento cooperativo. La exposición de motivos de la Ley 247-2008 se establece que la Junta incorpora la participación activa del Movimiento Cooperativo en los procesos de formulación e implantación de la política pública de Desarrollo del Cooperativismo. Otro aspecto importante es el equilibrio entre el sector gubernamental y el sector cooperativo.

Incorporar la participación de la academia en la Junta Rectora

Otro de los aciertos de la Comisión ha sido incorporación de la academia, específicamente al Director/a del Instituto de Cooperativismo de la Universidad de Puerto Rico en la Junta Rectora. Esta participación le brinda a la Junta un componente teórico, conceptual e investigativo necesario para la formulación o la evaluación de política pública sobre el cooperativismo. La participación del Instituto de Cooperativismo es considerada como parte del sector gubernamental, aunque la Universidad de Puerto Rico es una

corporación pública que tiene, como principio, autonomía fiscal y administrativa.

La autonomía universitaria ha permitido una representación neutral en la Junta Rectora ya que no responde directamente a la política partidista del gobierno ni tampoco al sector cooperativo. La experiencia incluso ha sido que, en las situaciones conflictivas entre el sector gubernamental y el sector cooperativo, la posición de la Universidad es determinante para la aprobación o no de algunas decisiones de la Junta Rectora.

Desaciertos de la co-participación

Falta de conocimiento e interés sobre el Cooperativismo

Un desatino en la Junta Rectora es el desconocimiento y la falta de interés de alguno de los miembros del sector gubernamental sobre el desarrollo del cooperativismo. Específicamente por los Secretarios (ministros) que representan las agencias gubernamentales. Incluso, desde la primera reunión de la Junta Rectora, no ha participado ningún Secretario propiamente, esta tarea ha sido delegada a funcionarios subalternos que de igual forma, desconocen sobre cooperativismo y muestran poco interés en los asuntos de la política pública. Esto también se refleja en la constante ausencia a las reuniones de la Junta de este sector.

Escaso progreso en la política pública

El más marcado de los desaciertos ha sido el insuficiente avance de la política pública concernida por la Junta Rectora. En ella, destacamos dos aspectos fundamentales de la política pública: (1) *Promover un rol cada vez más protagónico del Movimiento Cooperativo y reducir la dependencia en las acciones gubernamentales con miras a que el propio Movimiento Cooperativo asuma pleno control de su desarrollo* y (2) *Se desarrolle y se propicie el auto-crecimiento del cooperativismo y la interconexión de los distintos sectores comerciales, industriales, transporte, agrícola, consumo, ahorro y crédito, seguros y otros del modelo.*

En efecto, desde que la Junta Rectora inició sus trabajos hace ocho años, no ha presentado ninguna propuesta o estrategia para que el Movimiento asuma control de su desarrollo o autorregulación, por el contrario, se ha mantenido la dependencia en las acciones gubernamentales en cuanto a la organización de cooperativas, la supervisión y el financiamiento de las mismas.

Hemos de subrayar, que las estadísticas muestran una disminución en el desarrollo (en el contexto amplio de la palabra) del cooperativismo en Puerto Rico (Ver Gráfica 1.). Para julio de 2009 existían en Puerto Rico 266 cooperativas, 143 de tipos diversos y 123 de ahorro y crédito. A junio de 2017 el número de cooperativas se redujo a 254 Cooperativas: 138 de tipos diversos y 116 de ahorro y crédito. Esta leve disminución y detención en el número de cooperativas puede tener varias explicaciones, la más importante es la contracción económica por la cual atraviesa el País desde el año 2008. Otro factor relacionado a esta disminución es la falta de un proceso de educación y formación previo a las personas que incorporan una cooperativa. Igualmente, la dilación de la propia Comisión en el proceso de incorporar nuevas cooperativas y la reglamentación excesiva por parte de COSSEC para emitir el Permiso de Operación, desalientan a los ciudadanos a fundar una cooperativa.

Es importante señalar que de junio de 2009 a julio de 2017 se han incorporado 132 nuevas cooperativas. No obstante, menos de la mitad, 63 cooperativas (48%), están activas actualmente.

Confusión sobre las funciones y deberes

Si bien hemos reconocido como acierto la co-participación del sector cooperativo en la Junta Rectora,

también debemos Mencionar que existe una confusión entre las funciones y de los deberes de los actores en ésta. Este desconcierto responde a la contradicción y conflicto entre el rol del Comisionado como: 1) brazo ejecutivo de la Junta Rectora y, 2) Presidente de la Junta.

Otra de las confusiones que continuamente surgen en las reuniones de la Junta son las expresiones con relación a quién verdaderamente le corresponde establecer la política pública. A pesar que la Ley 247 de 2008 establece claramente que le concierne a la Junta Rectora, los propios Comisionados han expresado que esta facultad sólo la posee la legislatura y el gobernador. De esta manera, la Junta Rectora se ha limitado a efectuar lo que establece la rama ejecutiva y legislativa. En otras palabras, la Junta queda casi inoperante con este argumento, aún cuando está establecido en ley.

La Comisión fue creada como una entidad jurídica de la Rama Ejecutiva con independencia de cualquier otra entidad o Instrumentalidad del Gobierno. A diferencia de una corporación pública, la Comisión no tiene autonomía fiscal y depende del presupuesto del gobierno central. El propósito de la Comisión fue reorganizar bajo un mismo ente a los componentes promotores y reguladores gubernamentales con inherencia en los asuntos del cooperativismo con miras a ser más ágiles y eficientes. Dentro de este proceso de reordenación, la Ley 247-2008, transfiere a la Comisión todas las funciones y poderes de la Administración de Fomento Cooperativo, creada en 1957, y elimina a la Oficina del Inspector de Cooperativas, entidad encargada de fiscalizar a de tipos diversos, y transfiere estas funciones a la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico (COSSEC). También se adscriben a la Comisión, como componentes operacionales, la propia COSSEC y el Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP). La Comisión tiene como propósito el logro de los objetivos de la política pública señalados en la Ley 247, así como el adelanto de las políticas y objetivos dictados por la Junta Rectora. Además, es el eje principal para la definición e implantación de las estrategias gubernamentales para el fomento y desarrollo del Cooperativismo. Cabe agregar que la Administración de Fomento Cooperativo era una agencia gubernamental tradicional, la cual respondía directamente a la política pública del poder ejecutivo, mientras que ahora la Comisión de Desarrollo Cooperativo crea una Junta Rectora como ente rector.

Política Partidista y concentración de poder

Como mencionamos anteriormente, en la Junta Rectora tiene una estructura equitativa entre los miembros del sector gubernamental y el sector cooperativo. En cambio, cuatro de miembros del sector gubernamental son nombrados por el gobernador y responden a la política partidista de turno. Especialmente, el Comisionado quien, según la propia Ley, desempeña el cargo a voluntad del Gobernador. Esto ha provocado que el Comisionado responda al programa del partido que gobierna y no a la política pública que establece la Ley 247 de 2008 que crea la Comisión.

Asimismo, la propia ley 247 de 2008 concentra el poder en la figura del Comisionado pues también preside la Junta de Directores de la Corporación Pública de Supervisión y Seguro de Cooperativas (COSSEC). Igualmente, podría ser electo a presidir la Junta de Directores del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP), situación que ya ha ocurrido.

Hemos hecho notar que la experiencia de co-participación en la gobernanza para el desarrollo del cooperativismo en Puerto Rico, no ha sido efectiva, puesto que no ha habido progreso alguno para lograr autonomía y la independencia con el Estado. El cambio de gobierno cada cuatro años desestabiliza los pocos proyectos que se logran establecer. La falta de conocimiento por parte del sector gubernamental, la concentración del poder en la figura del Comisionado y las influencias partidistas en los actores de la Junta son algunos factores que han detenido el progreso del cooperativismo en Puerto Rico, aún cuando existe un espacio de participación.

Derivamos de nuestro análisis que la participación ha sido más laberíntica que directa y que en el terreno cooperativo el poder público no puede ni debe hacerlo todo. La acción del movimiento cooperativista, no solo el puertorriqueño, debe orientarse en el fortalecimiento de la base, en el pueblo cooperador. Para ello debemos permanecer dentro del espíritu democrático característico del acto cooperativo, y juntos exigir y ocupar un espacio en la sociedad. El Estado debe garantizar, como a toda organización, el ejercicio de la democracia mas no ha de incurrir en el intervencionismo y paternalismo, actitud perjudicial para el desarrollo del cooperativismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACI. (2015). Notas de orientación para los principios cooperativos. Recuperado en: <http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/wp-content/uploads/2015/11/guindance.pdf>. 1 de julio de 2017.
- Almado, E. (2009) El análisis de actores. Metodología para el análisis contextual en bibliotecología y estudios de la información. Actas del Coloquio XXVI. Instituto de Investigaciones Bibliotecológicas y de Información. Universidad Autónoma de México. Recuperado en: http://iibi.unam.mx/publicaciones/227/12_xxvi_coloquio_cuib_el_analisis_de_actores_elisa_margarita_almada_navarro.html. 2 de julio de 2017.
- Filho, F. (1961). El Cooperativismo y el Estado. Ediciones Intercoop. Buenos Aires
- Ley N° 114 del 17 de agosto del 2001. Ley de la *Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico*, según enmendada. Recuperado en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2001/lex2001114.htm>. 14 de junio de 2017.
- Ley 5 del 15 de enero de 1990. *Ley de la Corporación de Seguro de Acciones y Depósitos de Cooperativas de Ahorro y Crédito*, según enmendada. Liga de Cooperativas de Puerto Rico. San Juan.
- Ley N° 239 del 1 de septiembre de 2004. *Ley General de Sociedades Cooperativas*. Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2004/lexl2004239.htm>. 14 de julio de 2017.
- Ley N° 198 del 18 agosto de 2002. *Ley Habilitadora del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico*, San Juan PR. Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/LEXLEX/Leyes2002/lexl2002198.htm>. 14 de julio de 2017.
- Ley N° 247 del 10 de agosto de 2008. *Ley Orgánica de la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico*, San Juan PR. Recuperada en: <http://www.lexjuris.com/lexlex/Leyes2008/lexl2008247.htm>. 14 de junio de 2017.
- Reglamento Interno Junta Rectora de la Comisión de Desarrollo Cooperativo, San Juan Puerto Rico, 23 de enero de 2014.
- Moirano, A. (2009). Elementos del cooperativismo. Lajoune. Buenos Aires.
- Parrilla, A. (1989). Historia del cooperativismo en Puerto Rico. Liga de Cooperativas de Puerto Rico. San Juan.
- Phillips, R. (2010). Stakeholder Theory and Organizational Ethics. Berrett-Koehler Publishers, Inc. San Francisco

Co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en el distrito federal: 2000-2015

Dra. María Elena Rojas Herrera⁴¹

RESUMEN

El diseño y puesta en marcha de políticas públicas de fomento cooperativo es una práctica poco común en México. Un rápido recuento histórico permite observar que son contados los gobiernos, de cualquiera de los tres niveles, que han implementado este tipo de políticas públicas en alguna época. Sin embargo, contrario a esta tendencia dominante, el Gobierno de la Ciudad de México se ha empeñado en apoyar a las cooperativas desde el año 2000. Este fenómeno podría explicarse no sólo por el interés y disposición de la autoridad gubernamental sino, sobre todo, por el protagonismo y activismo del movimiento cooperativo local, razón por la cual esta experiencia puede inscribirse como parte de los procesos de co-construcción de políticas públicas entre Estado y sociedad civil organizada. El presente artículo describe y analiza el complejo proceso de interlocución establecido, así como los componentes y resultados más visibles de dicha política en los últimos quince años.

Palabras clave: política pública, estado, cooperativas, legislación.

INTRODUCCIÓN

El cooperativismo desempeña un papel cada vez más relevante en las sociedades contemporáneas al ofrecer empleo, protección social y otros beneficios sociales y económicos. Debido a sus rasgos distintivos, entre los que destaca su gestión democrática y autónoma, las cooperativas son respaldadas por un número cada vez mayor de países. En la Ciudad de México, al menos desde el año 2000 se tienen antecedentes de vinculación y trabajo conjunto entre el Gobierno del Distrito Federal (GDF) y las organizaciones representativas del movimiento cooperativo local, en la perspectiva de construir políticas públicas más abarcadoras y democráticas que han procurado la inclusión de los productores, el combate al desempleo, la erradicación de la pobreza y la sostenibilidad ambiental.

En este contexto, la pregunta orientadora de la presente investigación consistió en determinar tanto las motivaciones como las condiciones en las que los procesos de diseño, implementación y evaluación de políticas públicas de fomento cooperativo (PPFC) han sido posibles en la Ciudad de México a lo largo de una década y media. Derivado de lo anterior, el estudio se fijó como objetivo general evaluar las experiencias de PPFC realizadas en la Ciudad de México de 2000 a 2015, con énfasis en los procesos de interlocución establecidos entre las autoridades del GDF y los representantes del movimiento cooperativo local.

Para alcanzar este objetivo, el proceso de investigación cubrió 3 fases:

1) Documental, consistente en la revisión y análisis de diferentes documentos entre los cuales se incluyen los convenios suscritos entre el GDF y las organizaciones representativas del cooperativismo local, los programas de fomento cooperativo, así como sus respectivas evaluaciones, publicados en la Gaceta Oficial del Distrito Federal (GODF), las versiones estenográficas del Diario de los Debates de la III Asamblea Legislativa del Distrito Federal (ALDF), las actas de las sesiones ordinarias y extraordinarias del Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo del Distrito Federal (CCFCDF), documentos internos de la Secretaría de Trabajo y Fomento al Empleo (STYFE) e investigaciones de tesis sobre esta experiencia.

2) La ejecución de actividades de campo, como la organización de un taller de discusión sobre políticas públicas de fomento cooperativo en el Distrito Federal (DF), y la realización de más de 30

41 Profesora-Investigadora de la Universidad Autónoma Chapingo, miembro de la REDCOOP, elenitarojash@gmail.com

entrevistas con funcionarios públicos, cooperativistas y estudiosos del tema.

3) Un análisis comparativo de la información documental y la obtenida en campo, lo que permitió redactar el informe analítico de los resultados de la investigación, cuya exposición está ordenada del siguiente modo: En el primer apartado, se presentan las categorías y conceptos utilizados para sustentar el análisis de las PFC implementadas en la Ciudad de México. En el segundo, se enuncian algunos de los antecedentes y se ofrece un resumen de los principales resultados alcanzados en los ejes o componentes en las que éstas se han concretado. El tercer apartado describe y analiza el complejo proceso de interlocución que, a manera de un eje transversal, ha estado en la base de la política pública implementada. Finalmente, en el cuarto apartado, se presentan las conclusiones generales del estudio.

REFLEXIONES EN TORNO AL CONCEPTO DE POLÍTICA PÚBLICA DE FOMENTO COOPERATIVO

El propósito de este apartado es indagar acerca del contenido epistemológico del concepto de PFC, para delimitar su significado específico e identificar sus características distintivas. Por ello, es imprescindible reflexionar respecto a las modalidades en que suele expresarse la relación Estado-movimiento cooperativo. De acuerdo con García Müller (2013), en los países de América Latina es posible advertir que, a lo largo de la segunda mitad del siglo xx y lo que va del XXI, las relaciones entre Estado y movimiento cooperativo se han alineado en torno a cuatro modelos que en su interior presentan diversas variantes. Dichos modelos son:

De indiferencia. Se aplica en acato a la tradicional concepción liberal de la economía, hoy expresada a través del neoliberalismo y cuyo Estado concibe al sistema cooperativo como una organización que puede y debe desarrollarse libremente, como las demás instituciones económicas. Considera a las cooperativas como cualquier otra forma de organización empresarial a la que se le da el mismo trato, sin privilegios ni restricciones.

De control y manipulación. Aquí el Estado utiliza al movimiento cooperativo como un instrumento complementario del progreso social y técnico, colocándolo como un sector dentro de la organización estatal de la economía centralizada. Es típico de los regímenes políticos que han intentado construir el socialismo desde arriba, por una vía burocrática y estatista. También se manifiesta en los regímenes autocráticos, formalmente democráticos, alineados al capitalismo global, en donde las cooperativas son utilizadas como mecanismo de organización y participación política de capas degradadas de la población en los programas asistencialistas. Tal como Katya Rodríguez (2009: 136-137) explica este modelo en relación con la política pública de combate a la pobreza aplicada en nuestro país:

“... El enfoque de subsistencia a través de la canasta de bienes y servicios, como no aspira a incorporar a los ciudadanos en pobreza como ciudadanos con un modo de vida *normal* en la sociedad, aplica generalmente políticas de focalización y políticas asistenciales, que pretenden garantizar solamente un nivel mínimo de subsistencia a los pobres”. Por tanto, afirma que: “... la política no resulta muy efectiva para aliviar la pobreza porque cae en un círculo vicioso. Por una parte, el gobierno no está en la capacidad de subsidiar a los pobres con la cantidad necesaria de recursos para ponerlos sobre la línea de la pobreza porque es financieramente insostenible... Pero por la otra no se modifican de manera sustancial las condiciones que provocan la pobreza de sectores tan numerosos.”

De complementación o uso instrumentalizado o discriminatorio del cooperativismo. Bajo este modelo se utiliza a las cooperativas como instituciones complementarias a las grandes empresas de capital o bien para paliar los problemas estructurales y coyunturales del capitalismo. Manifestándose mediante mecanismos discriminatorios como los siguientes:

Se promueve la articulación de estratos de escasos recursos al sistema bancario por medio de cooperativas especializadas en la prestación de servicios financieros que se convierten y sirven como pequeños bancos de proximidad, siendo tributarios de la banca comercial y regulados por la autoridad pública o bancaria respectiva.

Se circunscribe a las cooperativas al desempeño de actividades económicas de baja rentabilidad y alto riesgo, en zonas deprimidas o alejadas y para poblaciones pobres.

Se busca utilizarlas como instrumentos de precarización del trabajo mediante el empleo de cooperativas de trabajo asociado que –por encargo de entes públicos y de empresas usuarias privadas– cometen fraude laboral.

De fomento y promoción. Bajo este modelo se considera a las cooperativas como entidades que coadyuvan al desarrollo económico nacional, fortalecen la cohesión social y reducen la exclusión, razón por la cual las instituciones públicas deben darles un tratamiento especial de fomento. En este modelo la política pública, al reconocer el carácter específico de las cooperativas, asume como propósito general la creación de un entorno favorable para que el desarrollo de las empresas cooperativas se traduzca en mayores niveles de generación de empleo y autoempleo dignos, reanimación e integración de grupos marginados, generación y distribución equitativa de ingresos, arraigo de la población a sus sitios de origen, fortalecimiento del poder de negociación de los actores económicamente vulnerables .

Es importante destacar que existen dos factores que determinan la prevalencia de cualquiera de los modelos de relación Estado-movimiento cooperativo: 1). El vínculo existente entre política pública y legislación; y 2) El ejercicio o no, en forma ordenada, planificada y responsable de la incidencia en políticas públicas por parte del movimiento cooperativo. Tal y como señalan Tapia *et al.* (2010): La incidencia en políticas públicas, es la organización y puesta en práctica de diversas acciones confrontativas y/o colaborativas que implican interactuar con el gobierno y otras instituciones públicas a fin de influir, persuadir o afectar decisiones de las élites institucionales que generen un cambio o transformación en los cursos de acción tendientes a la solución de problemas públicos acotados.

Así, cuando se habla de PPFC se hace referencia a todas aquellas acciones o medidas que –teniendo en cuenta la especial naturaleza de las empresas cooperativas y respetando su independencia y autonomía con relación al Estado– se dirigen al fomento, promoción, prestación de servicios, registro y supervisión de dichas entidades. De acuerdo con diversos autores, especialmente García Müller (2013) y Zabala (1997), la PPFC se resume en que:

1. Toda PPFC debe apoyarse en la experiencia organizativa, comprobada como buena práctica o factor de éxito, de las organizaciones cooperativas.
2. Debe respetar el ideario ideológico y filosófico de las sociedades cooperativas, constituido por sus principios y valores éticos y por su finalidad no lucrativa y solidaria.
3. Debe fortalecer el protagonismo del cooperativismo organizado, incentivando o facilitando sus procesos de integración y articulación a nivel territorial y por rama económica.
4. Debe ser estable y de larga duración.
5. Debe basarse en la confianza plena sobre la capacidad de autoregulación y/o cogestión de los organismos representativos del cooperativismo.

6. Debe evitar la discriminación hacia las empresas del sector cooperativo.

7. Las cooperativas y sus asociados deben ser sujetos y no objetos de las acciones públicas, propiciando la creación de espacios de consulta y concertación democrática.

8. La ayuda estatal en cualquier materia deberá ser otorgada en forma subsidiaria y transitoria, con independencia de la propia organización administrativa del Estado.

En síntesis, las características de la PPF son: no paternalista, no intervencionista, no discriminatoria, integral, corresponsable, sostenible a largo plazo y subsidiaria.

Principales resultados de la política pública de fomento cooperativo implementada en la ciudad de México en el período 2000-2015

Antecedentes

La historia contemporánea de la implementación de PPF en el DF, se inicia con la alternancia política en el GDF, con el primer gobierno de izquierda por Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano, (1997 - 2000), en cuya gestión se desarrollan las primeras experiencias de colaboración entre el movimiento cooperativo y el GDF. El 11 de febrero de 2000, cuando se firmó el primer convenio de coordinación entre el GDF y la Unión de Sociedades Cooperativas de Actividades Diversas del Distrito Federal. Sin embargo, muy poco de lo establecido en ese instrumento se pudo llevar a la práctica. Por lo que en septiembre de 2002, se suscribió el *Segundo Convenio de Concertación para el Fomento Cooperativo de la Ciudad de México*, el que ratificó los acuerdos de 2000 y en 2001, estableció mecanismos de coordinación y seguimiento, y se firmó con vigencia indefinida.

Sobre la base anterior, el movimiento cooperativo y los funcionarios de la Subsecretaría del Trabajo y Previsión Social del GDF, avanzaron en el impulso de dos proyectos estratégicos: a) la emisión de una Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal (LFCDF), y su reglamento, y b) la formulación de un programa de fomento cooperativo para la ciudad.

Dicha actividad resultó exitosa, al aprobarse, en forma unánime, en la sesión de la ALDF del 4 de octubre de 2005 (publicada en la GODF el 20 de enero de 2006), siendo la primera en su tipo a nivel nacional. Una vez promulgada, diversos organismos de integración cooperativa, conjuntamente con el área jurídica del GDF, elaboraron una propuesta de reglamento el cual se emitió el 4 de diciembre de 2006, por el entonces jefe del GDF, Alejandro Encinas.

El primer reglamento presentaba algunas deficiencias, por lo que el CCFCDF, dedicó sus primeras cuatro sesiones ordinarias de trabajo (2007), a la discusión de una nueva propuesta de reglamento, lográndose en agosto de 2007 generar un documento de mayor consenso, que subsanaba las deficiencias del anterior, (GODF 9 de junio de 2008).

Resultados de las Políticas Públicas de Fomento Cooperativo implementadas

A lo largo de los 15 años comprendidos entre 2000 y 2015, se implementaron las siguientes acciones y programas de fomento cooperativo: Programa Especial de Empleo y Fomento Cooperativo (PEEFC), con carácter experimental o piloto, con vigencia de 2004 a marzo de 2007; Programa General de Fomento

Cooperativo (PGFC), aprobado en 2007 y vigente hasta diciembre de 2012 (GODF el 10 de julio de 2009, número 629); Subprograma ¡Qué Buena Puntada! (QBP), ejecutado entre 2007 y 2012, y Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFC), iniciado en 2012 y cuya denominación cambio en 2015 a Programa de Apoyo para el Desarrollo de las Sociedades Cooperativas de la Ciudad de México (Cooperativas CDMX 2015) cada año en la GODF publica las reglas de operación de este programa. La ejecución de todos los programas ha corrido a cargo de la STyFE a través de sus titulares: Benito Mirón Lince (2000 a 2012); Carlos Navarrete Ruiz (2013); Patricia Mercado Castro (diciembre de 2013-septiembre de 2015); y Amalia García Medina a partir de septiembre de 2015, mediante la Dirección de Promoción al Empleo (DPE).

Las acciones de fomento cooperativo de estos programas, se ordenaron en torno a cuatro ejes: la capacitación organizacional y el financiamiento; con carácter central y estratégico; y dos como complementarios: la asesoría técnica y el apoyo a la comercialización.

La población potencial de las PPFC fueron 596 cooperativas existentes en el D.F. al tercer trimestre de 2014 según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del INEGI (DNUE, INEGI, 2015) y no el directorio de STyFE de solo 315 cooperativas activas.

Capacitación organizacional

Entre 2004 y 2015, se impartieron, en forma regular y sistemática, los siguientes cursos: a) formación de formadores, capacitadores o multiplicadores, con una duración entre tres y seis meses; b) formación de empresas cooperativas para el autoempleo para población desempleada, de 180 horas; c) formación de empresas cooperativas en el ramo de costura y confección con duración de 240 horas; d) oficios diversos de 240 horas; e) diseño y elaboración de proyectos productivos, con duración de 240 horas; f) desarrollo de empresas cooperativas, de 180 horas, y g) aprendizaje cooperativo, con duración de 25 horas.

En promedio anual, se impartieron 75 cursos de todo tipo y se capacitaron a 1 818 personas. Se identifica como tendencia un auge, entre 2008 y 2012, para luego presentar una línea decreciente para 2013, en todos los indicadores: cursos impartidos, instructores involucrados, beneficiarios atendidos, proyectos generados y delegaciones participantes.

Entre 70 y 75% de los asistentes fueron mujeres y entre 25 y 30% hombres, con excepción de los cursos de “formación de cooperativas de costura”, en los que el 90% fueron mujeres y 10% hombres. Lo que evidencia que la capacitación organizacional desplegada por la STyFE ha contribuido al fortalecimiento de la equidad de género en el medio cooperativo de la ciudad. Dicho efecto sería hoy más notorio, si a las 7 cooperativas integradoras que existían en 2012 del Subprograma QBP, se les hubiera continuado apoyando, lejos de ello, lo que el GDF hizo fue cancelar, en forma unilateral, el acuerdo de que las cooperativas de costura fueran proveedoras de este tipo de prendas para los centros educativos de la ciudad.

Estos resultados de capacitación se lograron por el hecho de que, con excepción de los cursos de “oficios” y de “aprendizaje cooperativo”, en los que los beneficiarios participaron de manera voluntaria y sin retribución alguna, en el resto, se ha brindado a los capacitandos apoyos como beca de un salario mínimo durante el curso, transporte y material didáctico.

El costo por beneficiario ha sido variable en los diversos tipos de cursos y en las distintas épocas. En el de “formación de empresas cooperativas”, que representa el 75.8% del total de los cursos impartidos, el costo unitario por beneficiario ha sido alrededor de mil pesos.⁴²

42 1,025.64 pesos para el año 2013, según consta en el Acta de la XIX sesión ordinaria del CCFCDF, celebrada el 21 de noviembre de 2013. Si esta cantidad la multiplicamos por los 21 816 beneficiarios de los cursos de capacitación organizacional, obtenemos una cifra de 22

Por otra parte, aunque no se tiene el dato preciso, se calcula que el número de proyectos productivos elaborados ronda la cifra de los 1 000 y el de cooperativas constituidas ha sido superior a la centena, cuya distribución por rama económica de las cooperativas creadas es como sigue: 10% en el sector primario, 25% en el secundario y 65% en el terciario.

Sin embargo, un problema grave en este componente es el relativo a su cobertura ya que, no se alcanza a todas las delegaciones y, además, existe una marcada concentración, de alrededor de 50% de los cursos, en las delegaciones Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Iztapalapa y Milpa Alta, en tanto hay delegaciones que casi no participan, como Cuajimalpa, Magdalena Contreras y Miguel Hidalgo. El resto se atienden, pero de manera simbólica.

Asesoría técnica

Históricamente las acciones de asesoría técnica se han concentrado en pocas áreas. De 2004 a 2006, se brindó asesoría para la constitución legal de sociedades cooperativas y, se gestionó con las delegaciones para que facilitaran los trámites de protocolización de las respectivas actas constitutivas. Durante 2007 y 2008, se incorporó la asesoría para la elaboración de proyectos productivos y mercadotecnia, para ayudar a gestionar apoyos de diversas fuentes a los nuevos proyectos. Finalmente, a partir de 2009, la asesoría técnica ha cobrado la forma de un acompañamiento más puntual, orientado a la consolidación de las cooperativas constituidas en el marco de los cursos de capacitación organizacional.

Lamentablemente no se dispone de datos completos y precisos respecto al número y tipo de asesorías técnicas brindadas por año, así como de otros aspectos importantes relacionados con la ejecución de esta actividad. Sin embargo, algunos datos aislados, rescatados de las actas de las sesiones del CCFCDF, permiten inferir que durante 2009, se brindaron 8 800 asesorías sobre constitución de cooperativas. En 2013, las acciones de asesoría técnica ascendieron a 459; en 2014, se ubicaron en 202, y en 2015, llegaron a 218. El servicio de asesoría técnica, ha sido otorgado, de manera desordenada sin contar con programas, manuales o protocolos de seguimiento, por empleados adscritos a la DPE y, ocasionalmente, por los instructores egresados de los cursos de “formación de formadores”. Por lo anterior, podemos concluir que el servicio de asesoría técnica ha estado marcado por el inmediatez y la improvisación, debido a la falta de personal entrenado y debidamente capacitado en los temas cooperativos, tanto en lo conceptual como en lo técnico.

Financiamiento

Una de las principales limitantes de los programas de fomento cooperativo de la Ciudad de México de 2004 a 2011, fue que carecieron de financiamiento propio. Por tal motivo, este componente fue de los menos desarrollados durante la primera década del presente siglo. A finales de 2011, después de arduas gestiones, se aprobó en la ALDF un presupuesto de 20 millones de pesos, que se transfirieron del Programa de Seguro del Desempleo al PGFC. Se creó el Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFIC) en 2012, cuyas reglas de operación se elaboraron conjuntamente entre funcionarios de la STYFE y una comisión del CCFCDF, así se estableció la creación de un comité evaluador integrado en forma plural con representantes del GDF, del sector académico y del movimiento cooperativo,⁴³ el objetivo del programa fue brindar apoyos económicos a las cooperativas con residencia en el DF para la adquisición de equipo, maquinaria y servicios para desarrollar sus procesos productivos, de comercialización y promoción. La meta del programa era beneficiar a un máximo de 100 cooperativas con un monto de hasta 200 000 pesos.

millones 361, 400 pesos, que daría cuenta de la inversión aproximada efectuada en este rubro.

43 Reglas de Operación del PPFIC, correspondientes al ejercicio fiscal 2012, publicadas en la GODF, número 1451, de fecha 2 de octubre de 2012.

Actualmente el PPFIC es el único programa de financiamiento exclusivo para las cooperativas. Ha operado de 2012 a 2015 ejerciendo un presupuesto de 62 millones de pesos, y ha apoyado a un total de 393 cooperativas, en las que participan 3 339 socios, de los cuales 1 813 son mujeres y 1 526 hombres.

Empero, la estrechez de los recursos determina la fijación de metas anuales conservadoras que impactan negativamente la cobertura del programa. En efecto, si se considera válido el dato de 596 cooperativas como población potencial y se supone que el PPFIC, en sus cuatro ediciones, ha beneficiado a cooperativas diferentes, se podría estimar que se ha apoyado a 66% de las cooperativas del DF. Pero, si se observa el mismo fenómeno, en forma desagregada, por año y en relación a la población potencial, obtenemos que en 2012 la cobertura fue de 17.9%, al beneficiar a 107 cooperativas; en 2013, de 20.4%, al apoyar a 122; en 2014, apenas alcanzó 5.03% con 30 cooperativas y, en 2015 se ubicó en 22.4%, al canalizar recursos para 134 cooperativas. Esto significa que los recursos destinados al PPFIC, en sus mejores años (2013 y 2015), no han logrado superar el 25% del universo total, ni han satisfecho la demanda anual solicitada; pues el apoyo es muy reducido.

En suma, el PPFIC arrastra graves deficiencias que es imperativo superar y que podrían resumirse del siguiente modo: a) el monto global a ejercer por el programa depende de gestiones extras con el seguro de desempleo, lo cual hace que esté rodeado de incertidumbre, variando año con año; b) esta tardanza en la gestión del recurso atrasa la apertura de ventanilla, lo cual empalma un ejercicio con otro y demora el apoyo a las cooperativas; c) existe poca difusión del programa; d) no se cuenta con el personal suficiente para agilizar los procesos de su gestión y operación; e) los montos globales a ejercer anualmente, así como lo otorgado a las cooperativas resultan claramente insuficientes, no existiendo líneas estratégicas de inversión ni instrumentos para generar y fortalecer cadenas productivas de valor; f) la cobertura social es aún limitada y se aprecia una preocupante tendencia a la concentración regional en pocas delegaciones; g) la política de financiamiento sigue un patrón único e indiferenciado, sin tomar en cuenta las condiciones de solidez financiera que presentan las distintas cooperativas; h) las reglas de operación están plagadas de procedimientos burocráticos difíciles de cumplir para muchas cooperativas, e i) el peso de la cultura asistencialista y el cáncer de la corrupción dan pie a la formación de cooperativas que se crean con la única finalidad de solicitar el recurso.

Comercialización

En este campo, las actividades se han limitado a la organización de expoferias cooperativas en diferentes puntos de la ciudad y al impulso a la proveeduría de parte de las cooperativas. Al respecto, Sandra Calderón (2014) afirma que en el período 2004 a 2006 se realizaron 10 expoferias. De 2007 a 2009 se lograron realizar 13 y durante el período 2010-2012, la cifra se elevó a 30. Así, el número total de expoferias entre 2004 y 2012 fue de 53, lo que equivale en promedio a seis ferias por año. A partir de 2013, el número disminuyó drásticamente, al ubicarse en tan sólo dos eventos por año. Aunque se aprecia una mejora cuantitativa, en el número de cooperativas participantes y a la cantidad de público asistente. Pese a lo anterior las acciones tendientes a fortalecer los procesos de comercialización de las cooperativas del DF, han sido insuficientes e incompletas.⁴⁴

En cuanto a proveeduría, cabe destacar que en marzo de 2007 se publicó en el número 44, de la GODF, el primer aviso por el que se daba a conocer el listado de posibles cooperativas que podían ofertar bienes y servicios al GDF. Para diciembre de 2012, los listados de cooperativas llegaron a 16 y el número de éstas superó las 300; sin embargo, en la práctica, las cooperativas, comparativamente con las empresas privadas con las que tienen que competir, se han beneficiado muy poco de esta medida, debido a la baja capacidad productiva de las cooperativas; y a que los criterios fijados para las

44 Memoria del taller sobre Políticas Públicas de Fomento Cooperativo en el Distrito Federal.

adquisiciones, son muy rigurosos y difíciles de cumplir, amén de que los pocos contratos que se realizan, establecen plazos de pago a los proveedores demasiado largos.

Interlocución

En la primera etapa, que va de 2000 a 2006, la interlocución del GDF con el movimiento cooperativo, se realizó en forma directa con los organismos de integración cooperativa, teniendo como marco de referencia el convenio de colaboración suscrito en 2002 y, en la segunda etapa, que se extiende de 2007 a 2015, a través del CCFCDF. En el transcurso del segundo periodo, se conformaron dos consejos consultivos. El primero funcionó del 7 de marzo de 2007 al 28 de julio de 2011; el segundo, del 29 de julio de 2011 al 28 de julio de 2015. Enseguida se analiza el desempeño de cada uno de estos consejos.

Primer Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo

Para la evaluación del desempeño del primer CCFCDF es importante tener presente el marco jurídico que le da sustento. Al respecto, la LFCDF, en su artículo 21, previene la constitución del CCFCDF, como un órgano de consulta en la materia; además, dispone que el reglamento de la propia ley regule el procedimiento de elección, la organización y su funcionamiento.

Además, el reglamento de la LFCDF de 2006, en sus artículos 22, 23 y 24, especifica como integrantes del consejo: a) el jefe del GDF, directamente o por su suplente, quien fungirá como presidente; b) el secretario de Gobierno, a través del subsecretario del Trabajo y Previsión Social; c) los secretarios de Desarrollo Económico, Desarrollo Social y Finanzas, directamente o por quienes designen; d) dos representantes de cada uno de los organismos cooperativos, domiciliados en el DF; e) tres representantes de las instituciones de asistencia técnica del movimiento cooperativo, y f) cinco representantes relacionados con cooperativas.

Con base en la normativa antes indicada, el 26 de enero de 2007 (GODF, número 23-Bis), el jefe de GDF, Marcelo Ebrard Casaubon, publicó la convocatoria para la selección de integrantes del CCFCDF. El 7 de febrero de 2007, se publicó, tanto en la página de Internet del GDF como en la GODF, la lista de personas seleccionadas para integrar el Consejo Consultivo, el cual se conformó con un total de 47 personas (32 hombres y 15 mujeres), en calidad de consejeros con derecho a voz y voto; quienes representaban a 24 cooperativas y organismos de integración, seis organizaciones de asistencia técnica al cooperativismo, 12 organizaciones con prácticas cooperativas y cinco funcionarios del GDF. El CCFCDF se instaló el día 8 de febrero en el Museo de la Ciudad de México, con la asistencia de todos.

Desde la primera reunión del consejo (7 de marzo de 2007), se expresó una diferencia de interpretación, entre las autoridades de la STYFE y algunos integrantes del CCFCDF, en torno a las atribuciones de éste. Para algunos consejeros, todos los proyectos a ejecutar por la STYFE deberían analizarse y aprobarse previamente en el Consejo. En cambio, para las autoridades, las funciones del CCFCDF se limitaban a la emisión de opiniones, sugerencias y recomendaciones respecto a las acciones de política pública; pero, la decisión final recaía en los funcionarios de la STYFE.

Así, este primer Consejo Consultivo, dada su inexperiencia y composición heterogénea, tuvo muchas dificultades para el desempeño de sus funciones, al pretender convertirlo en un órgano colegiado de gobierno para la definición y evaluación de las PPFC y, además, porque no se respetó el reglamento en cuanto a su integración y operación; por lo que no se permitió el acceso de más

personas, manteniéndose los originales 47 durante cuatro años⁴⁵.

En total, este Consejo efectuó 16 sesiones de trabajo (13 ordinarias y 3 extraordinarias). Pero, muy pronto, a partir de la segunda sesión ordinaria, se empezó a convertir en una arena de discusiones bizantinas, en la que se tomaron acuerdos que a menudo no fructificaron. Debido a ello, algunos consejeros dejaron de asistir a las sesiones, por lo que el quórum fue decreciendo. De este modo, habiendo tenido un quórum de 45 consejeros en su primera sesión, concluyó su ciclo con la asistencia de tan solo 11 consejeros. El dato anterior resulta relevante pues, según lo establece el reglamento, para que tuvieran validez los acuerdos tomados, el quórum en primera convocatoria, debía ser de 50% +1, es decir, 24 consejeros/as. Luego, en segunda convocatoria, se podía sesionar con los consejeros que estuviesen presentes.⁴⁶ De esta suerte, se constató que únicamente las primeras cuatro sesiones estuvieron concurridas. En cambio, más de la mitad (12) estuvieron sesionando con menos de 24 personas, lo que afectó el carácter representativo de las decisiones tomadas.

De igual modo, la fuerza de las recomendaciones y propuestas emanadas de este primer Consejo se vio afectada por el vacío provocado por las autoridades del GDF al dejar de asistir. No obstante lo anterior, entre los logros y aciertos que tuvo el primer CCFCDF se pueden considerar los siguientes: constituirse y sostenerse durante el periodo 2007-2011 como la única instancia oficial de interlocución del sector cooperativo con las autoridades gubernamentales; elaborar propuestas de contenido para documentos fundamentales como el reglamento de la LFCDF, los programas de fomento cooperativo implementados y los Programas Operativos Anuales (POA) en materia de empleo y fomento cooperativo; integración de diversas comisiones de trabajo y de representación ante instancias del gobierno local y la ALDF; participación en la campaña de difusión de la LFCDF en los estados de Oaxaca, México, Aguascalientes, Michoacán y Tlaxcala del país; organización de tres congresos internacionales sobre legislación y políticas públicas de fomento cooperativo, realizados en el D.F (2007, 2008 y 2009), y promoción de la firma de los convenios para la formación de las Direcciones de Fomento Cooperativo en las delegaciones del DF.

Segundo Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo

El 11 de julio de 2011 se publicó en la GODF la convocatoria para la renovación y nueva integración del CCFCDF. El 28 de julio de 2011, durante la tercera sesión extraordinaria del CCFCDF, se aprobó la elección de 12 nuevos consejeros y 18 se reeligieron para un nuevo periodo de tres años⁴⁷. Un año después, el CCFCDF se hallaba integrado por 46 consejeros, de los cuales 11 representaban a diferentes organismos de integración cooperativa; 21 a igual número de cooperativas de base; 9 a instituciones de asistencia técnica y a organizaciones relacionadas con prácticas cooperativas y, 5 representantes de las dependencias del GDF.⁴⁸

Este segundo Consejo, hasta junio de 2015, realizó 11 sesiones de trabajo, (9 ordinarias y 2 extraordinarias). Es relevante señalar que con excepción de la décimo novena sesión ordinaria, el resto tuvo un quórum que osciló entre los 22 y 35 consejeros, lo que es sintomático de un mayor compromiso

45 Dicha prolongación en el cargo de los integrantes del primer CCFCDF obedeció al hecho de que cuando se publicó el segundo reglamento de la LFCDF ya llevaban un año en funciones, de tal modo que lo dispuesto en el segundo párrafo, del artículo 16 del nuevo reglamento, que a la letra señala que "Los Consejeros durarán en su encargo tres años con derecho a ser reelectos de forma inmediata por otro periodo igual", no podía aplicarse retroactivamente y, en consecuencia, se determinó que los consejeros quedarán vigentes durante un periodo que abarcaría del 9 de junio de 2008 al 9 de julio de 2011.

46 Como estrategia para realizar las reuniones y validar los acuerdos del CCFCDF, se hacía el llamado a la primera y segunda convocatoria, el mismo día, pero en horarios diferentes.

47 La lista de 30 consejeros entonces aprobada se publicó en la GODF, de fecha 11 de agosto de 2011.

48 Acta de la décima quinta sesión ordinaria del CCFCDF, celebrada el 11 de julio de 2012.

de los integrantes del segundo CCFCDF y de un ambiente más estable para sus funciones.

Durante el primer semestre de 2015, se iniciaron los trabajos para la conformación del tercer CCFCDF. Para tal efecto, se realizó un diagnóstico de cada uno de los integrantes del CCFCDF, mismo que puso de manifiesto que en la integración de los dos consejos consultivos, existentes, no se habían respetado las disposiciones del reglamento de la LFCDF, y que varios de los consejeros que llevaban en funciones dos períodos consecutivos, debían ser removidos. En la xxii sesión ordinaria del CCFCDF, (16 de junio de 2015), se presentaron estos resultados pero no se llegó a acuerdo alguno y se propuso que el tema se tratará en la comisión de organización interna, la cual debía presentar una propuesta de reestructuración del CCFCDF en la siguiente reunión ordinaria, la que hasta hoy aún no ha sido convocada.

Cabe apuntar que, al igual de lo que había ocurrido con el primer Consejo, el jefe de Gobierno en turno, Miguel Ángel Mancera, no se presentó en ninguna de las sesiones del CCFCDF y de igual forma los titulares de la SEDESO, la SEDECO y la Secretaría de Finanzas.

No obstante, este segundo CCFCDF logró algunos aciertos, tales como: sostenerse como espacio de discusión e incidencia en las políticas públicas dirigidas al sector cooperativo del DF; elaboración de propuestas concretas para los POA anuales; integración de diversas comisiones de trabajo y de representación ante instancias del gobierno local y la ALDF, y participación activa en la formación de los consejos consultivos delegacionales, logrando pasar de tres Consejos Consultivos Delegaciones en 2014, a diez, hacia septiembre de 2015.

Visto en perspectiva, la formación del CCFCDF a partir del año 2007 y con vigencia hasta el día de hoy, ha sido útil en la toma de decisiones colectivas basadas en el diálogo y el consenso. Por ello, apoyándonos en la noción de Redes de Políticas Públicas expuesto por Cristina Zurbriggen (1996: 185), podemos estimar que el CCFCDF, ha operado como una activa red social que ha sostenido interacciones más o menos estables a través de las cuáles ha logrado dirigir, coordinar y controlar “los recursos materiales o inmateriales en un ámbito de política pública de interés común”.

No obstante, es importante reconocer que su funcionamiento no siempre ha sido el óptimo, los resultados de la investigación permitieron identificar las siguientes inconsistencias: a) falta de compromiso y participación del sector oficial; b) conformación del CCFCDF, en sus dos ediciones, al margen de las normas estipuladas en el reglamento de la LFCDF, y c) como consecuencia de lo anterior, la representatividad del movimiento cooperativo en el CCFCDF no es la mejor y su funcionamiento tampoco es el apropiado.

Lamentablemente una situación similar se ha presentado en algunos de los consejos consultivos delegacionales. Por todo ello, es imperativo reestructurar y legitimar el papel del CCFCDF y hacerlo en estricto apego a lo dispuesto en el reglamento de la LFCDF. Además, sería recomendable que se convoque a un congreso estatal resolutivo (bianual) integrado por delegados electos por cada una de las cooperativas con residencia en el DF.

CONSIDERACIONES FINALES

Para la valoración de la experiencia del DF es importante tomar en cuenta que la sustentabilidad a largo plazo y, por ende, el éxito de toda PPFC depende de la conjunción equilibrada de tres factores fundamentales: el marco normativo, los fondos públicos y las estructuras de soporte. Este último factor presupone la existencia de instituciones fuertes y transparentes y un movimiento cooperativo unido e integrado.

Con base en las consideraciones anteriores, se constató que a nivel de la relación entre el movimiento

cooperativo y el GDF en la última década y media, las PFFC han estado marcadas por el signo de la discontinuidad y la falta de estabilidad a largo plazo. Ello en parte por la disgregación del movimiento cooperativo y, también, por los continuos cambios de escenarios políticos, económicos y legales. Como consecuencia de lo anterior, el movimiento cooperativo no ha contado con un marco legal, social y político estable al cual atenerse, ni tampoco con suficientes fondos públicos y adecuadas estructuras de apoyo.

No obstante, es perceptible también la existencia de un mayor reconocimiento al rol y potencialidades del sector cooperativo como un pilar fundamental del desarrollo económico y social del DF. En este sentido, resulta válido reconocer que el modelo aplicado en el DF ha tenido repercusiones significativas en algunos estados del país, como Hidalgo, en el que, en abril de 2013, se aprobó una Ley de Fomento Cooperativo, inspirada en la inicial ley del DF.

Pero, paradójicamente en el DF, a pesar de los 15 años de experiencia acumulada, las PFFC manifiestan aún un carácter incipiente y poco institucional, expresado en voluntarismo, improvisación y sujeción a intereses políticos de grupo o facción partidaria. Por tanto, es evidente que el déficit más importante se sitúa a nivel de los fondos canalizados para el fomento cooperativo, los cuales siguen siendo insuficientes y raquíticos en comparación con los asignados a las empresas del sector privado o a los programas asistencialistas del GDF.

La investigación realizada permite concluir que, visto en una perspectiva de largo plazo de 15 años que van de 2000 a 2015, en el D.F., ha existido capacidad de incidencia del movimiento cooperativo local –dentro de ciertos límites y contradicciones– en el proceso de construcción de políticas públicas del sector. Sin embargo, esta incidencia no ha sido suficiente para superar las dos deficiencias principales que presentan las PFFC en el DF y que tienen que ver con falta de continuidad y la descoordinación institucional. Dichos problemas tienen efectos diversos, entre ellos, la marcada concentración de las acciones de fomento cooperativo en un número reducido de delegaciones; el establecimiento de metas anuales conservadoras, en todos los componentes, particularmente en el de financiamiento, dada la estrechez de los recursos disponibles, y el no aprovechamiento de oportunidades que ofrece el entorno económico y social para hacer avanzar el movimiento cooperativo, así como la formulación de una política específica de rescate y reconversión de empresas públicas y privadas en cooperativas, tal como está ocurriendo en países de Europa y América Latina.

En conclusión, es indudable que se requiere dar un salto de calidad en los procesos de diseño, ejecución y evaluación de las PFFC en la Ciudad de México. Sin embargo, para lograr lo anterior es imprescindible que, por una parte, el movimiento cooperativo, avance en sus procesos de integración sectorial y que logre consensuar una visión estratégica, que sirva de guía a la implementación de PFFC en el futuro inmediato. Por otra parte, el GDF, acatando las disposiciones de la LFCDDF debería ser capaz de superar sus añejos problemas de coordinación institucional y plantearse seriamente la implementación de PFFC en la Ciudad de México, como una política estable y de larga duración. Así, si ambos actores avanzan en el sentido señalado estarían en condiciones de suscribir un pacto o acuerdo formal y público a favor del fomento cooperativo que permitiera la elaboración de un plan de desarrollo cooperativo de largo plazo, de al menos una década. La firma del pacto señalado tendría además otros efectos positivos como los relativos a suscitar la atención y apoyo de diversos actores sociales e institucionales no solamente al interior de la ciudad, sino a nivel nacional e internacional y la posibilidad de evaluar y renovar periódicamente su contenido bajo el escrutinio de múltiples voces y miradas, convirtiendo al fomento cooperativo en una política de carácter realmente público, al servicio de la sociedad civil organizada y despejando, al mismo tiempo, toda duda o suspicacia relativa a simulación de la PFFC o de uso instrumentalizado del cooperativismo por parte del GDF .

Bibliografía

- Calderón Mares, Sandra (2014), *La construcción de los programas de fomento cooperativo en el Distrito Federal*, Tesis de Maestría, México, Universidad Autónoma Chapingo.
- García Müller, Alberto (2013), *Derecho cooperativo y de la economía social y solidaria*, Bogotá, Ediciones de la Universidad Cooperativa de Colombia.
- Rodríguez Gómez, Katya (2009), “La política contra la pobreza en México. Ventajas y desventajas de la línea oficial a la luz de experiencias internacionales”, en *Revista Gestión y Política Pública*, Vol. XVIII, núm. 1, (primer semestre), Centro de Investigación y Docencia Económica, México, pp. 107-148.
- Tapia Álvarez, Mónica *et al* (2010), *Manual de incidencia en políticas públicas*, México, Alternativas y Capacidades A. C.
- Zabala, Hernando (1997), *La cooperación en Colombia. Antecedentes para el análisis de las relaciones entre el Estado y el cooperativismo colombiano*, Medellín, Cincoa.
- Zurbriggen, Cristina (2011), “La utilidad del análisis de redes en políticas públicas”, en *Revista Argumentos. Estudios críticos de la sociedad*, número 66, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, pp. 181-202.

Leyes y Documentos

- Actas del Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo del Distrito Federal. Primera a la vigésima segunda sesión ordinaria y primera a la quinta sesión extraordinaria, años 2007-2015.
- Convenio para el fomento de la actividad económica, la creación de empleos y promoción de la productividad en el trabajo en el sector cooperativista, suscrito por el Gobierno del Distrito Federal y la Unión de Sociedades Cooperativas de Actividades Diversas del Distrito Federal, el 11 de febrero de 2000.
- Convenio de concertación para el fomento cooperativo de la Ciudad de México, celebrado entre el Gobierno del Distrito Federal y diversos organismos cooperativos, el 11 de septiembre de 2002.
- Convocatoria del Programa de Apoyo para el Desarrollo de las Sociedades Cooperativas de la Ciudad de México (Cooperativas CDMX 2016), publicada en la GODF, número 270, 29 de enero de 2016.
- Diario de los Debates de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, III Legislatura año 3, México, D. F. 4 de octubre de 2005, número 08. Recuperado de <http://www.aldf.gob.mx/1er-periodo-ordinario-204-26.html>.
- DNUE, INEGI (2015), Recuperado de: <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denu/default.aspx>
- Evaluación del Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFIC), correspondiente al ejercicio fiscal 2012, GODF, número 1643, 9 de julio de 2013.
- Evaluación del Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFIC), correspondiente al ejercicio fiscal 2013, GODF, número 1907, 24 de julio de 2014.

Evaluación del Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFIC), correspondiente al ejercicio fiscal 2014, GODF, número 122, 30 de junio de 2015.

Informe del proceso de capacitación períodos 2014 y 2015. Documento interno de la Dirección de Promoción al Empleo de la Secretaría del Trabajo y Fomento del Empleo. México, D.F., Noviembre de 2015.

Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal, GODF, número 629, 20 de enero de 2006.

Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Hidalgo. Recuperado de <http://www.congreso-hidalgo.gob.mx/index.php?biblioteca-legislativa>

Memoria del taller sobre Políticas Públicas de Fomento Cooperativo en el Distrito Federal, celebrado el 11 de noviembre de 2015, México, Distrito Federal.

Programa General de Fomento Cooperativo del Distrito Federal. GODF, número 629, 10 de julio de 2009.

Reglamento de la Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal. GODF, número 142-TER, 4 de diciembre de 2006.

Reglamento de la Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal. GODF, número 351, 9 de junio de 2008.

Reglas de Operación del Programa para la Promoción, Fortalecimiento e Integración Cooperativa (PPFIC), 2012. GODF, número 1451, 2 de octubre de 2012.

Promoción del modelo cooperativo en el ámbito de educación formal secundaria técnico profesional

Análisis de las bases de una política pública en Chile en base al modelo de Cooperativas Escolares⁴⁹

Jorge Torres – Universidad de Santiago de Chile – Facultad Tecnológica

Jorge.torres@usach.cl

Mario Radrigán – Universidad de Santiago de Chile – CIESCOOP

Mario.radrigan@usach.cl

Pedro Narvarte – Universidad de Santiago de Chile – CIESCOOP

Pedro.narvarte@usach.cl

Catalina Careaga- Universidad de Santiago de Chile-CIESCOOP

Cata.careaga@gmail.com

Eje Tres: Relaciones de la Economía Social Solidaria con el Estado y las Políticas Públicas para su desarrollo

PALABRAS CLAVE: educación, emprendimiento, cooperativas, economía social, política pública (un máximo de 6)

RESUMEN

El modelo empresarial cooperativo desde sus orígenes a mediados del siglo XIX ha tenido a la educación como uno de sus principios rectores y que permiten reconocer a este tipo de emprendimientos basados en la ayuda mutua, la participación y la solidaridad. Este atributo ya estaba presente en los principios de acción de la primera cooperativa moderna, como lo fue la Cooperativa de los Equitables Pioneros de Rochdale

En las primeras décadas de desarrollo del sector cooperativo este principio de la educación cooperativa estuvo pensado como parte de procesos de educación de adultos, siendo en este sentido las cooperativas y las mutuales baluartes en los modelos iniciales de educación de adultos de carácter nocturno.

En estas primeras experiencias se partía de la base que para que los socios y directivos de una cooperativa pudieran ser exitosos en su actuar, estos tenían que tener claridad tanto en el manejo de su propia organización como también de lo que era particular del modelo cooperativo.

Con el correr del tiempo y hasta llegar a la Declaración de Principios e Identidad de las Cooperativas de la Alianza Cooperativa Internacional, aprobados en su Congreso de Manchester del año 1995, se ha profundizado y perfeccionado el sentido del principio de educación cooperativa, de modo que esta debiera abarcar en la actualidad no solo la educación cooperativa a los socios, sino que la capacitación y perfeccionamiento a los directivos y empleados como también sistemas de información públicos hacia la comunidad en general.

49 Se deja constancia que el desarrollo del estudio en que se basa la presente investigación, ha contado con el apoyo de la Vicerrectoría de Investigación, Desarrollo e Innovación, VIDREI, de la Universidad de Santiago de Chile, a través del proyecto DICYT N° O31773T “Desarrollo de la cultura del emprendimiento en liceos de enseñanza media técnico profesional”, cuyo investigador responsable es el profesor Jorge Torres.

Una derivación en la aplicación de este principio ha sido el extender la educación cooperativa hacia el sector de la educación formal en todos sus niveles: infantil, primaria, secundaria y superior, de modo que tanto los valores como los modelos de gestión puedan ser conocidos y promovidos en todas las etapas de la educación formal, evitando de este modo las distorsiones que se generan al promover el modelo solo a nivel de adultos, cuando estos ya están formados con otros modelos de empresa y otros valores en la actuación social global.

El presente artículo corresponde a un análisis y reflexión de la experiencia de promoción de cooperativas escolares en el ámbito de la educación pública en Chile entre los años 1997 a 2017 a nivel primario y secundario, que ha servido como un campo de experimentación de nuevas formas de aprendizaje a través de la promoción de experiencias concretas de emprendimiento solidarios, que se han llegado a proyectar en la fase actual a liceos de enseñanza media técnica profesional en Chile.

La reflexión se extiende finalmente por una parte al impacto que tiene este tipo de procesos en los procesos globales de aprendizaje de los estudiantes, como también en su relación con los planes y programas curriculares formales en diversas áreas de aprendizaje.

1) ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS ASOCIATIVAS Y COLECTIVAS

En esta sección se presentan de forma sintética, en primer lugar, la caracterización general de las empresas de economía social. En segundo lugar, se presentará una síntesis de las teorías sobre el emprendimiento⁵⁰, para finalizar en una tercera sección con una presentación general una tipología de los emprendedores según el tipo de empresas o entidad.

1.1.- Las particularidades de las empresas y entidades de economía social

Desde finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX, en el campo de los intelectuales pero también de los gestores de las empresas de la economía social, ha existido y sigue existiendo un fuerte debate tanto sobre las características de las empresas de economía social, como de su relación con el entorno económico, especialmente referido a su relación con la economía de mercado y el modelo capitalista, como también a la identificación del tipo de entidades o organizaciones que debieran ser incorporadas en el sector de la economía social.

Conocemos por economía social, un sector de la economía que presenta ciertos caracteres homogéneos que le diferencian por su fin y por su estructura de otros sectores como son el público o el capitalista. Este sector también recibe la denominación de Tercer Sector, Economía Solidaria, Empresa Social, Sector No Lucrativas, o Economía Participativa, que con matices, vienen a definir la misma realidad económica⁵¹.

Las características que definen a este sector de la economía afectan, como decimos, a su fin y a su estructura. Su finalidad es siempre el servicio a sus miembros y/o a la colectividad, y no la obtención de un beneficio económico para retribuir la inversión de capital, finalidad que caracteriza a las empresas capitalistas.

Atendiendo al fin de las organizaciones de economía social, Benedetto Gui (s/f) distingue entre organizaciones de interés general (donde los beneficiarios de la actividad empresarial son diferentes del grupo de personas que la controlan) y organizaciones de interés mutualístico (donde los beneficiarios de la actividad son el mismo grupo de personas que la dirigen). Así, serían organizaciones de interés general las fundaciones o las asociaciones, y serían organizaciones de interés mutualista las cooperativas, sociedades anónimas laborales⁵², mutuas y mutualidades.

Desde el punto de vista de la estructura y funcionamiento, en el año 2002 la Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Asociaciones, Mutualidades y Fundaciones (CEP-CMAF) aprobó la Carta Europea de los Principios Fundamentales de la Economía Social. En este documento se afirma que el concepto de economía social agrupa a denominaciones utilizadas en varios países como economía solidaria o tercer sector, y destaca como principios que la caracterizan los siguientes:

Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital, a excepción de las fundaciones todas son empresas de personas.

Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.

Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general.

Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.

50 Ocupamos aquí el concepto de emprendimiento como sinónimo de la palabra anglosajona de entrepreneurship, pues en los países de América Latina es la mayor difusión, aunque no la única.

51 Para el análisis de estos conceptos ver Radrigán, M. y Barría, C. 2006.

52 Para el caso de España.

Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.

La mayor parte de los excedentes se destinan a la consecución de los objetivos a favor del desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general.

De forma complementaria a los debates sobre la caracterización de las entidades de la economía social, se ha desarrollado una confrontación de ideas sobre cuál es la relación entre este tipo de entidades y el modelo de economía de mercado y de entorno capitalista. Tal como señala Monzón Campos (1989: 24), las empresas cooperativas y de economía social surgen con el capitalismo moderno en el contexto de la revolución industrial, pero desde el momento mismo de surgimiento han existido distintas visiones sobre cuál es el rol y la relación de este tipo de empresas con la economía de mercado y con el modelo capitalista:

a) Por una parte, tanto a nivel de los propios gestores de empresas de economía social, como de los investigadores e intelectuales de este fenómeno, se ha planteado a la economía social como una opción alternativa al modelo capitalista imperante, al cual se le declara injusto e inhumano. Las empresas de economía social y las cooperativas estarían llamadas a generar otra forma de sociedad y un modelo económico basado en la solidaridad y en la participación democrática.

b) Para otros, el sector de economía social estaría llamado a ser un factor de corrección de los fallos del modelo capitalista, logrando con ello una mayor equidad y distribución de la riqueza, pero sin implicar ello un cambio global del modelo de desarrollo imperante en el mundo en los últimos 200 años.

c) Finalmente para otros autores, es importante reconocer la existencia a nivel mundial de modelos de desarrollo económico-social de carácter plural, en donde, en función de las realidades particulares de cada país o región, se generan diversas formas de interrelación entre el sector público, el sector privado capitalista y el sector de economía social (ver por ejemplo, Noya, A. y C.Nativel, 2003), en lo que ha venido en identificarse con el planteamiento de la “economía plural”.

El debate entre estos tres planteamientos, y diversas propuestas que de ellos se derivan, siguen en pie, y sufren diversas reelaboraciones en los diferentes países según sus circunstancias particulares.

Finalmente es importante identificar, aunque sea rápidamente el tipo de organizaciones que habitualmente se identifican como parte de la economía social, teniendo en cuenta que estas cambian según la realidad de cada país, e incluso en relación a los períodos históricos de que se trate. Sin embargo lo anterior, en genérico se identifica como parte de las entidades de la economía social a las siguientes:

- Mutuales
- Cooperativas
- Fundaciones sin ánimo de lucro
- Corporaciones privadas
- Asociaciones comunitarias
- Asociaciones gremiales
- Entre otras.

2.2.- Las teorías del emprendimiento y el desarrollo de capacidades emprendedoras

Uno de los principales componentes y centro del modelo de desarrollo capitalista corresponde a la

figura del empresario, aquella persona capaz de identificar una idea y llevarla a la práctica en la forma de una empresa.

Sin embargo, la reflexión acerca de las características de este personaje tan singular y sus modos de actuar y de relacionarse con el medio, por lo menos de forma sistemática, es bastante más reciente que el ciclo de desarrollo económico de los últimos 200 años. Y aún es más reciente la literatura que diferencia el concepto de empresario del concepto de emprendedor.

Si bien como señala Levesque (2002:9), se puede encontrar una primera referencia al concepto de emprendedor en la obra de Richard Cantillon del año 1735 “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general”, en donde ya se destacan las características individuales de racionalidad y gusto por la incertidumbre (propias también de las acciones bélicas), y también en académicos tan respetables como Max Weber o Joseph Schumpeter, que constituyen obras clásicas en la investigación de la sociedad capitalista el primero, y en el análisis de las empresas en la economía de mercado el segundo, es solo en épocas recientes que se desarrolla una investigación más fondo sobre las características y cualidades del emprendedor.

Tal como ha señalado Orellana Zambrano (2005:2-3), existen dos grandes enfoques a la hora de identificar las teorías explicativas del desarrollo empresarial y de la conducta emprendedora:

El enfoque psicológico, que se concentra en las características de personalidad de los potenciales o reales emprendedores.

El enfoque socio-cultural, o medioambiental, que se concentra en el análisis de las variables del contexto que facilita o inhibe las conductas emprendedoras.

A su vez, en relación al enfoque socio-cultural, se pueden distinguir las siguientes teorías generales:

- a) Teoría institucional, que pone énfasis en las condiciones del ambiente general en el cual se puede desenvolver las empresas: normas, leyes, ordenamiento administrativo, etc.
- b) Teoría de la marginación, que pone énfasis en los eventos que desencadenan las iniciativas emprendedoras, que muchas veces implican una crisis o un quiebre con una situación anterior: desempleo, quiebra, migración, etc.
- c) Teoría de la organización encubadora, que pone énfasis en el contexto organizacional en cual se pone en marcha una iniciativa emprendedora, ya sea está una empresa previa o un ente promotor externo.
- d) Teoría del rol, que pone énfasis en las dimensiones territoriales y de especialización geográfica para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.
- e) Teoría de las redes, que pone énfasis en los niveles y tipos de vínculos en los cuales las personas se mueven, y que pueden ser un factor vital a la hora de generar un emprendimiento.

2.3.- Tipos de entrepreneurship según tipo de empresa: capitalista, social y asociativo-colectivo

Complementariamente a lo anterior, en los últimos años se ha venido prestando una mayor atención a los rasgos de los emprendedores según el tipo de contexto empresarial-organizacional en el cual estos desarrollen sus iniciativas emprendedoras.

Desde un inicio en el cual se ponía el énfasis casi exclusivamente en el análisis de las experiencias innovadoras y emprendedoras a nivel de la empresa privada capitalista clásica, en la actualidad se ha ampliado el enfoque a diversos tipos de emprendedores, incluso poniendo énfasis en los distintos tipos de emprendedores al interior de la empresa privada clásica.

Siguiendo en esto a Levesque (2002:9-22), se podrían distinguir tres grandes tipos de emprendedores:

a) El emprendedor capitalista, que tienen los atributos clásicos de capacidad de innovación, desarrollo de ideales centrados en un proyecto con ánimo de lucro, racionalidad instrumental y capacidad de asumir riesgos,

b) El emprendedor social, que de forma complementaria a las características anteriores, suma o reemplaza a la orientación de lucro, un objetivo centrado en el desarrollo de la comunidad a través de la provisión de un bien o un servicio que no se encuentra disponible para un colectivo de la población. Habitualmente, pero no siempre, este tipo de iniciativa se concretiza a través de una organización sin ánimo de lucro.

Sin embargo, aunque el emprendedor social sea capaz de movilizar activamente diversas energías y recursos de su entorno, su “empresa social”, estará centrada en su persona y sus capacidades, a lo menos inicialmente.

c) Emprendedor colectivo o asociativo: en este caso el emprendedor colectivo, sumará a las características anteriormente descritas, dos rasgos particulares:

Un desarrollo en el marco de un colectivo de personas, que hará que el concepto de emprendedor siempre tenga un carácter plural, aunque se pueden identificar liderazgos claros a su interior.

La necesidad de una modalidad de gestión centrada en la democracia y en la búsqueda de consensos que permitan el desarrollo de la iniciativa empresarial con el máximo de recursos posibles, tanto internos como externos.

Para los fines del presente trabajo, es interesante esta distinción entregada por Levesque, pues permite orientar la reflexión de las iniciativas desarrolladas en diversos países, en el campo de emprendimientos asociativos juveniles.

2) SISTEMA EDUCATIVO Y DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y HABILIDADES EMPRENDEDORAS

No es el objetivo central del presente artículo realizar una presentación en detalle de la relación existente entre los procesos educativos formales e informales y el desarrollo de las habilidades y competencias emprendedoras en sentido amplio.

Quizá en los últimos 20 años esta temática a nivel global ha ido adquiriendo cada vez más importancia

tanto para los gobiernos, las entidades empresariales y para el mismo mundo de la vida escolar, pero aún falta mucho camino por recorrer.

En todo caso cabe destacar una parte de las conclusiones del Grupo de Expertos convocados por la Comisión Europea para hacer un diagnóstico de la cuestión (Comisión Europea, 2002:7):

“Aunque en la actualidad se están desarrollando numerosas actividades en todos los niveles de la educación, muchas de ellas no forman parte de los programas de estudios ni de un esquema coherente. Muchas de las iniciativas son aisladas, y están organizadas por centros, asociaciones y autoridades locales que actúan por su cuenta. Es frecuente que las impulsen agentes externos, y no el propio sistema educativo. El espíritu empresarial se suele enseñar como un tema aparte o se considera una actividad extracurricular”.

En el ámbito de la economía social y cooperativo, es decir, en el campo de los emprendimientos asociativos vinculados a los procesos educativos, si bien se pueden identificar múltiples iniciativas, están también son acciones aisladas y en muchos casos poco conocidas incluso por los propios actores del sector de economía social y cooperativa. Una excepción a esta situación lo constituye la reciente publicación del libro “Los jóvenes reinventan las cooperativas” (ver Smith, J. y otros, 2006), obra impulsada por el Instituto de Estudios Cooperativos de Columbia Británica, de la Universidad de Victoria, Canadá que dirige el profesor Ian MacPherson. Por otra parte, es digno de destacar el esfuerzo realizado por la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE, a través del antiguo CENSCOOP, que realizó una sistematización de experiencias que vinculan el sector educativo con el modelo cooperativo (ver CENSCOOP, s/f.).

Más allá del debate sobre lo que falta por avanzar y reflexionar en el campo de la relación entre ámbito educativo y el desarrollo de las capacidades emprendedoras, es importante presentar una breve clasificación del tipo de actividades posible identificar en esta temática:

3.1.- Acciones en el contexto de la educación formal

- Actividades en el nivel infantil
- Actividades en el nivel de primaria
- Actividades en el nivel de secundaria
- Actividades en el nivel de la educación profesional
- Actividades en el nivel de educación superior
- Acciones que se orientan a desarrollar las habilidades y capacidades emprendedoras
- Acciones orientadas a apoyar el desarrollo de experiencias prácticas de empresas
- Formación docente inicial
- Formación docente continua
- Experiencias de vínculo empresa – escuela.

3.2.- Acciones en el contexto de la educación continua y otras actividades

- Programas de formación continua
- Programas de apoyo a la obtención de empleo
- Programas de desarrollo de ejecutivos
- Programas de apoyo a grupos vulnerables
- Entre otros.

Como se podrá apreciar el campo de actuación es bastante amplio y se abren muchas posibilidades, tanto de

acción como de investigación, con sus respectivos impactos en el mundo de la economía social y cooperativa.

3) PRESENTACIÓN DE ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA ASOCIATIVA – COOPERATIVA EN EL MEDIO ESCOLAR

Teniendo en cuenta los antecedentes anteriormente expuestos, y de modo de ilustrar las posibilidades que tiene la relación entre el sistema educativo y la promoción del espíritu emprendedor desde una óptica asociativa, hemos seleccionado 4 experiencias de 4 países, que permiten vislumbrar las posibilidades existentes en la actualidad en este campo de acción y de investigación.

3.1.- Valnalón Ciudad Tecnológica, Programa de Fomento de la Cultura Emprendedora, Consejería de Industria y Empleo, Gobierno del Principado de Asturias(www.valnaloneuca.com/index.php y www.valnalon.com/)

3.1.1.- Presentación general de Valnalón Ciudad Tecnológica

Valnaloneuca es el portal educativo de la Ciudad Tecnológica Valnalón. Está destinado al alumnado, profesorado, padres y madres que vertebran la comunidad educativa.

La Ciudad Industrial del Valle del Nalón, S.A.U. (VALNALÓN) es una sociedad de gestión que nace en 1987 dependiente del Instituto de Fomento Regional (hoy IDEPA) organismo de desarrollo económico de la Consejería de Industria y Empleo del Gobierno del Principado de Asturias con un objetivo concreto: diseñar y llevar a cabo un proyecto de regeneración, promoción y dinamización industrial en la Cuenca del Nalón, aprovechando el suelo y los edificios que ocupaban una antigua fábrica siderúrgica, cerrada en 1984. Esta factoría fue creada por Duro Felguera y trasferida a ENSIDESA en 1967.

Desde entonces, la Ciudad Industrial de Valnalón ha evolucionado al ritmo de los cambios que le toca vivir hasta convertirse en Ciudad Tecnológica Valnalón. Se han alcanzado muchos de los objetivos iniciales, orientados principalmente a provocar un cambio cultural en el seno de la Región, donde existía muy poca tradición emprendedora y es necesario favorecer la aparición de personas con perfil emprendedor como paso previo, incluso, a la creación de empresas.

Como respuesta a esta necesidad. Valnalón diseñó en 1990 un proyecto formativo, denominado CADENA DE FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES y buscó la colaboración de la Consejería de Industria y Empleo y de la Delegación Provincial del Ministerio de Educación y Ciencia (hoy, una vez consumadas las transferencias del Gobierno Central al Autonómico, Consejería de Educación y Ciencia). Dicha Cadena tiene su primer eslabón en la Educación Primaria, y el último, en la consolidación de la empresa.

El objetivo del proyecto formativo ha sido motivar, formar, orientar y apoyar a los futuros emprendedores, al profesorado y a los padres y madres de alumnos.

Actualmente, la Ciudad Tecnológica Valnalón reúne en un mismo espacio, un importante grupo de proyectos dependientes de los organismos siguientes:

Dependiendo de Valnalón:

Un Centro de Creación de Empresas con capacidad para 40 empresas.

Una Incubadora de Empresas Tecnológicas “INCUVATIC I” con espacios totalmente equipados y capacidad para 11 empresas.

Una Promoción Pública de Pequeñas Naves Industriales, con una superficie de 6.000 m² que se entregó a los usuarios en mayo de 2003, en régimen de alquiler con opción a compra.

Dependiendo de la Consejería de Industria y Empleo

Telecentro (Espacio dedicado a poner las nuevas tecnologías al alcance de todos los ciudadanos)

Un Centro SAT (Servicios Avanzados de Telecomunicaciones) para asesorar a las empresas sobre el uso de las Nuevas Tecnologías.

Dependiendo de la Consejería de Educación y Ciencia

Un Centro Integrado de Mantenimiento y Servicios a la Producción. (MSP)

Un Centro Integrado de Comunicación, Imagen y Sonido. (CIS)

Una Escuela de Hostelería

Un Centro de Profesorado y Recursos (CPR). .

Dependiendo del Ayuntamiento de Langreo

Un Polígono Industrial con 32 empresas ubicadas

Una Incubadora de Empresas Tecnológicas (INCUVATIC II) con capacidad para 18 empresas, que es gestionada por Valnalón y que se ofrece a los clientes en régimen de alquiler con opción a compra.

3.1.2.- Descripción de las actividades educativas en el campo de los emprendimientos asociativos

VALNALONEDUCA ha impulsado ya desde casi dos décadas un programa integral de promoción de la cultura emprendedora en todos los niveles de la educación formal, preferentemente en colegios, institutos y universidades del Principado de Asturias, pero también en otras regiones de España, como en terceros países, preferentemente en vías de desarrollo.

Para los años 2005 – 2006 registra una participación de más 16.000 personas, considerando profesores, estudiantes y sus familias. A continuación se describe sintéticamente los diversos programas de acción en desarrollo:

a) Empezar en mi escuela

Esta iniciativa integra educación y empresa al servicio, entre otros fines, de difundir cultura emprendedora entre los niños, utilizando la creación, en cada clase, de una cooperativa escolar de fabricación de productos como hilo conductor. En definitiva, un reto pedagógico que engarza el mundo de la empresa y el de la educación.

El proyecto educativo de cooperativas escolares se viene desarrollando desde 1988 en las escuelas de los municipios asturianos de Laviana y Sobrescobio. Aunque nació como un proyecto de educación para el consumo, la estrecha colaboración, desde 1996, entre el profesorado de estos centros docentes, pertenecientes al Colegio Rural Agrupado (CRA) y Valnalón hizo que con el tiempo se reorientase el proyecto hacia lo que es hoy: un 80 % educación para empezar y un 20 % educación para el consumo. Más tarde, en 1999, Valnalón, en colaboración con la Agencia de Desarrollo Local de Tineo, traslada la experiencia educativa a los centros docentes de este municipio, donde la bautizan con el nombre “La Empresa en la Escuela”. En los cursos sucesivos, se van incorporando escuelas de distintos municipios asturianos.

Programa educativo dirigido a niños/as de 8 a 11 años, y su objetivo general es desarrollar espíritu emprendedor adquiriendo hábitos y conductas, de forma autónoma a través del desarrollo de las capacidades emprendedoras.

b) Jóvenes emprendedores sociales

Como programa educativo plantea que el alumnado constituya una asociación que se acerque a lo largo del curso escolar a una realidad de tipo social existente en países desfavorecidos para conocer

mejor la situación de las personas que viven allí. Durante el curso los alumnos y alumnas gestionan una asociación escolar. Mantienen contactos con otra asociación escolar de otro país. Juntos y asesorados por una ONG sobre un determinado proyecto de necesidad, emprenden acciones -cada cual en su país- para obtener fondos y colaborar con dicho proyecto.

Corresponde a un programa educativo dirigido a jóvenes de 13 a 15 años, cuyos objetivos generales son:

Familiarizarse con los conceptos de participación social y cooperación al desarrollo.

Conocer el funcionamiento y gestión de ONGD's y asociaciones sin ánimo de lucro.

Desarrollar capacidades relacionadas con los emprendedores sociales: creatividad, observación y exploración, análisis y síntesis del entorno., trabajo en equipo y toma de decisiones.

Utilizar las nuevas tecnologías como parte integrante del proceso de enseñanza-aprendizaje.

c) Empresa Joven Europea – EJE

En este programa durante el curso los alumnos gestionan una cooperativa de comercio internacional en la que intercambian productos con cooperativas de alumnos de otros países a través de videoconferencias; luego, venden en el mercado local los productos importados. Las cooperativas reparten los beneficios obtenidos igual que cualquier empresa.

Corresponde a un programa educativo dirigido a jóvenes de 12 a 16 años, cuyos objetivos generales son:

- Desarrollar la capacidad de formarse una imagen ajustada de sí mismo
- Desarrollar la capacidad creativa, iniciativa y espíritu emprendedor
- Desarrollar la capacidad para tomar decisiones responsables
- Desarrollar una actitud de indagación y curiosidad
- Desarrollar la habilidad de obtener, seleccionar e interpretar información
- Desarrollar la capacidad de comprender los mecanismos y valores básicos de funcionamiento de la empresa
- Desarrollar la toma de conciencia en torno a las desigualdades existentes por razón de sexo en opciones formativas

d) Taller de empresarios

Corresponde a un programa formativo dirigido a jóvenes de 17 a 25 años, y que tiene por objetivos generales sembrar inquietud empresarial entre los jóvenes, y apoyar a aquellas personas que por sus cualidades pueden llegar a ser emprendedores.

Para ello se les facilita información, asesoramiento y apoyo a lo largo de un período de tiempo, y además otro objetivo del proyecto es descubrir e identificar las capacidades y potencialidades propias y las características del entorno sociolaboral, relacionándolas para establecer objetivos personales y profesionales de futuro y considerando el autoempleo como opción.

e) Creación y gestión de microempresas

Pretende poner a los alumnos de Ciclos Formativos ante el reto de analizar una idea empresarial y estudiar a fondo la viabilidad de un proyecto empresarial relacionado con su especialidad. Si al final, un grupo de alumnos decidiera poner en marcha su empresa, se les ayudará desde la Consejería de Educación y Ciencia y Valnalón.

Es un programa formativo dirigido a jóvenes de Ciclos Formativos de Grado Medio y Superior, y

su objetivos generales es reproducir contextos y situaciones que conduzcan a la generación de una microempresa educativa mediante el desarrollo de competencias emprendedoras, entendiendo como tales la adquisición de destrezas, actitudes y la formación en valores.

f) Taller de empresarios en la Universidad

Se busca sembrar inquietud emprendedora entre los universitarios y apoyar a aquellos que por sus cualidades pueden llegar a ser emprendedores. Para ello se les facilita información, asesoramiento y apoyo en temas relacionados con el mercado laboral y el autoempleo. Se realizan charlas, cursos de formación y se convocan concursos de ideas empresariales.

Corresponde a un programa formativo dirigido a jóvenes universitarios, y que tiene por objetivo general descubrir e identificar las capacidades y potencialidades propias y las características del entorno sociolaboral, relacionándolas para establecer objetivos personales y profesionales de futuro y considerando el autoempleo como opción

3.2.- La Oficina Central de Cooperación en la Escuela, OCCE, (www.occe.coop/federation/index.htm)

La Oficina Central de Cooperación en la Escuela, es una experiencia distinta a la presentada en primer lugar, tanto por su antigüedad, ya que se crea el año 1928, como por sus objetivos centrales, puesto que a esa fecha sus impulsores eran miembros del sistema educativo a la vez que militantes del movimiento cooperativo, todos ellos adultos convencidos de la necesidad de enseñar, en las escuelas, los principios y las virtudes de la Cooperación, definida como una alternativa no violenta, simultáneamente al liberalismo y a la economía centralizada.

Fundada sobre la doble influencia de Ferdinand Buisson (Director de Enseñanza Primaria) y de Charles Gide (profesor del Colegio de Francia y economista de la cooperación), la OCCE es en la actualidad una Federación Nacional de 101 asociaciones departamentales que reúnen a sus miembros, ya sean estas personas mayores o menores de la educación pública, que se agrupan en cooperativas escolares o otros medios cooperativos en más de 55.000 establecimientos educacionales, y asociando de esta forma a más de 4 millones de personas.

Para la enseñanza primaria y secundaria, las cooperativas escolares diseñan las clases que se organizan pedagógicamente según los principios de la cooperación en la escuela, que corresponde a un método activo de educación moral, cívica e intelectual.

Durante el segundo ciclo, las empresas cooperativas son tomadas por agrupaciones voluntarias de estudiantes, lo anterior significa que los estudiantes, reparten la mayor parte del tiempo en el seno de clubs y de talleres generados para ello.

3.2.1.- ¿Qué es la cooperación en la escuela

Se basa sobre un cierto número de especificidades directamente vinculados con la doctrina y asociatividad (la ayuda, la tutoría, la cotización voluntaria, el proyecto, el consejo de administración, por ejemplo), y por ello podemos definir la Cooperación en la Escuela como un sistema coherente de valores, actitudes y de prácticas que dan sentido a la escuela y a sus aprendizajes.

Por otra parte, gracias a los proyectos puestos en marcha en su seno, que requieren la participación real de los estudiantes, las cooperativas escolares, desde sus orígenes, contribuyen en gran medida al

mejoramiento de sus condiciones de aprendizaje promoviendo los métodos activos de educación.

3.2.2.- ¿Qué es aprendizaje cooperativo?

Todavía hoy, las clases cooperativas, el semillero cooperativo, continua siendo verdaderos laboratorios de otra « manera de aprender ».

El aprendizaje cooperativo es un aprendizaje construido en conjunto, en interacción, un aprendizaje que se construye a través de una experiencia activa, que implica la confrontación de puntos de vista, la justificación de comportamiento, la validación de hipótesis. Un aprendizaje que permite la construcción activa de conocimiento, el descubrimiento del otro y el aprendizaje del debate democrático. Si fuera posible sintetizar la Cooperación en la Escuela, esta sería: aprender a vivir en cooperación, que significa aprender a vivir con los demás, por los otros, para los otros y no contra los otros.

3.2.3.- Algunas acciones nacionales promovidas por la Oficina Central de la Cooperación en la Escuela, OCCE

Tal como se ha señalado en la presentación general de la OCCE, esta entidad tiene una acción que cubre todo el territorio nacional francés, y en cada escuela se realizan diversas actividades en función de su propia realidad. Sin embargo, la OCCE impulsa una serie de actividades a nivel nacional, como son:

a) ÉTAMINE, Jóvenes Autores y Lectores de la OCCE, tiene por objetivo valorizar, promover y organizar la creación, realización y el intercambio de libros, ampliar la comunicación entre los cursos, y así promover el encuentro entre los escritores, los ilustradores y los editores. La evaluación cooperativa de las producciones se realiza a través de jurados de niños, que a través de esta actividad desarrollan su espíritu crítico y el respeto por el otro.

b) Semana de la Cooperación en la Escuela, a partir del año 2001, cada año la OCCE y la Grupo Nacional de la Cooperación, GNC, organizan la Semana de la Cooperación en la Escuela. La Semana de la Cooperación está abierta a todos los estudiantes de primaria y secundaria, como también a la educación infantil y también al Liceo.

La Semana de la Cooperación en la Escuela tiene por objetivo sensibilizar a los jóvenes, al mundo educativo y al gran público sobre la pedagogía cooperativa y sobre la cooperación, a la vez que favorecer el encuentro con las empresas cooperativas.

Esta manifestación, sostenida en los últimos años por los Ministerios de la Juventud, de la Educación Nacional y de la Investigación y por la Delegación Interministerial de la Innovación Social y la Economía Social, da lugar a numerosas acciones e iniciativas en los cursos y en los establecimientos escolares, orientados a promover los valores y las estructuras cooperativas.

c) Festival de Video Escolar, respalda, a partir del año 1988, la promoción y la difusión de las producciones de los estudiantes desde el nivel infantil hasta el liceo. Las películas y videos son copiados en DVDs de recopilación que permiten un funcionamiento deslocalizado de los jurados, que están compuestos por profesionales y por dos jurados estudiantes (autores y críticos). Las películas y videos seleccionados se transforman en un soporte de motivación para la educación en lenguaje y un elemento para la crítica de la imagen en movimiento.

d) Concurso Nacional de Escuelas Floridas, organizada ya por más de 30 años por la OCCE con el apoyo del Ministerio de Educación Nacional, la operación Escuelas Floridas es un proyecto educativo de aprendizaje a través de la jardinería. Actuar y mejorar su entorno directo, respetar el trabajo de cada uno a través de un trabajo común, observar la grandeza de la naturaleza a través de las estaciones y de la vegetación, aprender jardinería, son los elementos claves de la operación “Escuelas Floridas”.

e) THEA, es una de las más recientes acciones nacionales impulsadas por la OCCE, bajo la idea que el teatro es un proyecto cooperativo. THEA se dirige a todos los niveles educativos adherentes a la OCCE, que se comprometen a desarrollar un proyecto colectivo de teatro en el corazón de una dinámica nacional.

Las prácticas artísticas se deben apoyar sobre la filosofía de la cooperación en la escuela y se inscriben en un proyecto de cada curso. La asociación estudiante-artista es un elemento esencial de esta práctica.

f) Línea editorial de la OCCE. Una de las publicaciones más reconocidas de la OCCE corresponde a su revista bi-mensual “Animación y Educación”, que ya lleva más de 200 números editados. Para muchos estudiantes y educadores se ha transformado en una de las revistas pedagógicas más leída y apreciada en el mundo educativo. Esta revista se complementa con una serie de publicaciones como una agenda escolar, material de trabajo para clases, afiches de promoción de los derechos de los niños, entre otros.

3.3.- Cooperación en la Escuela, programa de la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE (www.coopscuola.it/)

En el mes de mayo del año 1995 la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE, firmó un convenio de colaboración con el Ministerio de la Instrucción Pública, para promover los valores y las prácticas basadas en la doctrina cooperativa al interior de la escuela.

Con la firma de este convenio de colaboración, ambas entidades dieron un gran paso en la difusión de la educación cooperativa en la escuela.

Las actividades impulsadas en los últimos años en algunas regiones de Italia, han producido resultados relevantes, en términos de publicaciones didáctico-pedagógicas.

Una particular sensibilidad en estas materias ha demostrado los entes regionales de Venecia y de Trento, que ya habían propuestos instrumentos legislativos para favorecer y sostener la actividad de educación cooperativa, reconociendo a su vez la sensibilidad de las autoridades educacionales de estos territorios, lo que se traduce en que la Superintendencia Escolar provincial, crea la “Comisión por la Educación Cooperativa”, cuyo rol fue el de proveer la iniciativas a nivel de las escuelas.

La firma de este protocolo ha dado una fuerte legitimidad al proyecto de educación cooperativa, a la luz de una exigencia y de la riqueza de la renovación y de adecuación de la escuela a la realidad de un mundo en continua mutación.

Para la realización de los objetivos previstos en el Protocolo el Ministerio de la Instrucción Pública ha constituido un Comité Técnico-Administrativo, formado por representantes de la administración escolar y del movimiento cooperativo. El Protocolo prevé por otra parte, que el Ministerio de la Instrucción Pública pueda reconocer el valor pedagógico de las actividades realizadas en el marco del acuerdo.

El movimiento cooperativo tiene la ocasión de tener una actuación completa actuación en el campo de sus principios inspiradores, presentando a las nuevas generaciones jóvenes sus valores, posibilidades y modelo de organización creíble, que logra conjugar democracia económica, eficiencia, productividad y solidaridad.

La escuela permite contar con una amplia red de establecimientos a nivel nacional para realizar una

confrontación con la realidad económica-social, para conseguir que los estudiantes experimenten vivencias concretas similares a las del mundo del trabajo.

Los puntos fundamentales del Protocolo son los siguientes:

- a) La educación cooperativa entre oficialmente a la escuela italiana;
- b) Se constituye un Comité compuesto por representantes de la Administración Escolar, de la CONFCOOPERATIVE y de los organismos colegiados, como la Federación de Cooperativas de Trento, para concretar la finalidad del Protocolo;
- c) Elaborar un programa trienal, para la realización de actividades en diversas sedes locales;
- d) Para el adecuado desarrollo de las actividades que se plantean en el Protocolo, se desarrollan actividades nacionales y provinciales de perfeccionamiento del personal educacional;
- e) Por parte de CONFCOOPERATIVE, la coordinación operativa de las actividades se llevará a cabo por FEDECULTURA.

3.3.1.- Algunas actividades relevantes de Cooperativa en la Escuela

El juego didáctico “Cooperación en la Escuela”, que puede obtenido en CD o bajado por Internet, que corresponde a un juego didáctico interactivo que se puede jugar on – line, y que de forma lúdica permite aprender las prácticas y valores de la cooperación.

Por otra parte, se han elaborado múltiples materiales pedagógicos orientados tanto a la familia, la escuela como al medio en que cada escuela se desenvuelve.

4.- Iniciativas históricas impulsadas en Chile

4.1.- Los Proyectos de Cooperativas Escolares y Cooperativas Universitarias,

En Chile el modelo de cooperativas escolares tuvo su origen a fines de la década de los 60, en un contexto nacional de gran auge y desarrollo del modelo cooperativo, en el cual a través de un convenio entre el Ministerio de Educación, la Cooperativa SODIMAC y el Instituto Chileno de Educación Cooperativa, ICECOOP.

Fruto de este trabajo conjunto entre los años 1968 y 1975 se promovió y apoyo la constitución de más de 130 cooperativas escolares en las diferentes regiones del país, incorporándose el modelo de cooperativa escolar como un tipo más de actividad extraescolar. Lamentablemente esta iniciativa cayo en el olvido y dejó de apoyarse a los inicios del Gobierno Militar

No fue hasta que inicialmente con la creación del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, en abril del año 1998, y posteriormente a través del Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, CIESCOOP, de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile, que se retoma la promoción del modelo de cooperativas escolares en Chile.

4.4.1.- El desarrollo de capacidades emprendedoras asociativas en jóvenes

La falta de visibilidad del sector cooperativo en Chile, unido a su disminución cuantitativa en la década de los 70 y 80, tuvo como consecuencia que para las nuevas generaciones de niños y jóvenes, este opción de desarrollo empresarial que une objetivos económicos y sociales fuera casi completamente

desconocida⁵³.

Lo anterior tiene un fuerte impacto en la falta de renovación en el sector cooperativo tanto a nivel de su base social, dirigencial como de empleados y ejecutivos.

Este diagnóstico llevó inicialmente a PRO-ASOCIA en la Universidad de Chile, desde su creación en el año 1998, y posteriormente a CIESCOOP en la Universidad de Santiago de Chile, a tener como una de sus orientaciones de trabajo prioritaria el desarrollo de actividades dirigidas hacia la juventud, lo que se potenciaba por el hecho de su inserción a nivel universitario, lo que permitía un contacto directo con jóvenes (hacia quienes se han desarrollado múltiples actividades de formación de carácter formal).

Esta orientación general de trabajo se ha concretó inicialmente entre los años 1998 a 2015, en el desarrollo de dos proyectos, que se pasan a describir a continuación:

a) El caso del Proyecto de promoción de las Cooperativas de Servicios Escolares

Durante el año 1998 se pone en marcha de forma piloto un proyecto de creación de cooperativas de servicios escolares en dos comunas de la Región de Santiago, La Florida y Maipú, contando para ellos con al apoyo financiero y técnico de dos de las mayores cooperativas de ahorro y crédito de Chile.

La idea era poner a prueba un nuevo modelo de cooperativismo escolar, similar al que había existido en el país hasta mediado de la década de los 70, y que con el apoyo directo del Ministerio de Educación y del sector cooperativo, impulsó la creación de más de 130 cooperativas escolares en Chile, ninguna de las cuales se mantenía activa inicios de la década de los 90.

Esta iniciativa fue particularmente exitosa en la comuna de La Florida, donde se crearon 8 cooperativas de servicios escolares, lo que dio pie a la firma inicial de un convenio entre la Universidad de Chile y la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPEUCH, de 6 años de duración (2000-2005), para impulsar este proyecto en 5 regiones del país, el cual se extendió de forma posterior hasta el año 2015. A la vez, durante su desarrollo ha contado con el apoyo directo e indirecto del Ministerio de Educación de Chile, de forma intermitente.

Como resultados de este proyecto se pueden destacar:

La creación de más de 90 cooperativas escolares en 8 regiones del país.

El mantenimiento en funcionamiento de 20 de estas iniciativas, luego de un ciclo de renovación de sus dirigencias (una vez que egresan del establecimiento escolar).

La participación de más de 6.000 socios en las iniciativas.

La formación de más de 800 socio-dirigentes en la iniciativas

La formación de más de 100 profesores asesores del modelo de cooperativismo escolar.

En la mayor parte de los casos las cooperativas al desarrollado actividades orientadas a administrar los kioscos de los colegios, pero también las hay que han centrado sus actividades en acciones culturales o netamente orientadas a la generación de ingresos para sus socios, actuando como cooperativas de trabajo.

Entre otros hechos destacables.

El desarrollo de esta experiencia generó un aprendizaje colectivo de mucho interés, especialmente en lo que dice relación con las metodologías apropiadas para el trabajo con niños y jóvenes, en su aproximación al mundo de la economía social y cooperativa, entre las cuales se puede destacar:

⁵³ De forma anecdótica se puede señalar que a los inicios de estas experiencias la referencia a la idea de cooperativa, solo tenía como imagen en niños y jóvenes de Chile, a la Radio Cooperativa, la radio más escuchada a nivel de frecuencias AM y FM, y que no tiene relación en la actualidad con el modelo cooperativo.

Existe un espacio válido y viable de interés de los niños y jóvenes de poder experimentar con formas alternativas de empresas, a las que comúnmente muestran los medios de comunicación.

Los niños y jóvenes son perfectamente capaces de ser gestores de sus propias iniciativas empresariales, habiendo llegado a constituirse en algunos casos en verdaderos referentes económicos, tanto a nivel de sus establecimientos escolares, como de sus comunas.

El rol del profesor asesor al interior del establecimiento es fundamental, especialmente a la hora de dar continuidad a la iniciativa, por el continuo egreso de promociones de jóvenes cooperativistas de cada colegio (ver Radrigán et al, 2002).

La constitución de los Consejos de Administración, el desarrollo de sus liderazgos y las formas de potenciar su trabajo en equipo son fundamentales en el éxito de las cooperativas, en un contexto marcado por la competencia y el individualismo (ver Rodríguez, C., 2004)

b) El caso de las Cooperativas de Servicios Universitarias

Vinculado con el proceso general del proyecto de cooperativas de servicios escolares, a contar de fines del año 2000, también desde PRO-ASOCIA en la Universidad de Chile, inicia el estudio de factibilidad de adaptar este modelo al contexto de la educación superior, específicamente a nivel universitario.

Para estos efectos se toma contacto con la Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional, SOCODEVI, institución quebequense relacionada directamente con el sector cooperativo de esta provincia de Canadá, que desde mediados de los años 80 desarrolla una actividad continua en el campo de la cooperación internacional, y cuyos socios son cooperativas o federaciones de cooperativas de Quebec.

Entre sus socios SOCODEVI cuenta con COOPSCO, la Federación de Cooperativas del Medio Escolar, que reúne a más de 60 cooperativas que agrupan a 300.000 socios, especialmente del medio universitario y de la educación post-secundaria.

Con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO, se realizó formalmente un estudio de factibilidad de la aplicación en Chile de un modelo de cooperativas universitarias, que dando resultados positivos significó a contar del año 2002 dar inicio a una segunda fase de la iniciativa piloto orientada a la creación de tres cooperativas universitarias, siempre contando con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO.

Como resultados de esta primera etapa, y no sin dificultades, entre los años 2002 y 2005, se ponen en funcionamiento 3 cooperativas de servicios universitarios, que han tenido que enfrentar diversos desafíos entre los cuales se cuentan:

El desconocimiento casi completo de este modelo entre la juventud post-secundaria, tiene mayores complejidades que a nivel escolar, pues se trata de personas con un mayor desarrollo y con una formación superior.

Una fuerte competencia en el medio en el cual se desenvuelven las iniciativas de cooperativas universitarias.

Lentitud en la definición del proyecto empresarial mismo de la cooperativa, tanto por la competencia externa, las diferentes opiniones entre los socios gestores como por la falta de antecedentes concretos.

Falta de apoyo y/o de claridad de las autoridades universitarias sobre el rol y potencial de las cooperativas universitarias, que en ocasiones también entran en conflicto ya sea con áreas de negocios de las propias universidades o en sus acuerdos con terceros proveedores de bienes y servicios a los propios estudiantes universitarios.

De esta fase de iniciativa piloto básicamente en la ciudad de Santiago, entre los años 2005 a 2009 se ha pasado a una 2º fase de expansión de la iniciativa, especialmente gracias al apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENCOOP de la ciudad de Talca, VII Región del país, que ha permitido expandir el proyecto a las VII Región del Maule y a la VIII Región del Bío-Bío, en donde se pusieron en funcionamiento otras tres nuevas cooperativas, contando siempre para ello con el respaldo de SOCODEVI y de COOPSCO.

Es muy importante destacar que tanto la iniciativa de cooperativas escolares en el período 1998 a 2015, como de cooperativas universitarias entre los años 2000 y 2009, fueron impulsadas en un régimen que de forma amplia podemos denominar como “**educación extra-escolar**”, es decir, que no tenían una relación directa con los procesos de educación formal y curricular al interior de los diversos establecimientos escolares donde se promovieron, lo que en la práctica significó dos cosas:

Eran iniciativas voluntarias para los estudiantes, lo que en la práctica implicaba un bajo número de participantes en cada iniciativa.

Directamente vinculado con lo anterior, es que la casi totalidad de las actividades de esta primera fase general de cooperativas en establecimientos educacionales, ha estado casi totalmente desvinculada con el currículum educativo, y por ende de la dedicación principal en el uso del tiempo, tanto para los profesores como para los estudiantes, que corresponde al tiempo en la sala de clases.

De esta experiencia inicial que abarca prácticamente un período de 50 años, dividido en dos ciclos históricos diferentes, 1965-1975 y 1998 – 2015, se abre un ciclo en donde la mirada y las prioridades están puestas en buscar la mayor aproximación posible entre las propuestas de promoción del emprendimiento asociativo de carácter cooperativo a nivel escolar y la enseñanza formal a nivel curricular, cuyos fundamentos se describen en el punto siguiente y final

5.- Bases para la incorporación de la educación para emprendimiento asociativo a nivel escolar desde el ámbito curricular

5.1.- Antecedentes generales

Desde el año 2010 el sistema educacional chileno en sus niveles parvularia, básico (primaria) y media (secundaria), se encuentran nuevamente sometidos a cambios profundos a nivel curricular, que han dado pie para que se puedan explorar nuevas alternativas de vinculación entre la educación para el emprendimiento en general y el emprendimiento asociativo cooperativo en particular.

En lo concreto estamos hablando de dos cambios curriculares significativos que abren interesantes posibilidades de trabajo, que corresponden a lo siguiente:

El año 2015 se modifica el currículum general de la enseñanza básica y media para incorporar como obligatoria la asignatura de “formación ciudadana”, la cual había quedado fuera del currículum escolar desde el año 1975.

La Ley que generó esta modificación establece que el objetivo central en la generación de un “Plan de Formación Ciudadana”, que tiene por propósito central lo siguiente:

“...integrar y complemente las definiciones curriculares nacionales en esta materia, que brinde a los estudiantes la preparación necesaria para asumir una vida responsable en una sociedad libre y de orientación hacia el mejoramiento integral de la persona humana, como fundamento del sistema democrático, la justicia social y el progreso. Asimismo, deberá propender a la formación de ciudadanos, con valores y conocimientos para fomentar el desarrollo del país, con una visión del mundo centrada en el ser humano, como parte de un entorno natural y social”.

Para el desarrollo e implementación de esta nueva asignatura cada establecimiento educacional tiene libertad para diseñar sus propios programas de enseñanza, adaptados a su nivel escolar, realidad regional y territorial y pertinencia cultural, para lo cual el Ministerio de Educación de Chile apoya estos procesos, tanto con el desarrollo de programas piloto a nivel regional como promoviendo el uso de buenas prácticas y recursos pedagógicos a nivel de plataformas de aprendizaje informático

En la actualidad a nivel nacional se trabaja de forma acelerada en la implementación de esta nueva asignatura, y este nuevo escenario abre posibilidades muy interesantes para que los establecimientos escolares puedan incorporar contenidos innovadores como por ejemplo lo podría ser la economía social y solidaria en general, como también el cooperativismo en particular, que tiene un impacto directo sobre los objetivos de esta reforma.

En este nuevo contexto el Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, CIESCOOP, de la Universidad de Santiago de Chile, ya ha hecho una propuesta a fin de elaborar contenidos formativos para los distintos niveles de enseñanza, los cuales debieran a comenzar a estar disponibles a contar del año 2018.

Actualización de los planes y programas de la Educación Media Técnico Profesional

El año 2014 el Ministerio de Educación de Chile, actualizó los planes y programas para todas las especialidades técnicas de la educación media, incorporando en esta ocasión por primera vez un módulo transversal obligatorio llamado “**Emprendimiento y Empleabilidad**”.

A nivel general este módulo se orienta a desarrollar las siguientes competencias:

Tratar con respeto a subordinados, superiores, colegas, clientes y personas con discapacidades, sin hacer distinciones de género, de clase social, de etnias u otras.

Respetar y solicitar respeto de deberes y derechos establecidos, así como de aquellas normas culturales internas de la organización que influyen positivamente en el sentido de pertenencia y en la motivación laboral.

Participar en diversas situaciones de aprendizaje, formales e informales, y calificarse para desarrollar mejor su trabajo actual o bien para asumir nuevas tareas o puestos de trabajo, en una perspectiva de formación permanente.

Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para hacerlos viables.

Tomar decisiones financieras bien informadas, con proyección a mediano y largo plazo, respecto del ahorro, especialmente, del ahorro previsional, de los seguros, y de los riesgos y oportunidades del endeudamiento crediticio así como de la inversión.

De esta forma a contar del año 2015 los establecimientos educativos de enseñanza media técnico profesional ha comenzado a actualizar de forma progresiva sus planes de estudios de forma de incorporar en los niveles de 3º y 4º medio los contenidos correspondientes emprendimiento y empleabilidad.

Complementariamente el Ministerio de Educación ha reforzado su actuación en el ámbito de la educación técnico profesional en Chile, tanto a nivel secundario como post-secundario, reforzando la histórica Unidad de Educación Técnica, vinculándose también con un crédito obtenido a través del Banco Interamericano de Desarrollo.

En la actualidad la Unidad de Educación Técnica del Ministerio de Educación impulsa una serie de iniciativas innovadoras, entre las cuales se encuentran dos fondos concursables orientados a los establecimientos educacionales y a sus sostenedores, orientados tanto a mejorar su gestión y a la actualización de su currículum.

Antecedentes del Proyecto “Sistema Integrado para la Formación de Competencias de Emprendimiento en Comunidades Educativas de Enseñanza Media Técnico Profesional en Chile”, de la Universidad de Santiago de Chile

En el marco de los fondos concursables indicados en el punto precedente la Universidad de Santiago de Chile, ha presentado el año 2016 al Ministerio de Educación el proyecto individualizado en el título, el que ha sido aprobado, y se encuentra en pleno proceso de ejecución en 4 establecimientos de educación media técnico profesional, de los cuales la propia Universidad es la entidad sostenedora.

El objetivo general del proyecto es:

“Desarrollar un Sistema Integrado replicable para la Formación de Competencias en Emprendimientos Asociativos en Comunidades Educativas de Enseñanza Media Técnico Profesional en Chile aportando al éxito de las trayectorias educativas y laborales fortaleciendo la competitividad del país”

Siendo sus objetivos específicos los siguientes:

Diseñar e implementar metodologías innovadoras para el fortalecimiento de las capacidades de empleabilidad y emprendimiento de los estudiantes que cursan enseñanza media técnico profesional, identificando e incorporando aspectos de la cultura del emprendimiento presentes en el entorno de la enseñanza media técnico profesional y de los liceos en cuestión.

Transferir metodologías probadas de enseñanza-aprendizaje, a los equipos técnicos y docentes que faciliten el cumplimiento del perfil de egreso de las diversas especialidades de la EMTP.

Diseñar y poner a disposición de la comunidad educativa, en especial de los estudiantes, metodologías y/o recursos didácticos con el fin de fortalecer los proyectos educativos de los establecimientos y los procesos de enseñanza aprendizaje de los mismos.

Diseñar e implementar programas de intervención que vinculen a los establecimientos EMTP con el o los sectores productivos para efectos de mejorar la pertinencia de los programas y el aprendizaje de los

estudiantes

Diseñar y poner a disposición de la comunidad educativa, en especial de los estudiantes, metodologías y/o recursos pedagógicos con el fin de fortalecer los procesos de transición educación-educación o educación-trabajo.

Diseñar e implementar programas innovadores y replicables de orientación vocacional, que potencien a los estudiantes en sus procesos de autoconocimiento y desarrollo de proyectos de vida.

Este proyecto que se encuentra en pleno proceso de ejecución, ha definido que la formación en emprendimiento se desarrollará desde 1° a 4° medio, y que tendrá una orientación que da preferencia a la formación en emprendimiento asociativo.

Al finalizar el proyecto a inicios del año 2018, se contarán con resultados que puedan ser replicados, y se contará con:

Materiales pedagógicos de formación de docentes validados

Materiales pedagógicos curriculares orientados a los estudiantes validados

Materiales pedagógicos prácticos complementarios

Aplicación de un nuevo modelo de creación de cooperativas escolares, en esta ocasión con un énfasis en los temas de autoempleo colectivo

Plataformas de evaluación de los aprendizajes en base al modelo de competencias.

Entre otros resultados.

6.- Conclusiones finales

6.1.- Chile cuenta con una trayectoria de más de 50 años de promoción de la enseñanza de diversas modalidades de cooperativismo escolar, que permiten tener una visión panorámica de sus resultados, aunque para la primera etapa de los años 60 la información y documentación es muy escasa.

6.2.- La experiencia ganada a contar de finales de la década de 90, preferentemente en el ámbito de la educación extra-escolar, han permitido el desarrollo de una cantidad de iniciativas en diversos establecimientos escolares en diferentes regiones del país, que han permitido validar procesos formativos tanto de docentes como de estudiantes, como también la constitución concreta de cooperativas escolares por propios alumnos, que son una base importante para avanzar en procesos que lleven estos aprendizajes al currículum obligatorio.

6.3.- En la actualidad y a contar del año 2010, como resultado de diversas modificaciones a los planes y programas obligatorios de la educación parvularia, básica y media en Chile, abren las puertas para conectar los aprendizajes históricos en materia de cooperativismo escolar con los procesos formativos formales en el aula.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (MEDIANTE PROTOCOLO APA, 6TA EDICIÓN).

- Brideault, A. (2001). «Dimensions el variables d´analyse de la reussite d´un groupe entrepreneur cooperatif ». En *VII Seminario de la Red UNIRCOOP*, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- Comeche Martínez, J.M. (2004). “Una visión dinámica del emprendedurismo colectivo”. En *1º Congreso Internacional de la Red Motiva*, Universidad de Valencia, Valencia.
- Comisión Europea, Dirección General de Empresa. 2002. *Informe Final del Grupo de Expertos. Proyecto del Procedimiento Best sobre Educación y Formación en el Espíritu Emprendedor*. Comisión Europea, Bruselas.
- CENSCOOP. s/f. *Antología delle esperienze cooperative nella scuola in Europa*. CENSCOOP, Roma.
- Del Campo Toledo, P. (2001). *Presencia y práctica de los valores y principios cooperativos en grupos juveniles*. Tesis para obtener el grado académico de Licenciado en Antropología Social, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- Gobierno del Principado de Asturias, Consejería de Industria y Empleo. 2006. *Programa de Fomento Cultura Emprendedora*. Consejería de Industria y Empleo, Gobierno del Principado de Asturias, Oviedo.
- Gui, Benedetto. *Los papeles beneficiarios y dominantes en las organizaciones: el caso de las no lucrativas*. Cuadernos de Trabajo. nº 10 Ciriiec-España
- Krügner Constantino, A. (2005). “Emprendedorismo y economía social”. En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.
- Levesque, B. (2002). « Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprende autrement ». En *Forum L´entrepreneurship en économie sociale : oser l´entrepreneurship différemment*, organizado por el Centre Local de Développement des Moulins y Emploi-Quebec, 21 de febrero 2002.
- Monzón Campos, José Luis. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales, Madrid.
- Noya, A. y Nativel, C. (2003). *El sector no lucrativo en una economía en cambio*. OCDE, Paris.
- Orellana Zambrano, W. (2005). “Teorías de entrepreneurship y entidades de economía social. Aproximación teórico-empírica a la creación y desarrollo de CTAs y SALs”. En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.
- Perez, E., Radrigán, M.y Martini, G. (2003). *Situación Actual del Cooperativismo en Chile. Informe final investigación*, Red Universitaria de las Américas en Estudios Asociativos y Cooperativismo. Existe también una edición digital. www.pro-asocia.uchile.cl
- Radrigán, M. y otros. (1998). *El Sector Cooperativo Chileno. Tradición, Experiencias y Proyecciones*.

- Radrigán, M., Rodríguez, M y Silva, M. (2002). *Modelo de cooperativas de servicios escolares. Manual del profesor asesor*. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 75 pags.
- Radrigán, M. y Barría, C. (2006). “*Situación y Proyecciones de la Economía Social en Chile*”, En el libro *Panorama de la Economía Social en Iberoamérica, editado por la Fundación Iberoamericana de la Economía Social*, FUNDIBES, Madrid, España
- Rodríguez, C. (2004). *Trabajo Juvenil y Construcción de Protagonismo Social: el caso de las Cooperativas Escolares*. Tesis para obtener el grado de licenciada en sociología, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- Rodríguez, M. y Naranjo, C. (2004). *Manual del dirigente cooperativo escolar*. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 40 págs.
- Smith, J., Puga, R., Macpherson, I. y Vuotto, M. (2006). *Los jóvenes reinventan las cooperativas. Perspectivas de los jóvenes del movimiento cooperativo internacional*. Prometeo Libros, Buenos Aires.
- Zevi, A. (2005). “Emprendedores y economía social en un escenario de globalización”. En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.

Políticas Públicas de Economia Social e Solidária no Brasil

Daniel Francisco Nagao Menezes⁵⁴

Resumo

O artigo analisará a formulação de políticas públicas em Economia Social e Solidária no Brasil. O texto analisará as políticas públicas em seus três níveis (Federal, Estadual e Municipal), as competências de cada um desses níveis e, as formas como elas se relacionam, buscando apontar medidas para o aperfeiçoamento das políticas públicas no Brasil. Será abordado um viés crítico à estrutura das políticas públicas de ESS no Brasil as quais, não são integradas entre as várias instituições públicas o que acaba por torna-las ineficazes especialmente pelo fato de buscarem somente a geração de trabalho e renda e não se tornarem instrumentos de mudanças estruturais.

1) Introdução

O Brasil, segundo a Constituição Federal de 1988, é um país composto por uma federação de estado e, também municípios, que compõe a União. Trata-se do único caso no mundo em que é reconhecida autonomia política e econômicas aos municípios, transformando-os em entes federativos, assim como os Estados.

Isto resulta que no país existentes três níveis federais, União, Estado e Municípios, completamente autônomos e independentes entre si. Isto é, não existe hierarquia entre o poder federal, o estadual e o municipal. A fim de evitar a existência de conflito entre os entes federados e promover a cooperação entre os três níveis, a Constituição Federal estabeleceu o que chama de regras de competência que, nada mais é do que a definição do que cada ente federado tem a obrigação de realizar.

Surge aqui o problema de pesquisa, qual seja: As políticas públicas de promoção e regulação da Economia Social e Solidária são de competência material e legislativa de qual ente federado?

A hipótese a ser investigada é que por existir uma completa ausência de definição de conceitos teóricos usados na Economia Social e Solidária existe uma dificuldade, até hoje não superada pelo poder público, de compreender o que é Economia Social e Solidária. Sem compreender claramente o significado, não há como classificar a Economia Social e Solidária dentre as regras rígidas de divisão de competência da Constituição Federal.

Com isso, surge a dúvida se a obrigação de regular a Economia Social e Solidária é da União, dos Estados e dos Municípios ou ainda, se é comum a todos eles.

54 Possui graduação em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, especializações em Direito Constitucional e Direito Processual Civil ambos pela PUC-Campinas, Especialização em Didática e Prática Pedagógica no Ensino Superior pelo Centro Universitário Padre Anchieta, Mestre e Doutor em Direito Político e Econômico pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Professor do Programa de Pós-Graduação em Direito Político e Econômico da Faculdade de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie. Pós doutorando pela Universidade São Paulo. Membro do CIRIEC-Brasil.

O problema é encontrado na prática ao observar a inexistência de legislação federal sobre o tema, nos Estados somente serem encontradas legislações genéricas sobre o assunto e, nos municípios não passarem de 200 leis municipais sobre a questão, em um contexto de mais de seis mil municípios e, sendo a maior de natureza genérica.

O texto, buscará contextualizar o problema de pesquisa, via revisão bibliográfica e, apontar qual ente federado (União, Estado e Municípios) é o responsável por legislar e executar as políticas públicas de Economia Social e Solidária.

2) As Regras jurídicas de competência

No Brasil a federação originou-se da determinação do governo central, oriundo das exigências das elites locais, a muito cerceadas pela concentração de forças do regime monárquico. A formação implantada de cima para baixo, modelo de desfragmentação, dotou-se de estrutura organizacional já conhecida pela classe política: estados dotados de poderes Executivo, Legislativo e Judiciário próprios; Constituições estaduais e poder de regulamentação própria. Ocorreu uma verdadeira descentralização, devido à dificuldade em se governar unitariamente, dividiu-se o país, fato distinto do que ocorreu na América do Norte, especialmente Estados Unidos, onde houve uma agregação entre os Estados, visando compor uma nação.

O Brasil tem como forma de Estado o federalismo, que consiste a distribuição interna em entes autônomos, mas não independentes, sendo regidos pela constituição pátria. Entre a União, os Estados e Municípios existem separação de competências, tanto administrativas quanto legislativas.

Quanto a moderação de poderes entre os entes federados, os constituintes criaram técnicas para separar as funções de cada ente federado, havendo, não rara às vezes, confusão acerca dos assuntos que cabem a cada membro da República Federativa do Brasil. Isto faz com que inúmeras ações cheguem, ao guardião da constituição visando à declaração de inconstitucionalidade de determinadas leis.

Os entes federados têm, como princípios básicos, o princípio da autonomia e o princípio do equilíbrio entre as pessoas políticas de Direito Público Interno. O art.18 da Constituição Federal prega que “A organização político-administrativa da República Federativa do Brasil compreende a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, todos *autônomos*, nos termos desta Constituição”.

Esse princípio é resultado da forma de Estado adotada no Brasil, o chamado Federalismo, princípio esse que promove a descentralização política por meio da repartição de competências previstas na Constituição. Deste modo temos um poder central (União) dotado de poderes, os entes federativos típicos (Estados-membros) de igual modo com suas atribuições e os entes federativos atípicos (Municípios e Distrito Federal) com outras competências.

O Pacto federativo pode ser definido como a união dos entes federados dotados de autonomia e submetidos ao poder central e soberano. Assim, há uma clara cooperação entre os entes formadores do Estado, visto que a união promove, dentro da autonomia de cada ente federativo, o desenvolvimento através da descentralização.

A Constituição brasileira de 1988 traz a liberdade para criação normativa, porém, desde que se enquadrem nas matérias elencadas do próprio texto constitucional e é claro, não vão contra a própria Carta Magna, respeitando a hierarquia legal. A autonomia entre tais entes é baseada na não invasão entre as competências, evitando assim que interesses locais possam ser justificativos para legislar assuntos de interesse geral.

Em síntese cada ente possui suas competências, não podendo um invadir a alçada do outro, para que não haja assim a inconstitucionalidade dos atos de cada um destes entes, lembrando que todos devem se submeter ao que reza a Constituição, que resguarda a separação de competências. Mostrando dessa maneira um claro respeito ao princípio supracitado do equilíbrio entre as pessoas políticas de Direito Público Interno.

As competências federativas são parcelas atribuídas, pela soberania do Estado Federal, aos entes políticos, permitindo-lhes tomar decisões, no exercício regular de suas atividades, dentro do círculo pré-traçado pela Constituição da República. O exercício harmônico dessas atribuições é responsável pela manutenção do pacto federativo, pois entidade não pode adentrar o campo reservado à outra, praticando invasão de competências.

A competência é a faculdade juridicamente atribuída a uma entidade ou a um órgão ou agente do Poder Público para emitir decisões e realizar suas funções. A repartição na Constituição brasileira de 1988 aborda as competências legislativas (para legislar) e as materiais (de ordem administrativa).

A Competência material pode assim ser dividida:

- a) Competência exclusiva (art. 21da CF); • Competência geral da União (vedada a delegação para qualquer outro ente da Federação). É consideravelmente ampla, abrange temas que envolvem o exercício de poderes do Estado soberano, ou que, por razões de segurança e eficiência, devem ser objeto de atenção do governo central. Exemplo desse tipo de competência: Atribui-se à União a função de manter relações com Estados estrangeiros, emitir moeda, administrar a reserva cambial, instituir diretrizes para o desenvolvimento urbano, manter e explorar serviços de telecomunicações, organizar, manter e executar a inspeção do trabalho, conceder anistia, entre outros.
- b) Competência comum (também chamada de cumulativa ou paralela) (art. 23 da CF). Compartilhada entre a União, os Estados-membros, o Distrito Federal e os Municípios (trata de atividades e serviços). A finalidade da competência comum é conjugar esforços, coordenando-se as ações das pessoas políticas com vistas à obtenção dos fins determinados pela CF de forma mais satisfatória. Exemplo: Proteção do meio ambiente e combate à poluição, melhora das condições habitacionais e de saneamento básico, proteção de obras de arte, sítios arqueológicos, paisagens naturais notáveis e monumentos, etc.

Já a competência de legislar assim se divide:

- c) Competência privativa (art. 22 da CF); da União (autorizada a delegação aos Estados-membros e Distrito Federal em questões específicas – parágrafo único) Exemplo: Regime dos portos e navegação, desapropriação, diretrizes e bases da educação, comércio exterior e interestadual etc;
- d) Competência concorrente (art. 24 e parágrafos da CF). É compartilhada entre a União, os Estados-membros, o Distrito Federal e os Municípios (A União elabora as normas gerais e os demais entes federados as normas especiais). Também é chamada de condomínio legislativo, abrange matérias como o direito tributário e financeiro, previdenciário e urbanístico, assistência jurídica, defensoria pública, etc. A superveniência de lei federal sobre normas gerais suspende a eficácia da lei estadual, no que lhe for contrária. Exemplo: Florestas, caça, pesca, fauna, conservação da natureza, defesa do solo e dos recursos naturais, proteção do meio ambiente e controle da

poluição

- e) Competência suplementar (art. 24, §2º da CF). Garante a harmonia do pacto federativo na medida em que a inércia da União não impede que os Estados e o Distrito Federal exerçam suas prerrogativas constitucionais, legislando sobre normas gerais e especiais, preenchendo os claros e as lacunas legais. Exemplo: proteção do patrimônio histórico, cultural, artístico, turístico e paisagístico.
- f) Competência reservada, remanescente ou residual (art. 25 e parágrafos da CF). Atribuiu-se aos Estados o poder de auto-organização. São reservadas aos Estados as competências que não lhe sejam vedadas pela Constituição Federal. Exemplo: A competência residual do Estado abrange matérias orçamentárias, criação, extinção e fixação de cargos públicos estaduais, autorizações para alienação de imóveis, organização administrativa, judiciária e do Ministério Público, da Defensoria e da Procuradoria-Geral do Estado.

Há também a Competência exclusiva e suplementar do Município (art. 30 da CF). A essência da competência legislativa do Município está na possibilidade de auto organizar-se por meio da Lei Orgânica e caracteriza-se pelo princípio da predominância do interesse local. Exemplo: Exploração da atividade de estabelecimento comercial, expedindo alvarás ou licenças para regular seu funcionamento. Exemplo: Instituir e arrecadar tributos de sua competência, organizar e prestar, diretamente ou sob regime de concessão ou permissão, os serviços públicos de interesse local, incluído o transporte coletivo, que tem caráter essencial, etc.

1. **A Economia Social e Solidária e a divisão de competência no Brasil**

A descrição do Pacto Federativo brasileiro e a descrição, ainda que superficial, do funcionamento da divisão de competências no Brasil, permite adentrar ao problema de pesquisa propriamente dito.

Ao examinar o conceito de Economia Solidária, especialmente o utilizado no Brasil, descobre-se que não há uma fácil definição de como classifica-la juridicamente.

“A Economia Solidária se caracteriza por relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano como sujeito e finalidade da atividade econômica. Esta nova prática de produção e consumo privilegia a autogestão, a justiça social, o cuidado com o meio ambiente e a responsabilidade com as gerações futuras. Baseia-se numa concepção de desenvolvimento socioeconômico ecologicamente sustentável, socialmente justo e economicamente dinâmico, capaz de reorganizar os processos de produção, comercialização, consumo, financiamento e desenvolvimento tecnológico com vistas à promoção do bem-viver das coletividades e da justa distribuição da riqueza socialmente produzida. As manifestações da Economia Solidária são diversas, dentre as quais se destacam: grupos informais e cooperativas de produção, de consumo solidário ou de serviços; entidades e grupos de crédito solidário e fundos rotativos; grupos e clubes de trocas solidárias com uso de moeda social (ou comunitária); empresas recuperadas e de autogestão; cadeias solidárias de produção, comercialização e consumo, entre outras iniciativas.” (MANCE, 2000, p. 27)

A economia solidária é uma alternativa inovadora na geração de trabalho e na inclusão social, na forma de uma corrente do bem que integra quem produz, quem vende, quem troca e quem compra. Seus princípios são autogestão, democracia, solidariedade, cooperação, respeito à natureza, comércio justo e consumo solidário. A Economia Solidária pode ser definida em três dimensões:

- **Economicamente**, é um jeito de fazer a atividade econômica de produção, oferta de serviços, comercialização, finanças ou consumo baseado na democracia e na cooperação, o que chamamos de autogestão: ou seja, na Economia Solidária não existe patrão nem empregados, pois todos os/as integrantes do empreendimento (associação, cooperativa ou grupo) são ao mesmo tempo trabalhadores e donos.
- **Culturalmente**, é também um jeito de estar no mundo e de consumir (em casa, em eventos ou no trabalho) produtos locais, saudáveis, da Economia Solidária, que não afetem o meio-ambiente, que não tenham transgênicos e nem beneficiem grandes empresas. Neste aspecto, também simbólico e de valores, estamos falando de mudar o paradigma da competição para o da cooperação de da inteligência coletiva, livre e partilhada.
- **Politicamente**, é um movimento social, que luta pela mudança da sociedade, por uma forma diferente de desenvolvimento, que não seja baseado nas grandes empresas nem nos latifúndios com seus proprietários e acionistas, mas sim um desenvolvimento para as pessoas e construída pela população a partir dos valores da solidariedade, da democracia, da cooperação, da preservação ambiental e dos direitos humanos.

Da leitura dos conceitos de Economia Solidária, acima transcritos, vários temas são tratados: cultura, relações econômicas, justiça social, inclusão social, empresas, meio ambiente, consumo, finanças, inovação tecnológica e, bem-estar.

Com isso surge a questão prática a ser solucionada. Como a Economia Social e Solidária é um assunto transversal, que abrange horizontalmente vários assuntos, é impossível determinar em qual inciso ou alínea previstos entre os artigos 21 e 25 da Constituição Federal, somado ao art. 30, II do mesmo texto legal.

O que se encontra na prática no Brasil é uma miscelânea de legislações estaduais e municipais sobre Economia Social e Solidária, registrando-se que não existe uma lei federal sobre o assunto no país. O conteúdo das leis, na maioria dos casos é genérica, não criando uma política pública definida de promoção da Economia Social e Solidária.

Isto decorre de dois problemas, o primeiro é ausência de um conceito jurídico e econômico do que é Economia Solidária e, o segundo, pela existência de dúvidas sobre a competência dos entes federados em relação a promoção e regulação da Economia Social e Solidária. Tanto é assim que o Brasil possui 5.570 municípios e somente 42 possuem legislação sobre Economia Social e Solidária⁵⁵. Dos 26 Estados, somente 4⁵⁶ possuem legislação específica sobre o assunto.

Alguns exemplos podem ser levantados: Santo André – SP, prevê a possibilidade de estabelecimento de convênios da prefeitura com cooperativas em processo de incubação; Diadema – SP prevê a redução gradativa do Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU) para cooperativas instaladas no município; Osasco – SP, a Lei Geral de Economia Solidária prevê a criação de equipamentos públicos como a Incubadora Pública, Centro Público, Centros de Comércio; Montes Claros – MG prevê a criação de um Fundo de Fomento à Economia Popular e Solidária; Recife – PE criou o Fundo Recife Solidário; João Pessoa – PB criou um fundo que possibilita a captação de recursos, em percentual sobre as compras de bens e serviços efetuadas pela prefeitura.

55 A lista pode ser encontrada em http://www.economiasolidarias.org.br/?pg=leis_municipais_ecosol. Acesso em 02/07/17.

56 A lista está disponível em http://www.economiasolidarias.org.br/?pg=leis_estaduais_ecosol. Acesso em 02/07/17.

2. A Competência Concorrente para as Políticas Públicas de ESS no Brasil

A modalidade de competência concorrente até então utilizada, é a chamada clássica, caracterizada pela disponibilidade ilimitada do ente central de legislar sobre a matéria, até mesmo podendo esgotá-la, remanescendo aos Estados o poder de suplementação, em caso de ausência de norma federal, ou de complementação, para preencher lacunas acaso por ela deixada.

O legislador constitucional brasileiro tem demonstrado, nos últimos quarenta anos, acentuada simpatia pela técnica da competência concorrente limitada, parecendo preferir a sua problemática definição dos lindes de atuação da União e dos Estados a abrir mão das vantagens que ela proporciona, mantendo uma solução que venha a possibilitar a tessitura de uma malha legislativa que, nacional, tenha condições de mais adequadamente alcançar as peculiaridades políticas, econômicas, sociais e geográficas encontradas em nosso imenso País.

Embora faça sentido esse objetivo político de unificar o essencial sem prejuízo da diversificação do secundário, o problema foi ampliado, nas Constituições de 1967 e 1969, sem que se tivesse avançado substancialmente em doutrina, seja na formulação de um conceito apriorístico de normas gerais ou, pelo menos, de uma orientação empírica razoavelmente segura.

O legislador constitucional da 1988 considerou, por certo, o instituto da competência constitucional limitada como um aperfeiçoamento político. Tanto é assim que desenvolveu as regras dos parágrafos um a quatro⁵⁷ do art. 24 da Constituição Federal.

Pelo que já foi discutido anteriormente, a Economia Social e Solidária por sua natureza plural e complexa, se encaixa perfeitamente na maioria das hipóteses da competência executiva comum prevista no art. 23⁵⁸ da Constituição Federal, possuindo em decorrência disso, competência legislativa concorrente limitada, previsto no art. 24⁵⁹.

57 § 1º No âmbito da legislação concorrente, a competência da União limitar-se-á a estabelecer normas gerais.

§ 2º A competência da União para legislar sobre normas gerais não exclui a competência suplementar dos Estados.

§ 3º Inexistindo lei federal sobre normas gerais, os Estados exercerão a competência legislativa plena, para atender a suas peculiaridades.

§ 4º A superveniência de lei federal sobre normas gerais suspende a eficácia da lei estadual, no que lhe for contrário.

58 Art. 23. É competência comum da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios:

I - zelar pela guarda da Constituição, das leis e das instituições democráticas e conservar o patrimônio público;

II - cuidar da saúde e assistência pública, da proteção e garantia das pessoas portadoras de deficiência;

III - proteger os documentos, as obras e outros bens de valor histórico, artístico e cultural, os monumentos, as paisagens naturais notáveis e os sítios arqueológicos;

IV - impedir a evasão, a destruição e a descaracterização de obras de arte e de outros bens de valor histórico, artístico ou cultural;

V - proporcionar os meios de acesso à cultura, à educação, à ciência, à tecnologia, à pesquisa e à inovação;

VI - proteger o meio ambiente e combater a poluição em qualquer de suas formas;

VII - preservar as florestas, a fauna e a flora;

VIII - fomentar a produção agropecuária e organizar o abastecimento alimentar;

IX - promover programas de construção de moradias e a melhoria das condições habitacionais e de saneamento básico;

X - combater as causas da pobreza e os fatores de marginalização, promovendo a integração social dos setores desfavorecidos;

XI - registrar, acompanhar e fiscalizar as concessões de direitos de pesquisa e exploração de recursos hídricos e minerais em seus territórios;

XII - estabelecer e implantar política de educação para a segurança do trânsito.

59 Art. 24. Compete à União, aos Estados e ao Distrito Federal legislar concorrentemente sobre:

I - direito tributário, financeiro, penitenciário, econômico e urbanístico;

II - orçamento;

III - juntas comerciais;

IV - custas dos serviços forenses;

V - produção e consumo;

VI - florestas, caça, pesca, fauna, conservação da natureza, defesa do solo e dos recursos naturais, proteção do meio ambiente e controle da poluição;

VII - proteção ao patrimônio histórico, cultural, artístico, turístico e paisagístico;

Com isso, caberá a União Federal criar no Brasil as diretrizes gerais das políticas públicas da Economia Social e Solidária no Brasil, podendo as diretrizes serem aperfeiçoadas por Estados e Municípios.

A organização estrutural das políticas de ESS, a forma jurídica dos empreendimentos solidário, o financiamento das atividades e outros pontos estruturantes são de competência do ente central, no caso o Governo Federal.

Assim, a execução das políticas públicas fica a cargo dos Estados e, principalmente dos Municípios (poder local).

Com isso, as ações voltadas para a Economia Social e Solidária, desde que previstas no art. 23 da Constituição Federal, podem ser executadas por pelos três entes federados (União, Estados e Municípios). A formulação da política pública, que sempre advém de uma lei aprovada pelo Poder Legislativo, obedece a regra do art. 24 da Constituição Federal, ou seja, as regras gerais (princípios) são estabelecidas pelo ente central ou, na ausência pelos Estados, cabendo a execução primordialmente aos Municípios.

Conclusões

A solução jurídica apontada no item anterior resolver a questão da validade formal das leis que criam as políticas públicas no Brasil, definindo que a competência é primordialmente dos Municípios.

Se de um lado o problema jurídico foi resolvido, restam diversos outros problemas de ordem prática. O primeiro deles é inconstitucionalidade da maioria das legislações das leis estaduais e municipais, as quais, trazem somente princípios gerais da Economia Social e Solidária.

Embora ainda não exista uma legislação nacional que traga as diretrizes das políticas públicas de economia social e solidária no Brasil, omissão que autoriza os Estados e Municípios a legislarem neste sentido de organizar as políticas, fato é que, as legislações dos Estados e Municípios além das questões de ordem geral também são obrigadas a possuírem disposições práticas, sobre a execução das políticas públicas, o que, não acontece na legislação municipal existente.

Entretanto, a fixação da competência das políticas públicas de Economia Social e Solidária nos municípios (poder local), abre uma gama de inúmeras oportunidades para a ESS, especialmente em questões como territorialidade, participação política, inclusão social, todas questões diretamente envolvidas com o enfrentamento de questões econômicas e sociais de uma determinada localidade.

VIII - responsabilidade por dano ao meio ambiente, ao consumidor, a bens e direitos de valor artístico, estético, histórico, turístico e paisagístico;

IX - educação, cultura, ensino, desporto, ciência, tecnologia, pesquisa, desenvolvimento e inovação;

X - criação, funcionamento e processo do juizado de pequenas causas;

XI - procedimentos em matéria processual;

XII - previdência social, proteção e defesa da saúde;

XIII - assistência jurídica e Defensoria pública;

XIV - proteção e integração social das pessoas portadoras de deficiência;

XV - proteção à infância e à juventude;

XVI - organização, garantias, direitos e deveres das polícias civis.

REFERÊNCIAS

MANCE, Euclides André (2000) A Revolução das Redes. Petrópolis: Vozes.

Elementos para la comprensión del efecto de las organizaciones de la economía social y solidaria como una *dinámica relacional y espacial*⁶⁰

Elaborada por: Óscar Segura Castro⁶¹

INTRODUCCIÓN

El presente artículo es una suerte de análisis ampliado que se deriva del conjunto de hallazgos de un trabajo de investigación anterior, titulado “Cooperativas y su impacto al desarrollo. Reconociendo vías y formas de incidencia” (Céspedes, J. C. y Segura, O., 2017). En cierto modo se retoma el marco teórico de dicha investigación, pero con algunas precisiones en función de explicitar cómo la *dinámica relacional* propia de las organizaciones cooperativas y de la Economía Social y Solidaria (ESS), a partir de sus cualidades asociativo-democráticas, crean una realidad altamente compleja que es posible identificar con mayor claridad en el espacio local. Esta requiere ser comprendida y explicada adecuadamente para develar las posibilidades creadas a partir de estos hallazgos antes mencionados; pero, más allá de ellos individualmente, se busca asomar a cómo las vías y formas de impacto sugieren un modo de ser y de relacionarse para crear realidades sociales, políticas, culturas y económicas relevantes, las cuales merece la pena reconocer y comprender.

Para lograr lo anterior hay que considerar que la dimensión social de lo que primeramente se presenta como un fenómeno económico, puede resultar como una tarea quizás escurridiza o con alguna dificultad incluso epistemológica. Cómo se entiende el fenómeno, sus partes y la relación entre ellas, eso puede ser una primera dificultad; seguidamente vendrían obstáculos metodológicos sobre cómo abordar y hacer inteligible esto que se desea conocer. Sin duda son retos interesantes y que ofrecen posibilidades para dar cuenta de dimensiones opacas de los fenómenos sociales en general, pero en particular de aquellos usualmente apropiados por el pensamiento económico dominante.

De esta manera se ubica a las organizaciones cooperativas y de la Economía Social y Solidaria dentro de esta concepción amplia y rica de relaciones sociales. Para comprenderlas y abordarlas el presente trabajo intenta aterrizarlas dentro del espacio como escenario ineludible de las relaciones sociales, económicas, políticas y culturas de las que estas organizaciones forman parte. A pesar de esto, se vuelve necesario, entonces, conocer de estas relaciones, el *con quiénes*, el *para qué* y *qué efectos* resultan. Pero, antes que solo fijarse en los efectos o en detectarlos, en este trabajo en particular lo que se busca, es ofrecer una comprensión de las condiciones particulares que hay detrás de ellos. Así, acercamos analíticamente “comunidad” y “organización” como dos elementos, que como se verá, se les

60 Este trabajo es producto tanto de un trabajo de investigación en el que participó el autor en el marco del convenio entre el Centro Dominicano de investigación y el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo como de un proceso de análisis posterior realizado como parte del proyecto “Efecto de las organizaciones de economía solidaria y comercio justo sobre el desarrollo económico y social de las comunidades en Costa Rica” de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica.

61 Investigador en el Centro Dominicano de Investigación (Heredia, Costa Rica). Licenciado en Dirección de Empresas (UCR) y egresado de la Maestría en Ciencias Políticas (UCR).

debe entender en su profunda y compleja co-existencia y relación en contextos espacialmente dados.

Algunas consideraciones iniciales

El fenómeno cooperativo y, en general, el mundo de las organizaciones productivas de carácter asociativo-democrático de la Economía Social y Solidaria, posee cualidades que podrían considerarse como *particulares*. Claro está, habría que aclarar a qué se refiere con esta caracterización. Por una parte, sus cualidades internas de organización y funcionamiento de carácter asociativo-democrático serían un primer elemento distintivo. En este sentido se trataría de un fenómeno propiamente empresarial determinado a partir de sus cualidades internas. Pero, más allá de sí mismas, cualquier unidad económica, del tipo que sea, posee una condición más amplia que viene de su naturaleza social. Se trata de un fenómeno económico inscrito socialmente. Por lo tanto, ubicable espacialmente y reconocible como generador de relaciones en ese espacio.

Lo anterior es una constatación que incluso podría resultar muy obvia. Además, también cierta para el conjunto de las empresas, incluso para aquellas que operan en contextos globales, pues no pueden eximirse de estas cualidades que las conectan a un -o a muchos- espacio y a otros agentes junto a quienes co-habitan inevitablemente. Ahora bien, esta existencia de carácter espacial, siendo que es un rasgo inevitable, tiene también expresiones concretas para las diferentes formas de organización empresarial. Estos rasgos concretos vienen dados por la compleja relación entre las organizaciones empresariales y el espacio desde el cual existen y se desarrollan. Hablamos de una relación viva y compleja, altamente dinámica y determinada en buena parte por aspectos extra-económicos no siempre reconocibles. No se trata de “medir efectos” solamente, sino de reconocer la complejidad detrás, de observar y comprender la composición de las organizaciones como parte de sistemas espaciales y de relaciones que se realizan simultáneamente y que se construyen y determinan mutuamente.

Dado lo anterior, el presente artículo parte de reconocer este mundo complejo en el que existen y se relacionan las empresas cooperativas y las organizaciones de la Economía Solidaria en general. Lo cual, como se verá a lo largo de este trabajo, no es una premisa sustentada ideológicamente. El carácter asociativo-democrático de estas organizaciones es una expresión de otras relaciones sociales, que las anteceden y las suceden, pero que en definitiva les provee de una impronta particular, distinta de las que se pueden encontrar en otras formas de organización empresarial. Es por ello que resulta esclarecedor ese mundo de relaciones, tanto en sus formas como en aquello que compone su carácter particular. De esta manera, procuraremos recorrer los aspectos teóricos y metodológicos que, desde nuestra perspectiva, hacen posible comprender el fenómeno de la Economía Social y Solidaria como uno particular y con importantes potencialidades para el desarrollo desde el espacio local.

Una perspectiva epistemológica implícita

Esta perspectiva transita, necesariamente, por referir a la base epistemológica que subyace a este fenómeno. Se trata de poner el foco de atención primero en cómo entendemos a estas organizaciones -en general a las unidades empresariales- como parte de un sistema más amplio, el cual se encuentra altamente interconectado. Esta interconexión exige una aproximación que al menos intente dilucidar de qué manera, o más precisamente, que considere las mediaciones a través de las cuales estas interconexiones se materializan. En definitiva, esta materialización es el insumo primario sujeto de observación y de indagación para quien investiga; se trata de aquello que empíricamente es sujeto de ser aprehendido y que permite dar cuenta de nuestro objeto de atención en este caso: *la de dinámica de relación de las organizaciones de Economía Social y Solidaria con las comunidades así como los efectos derivados*.

La materialización de estas interconexiones las consideramos mediante esta *lógica relacional*; o sea, con quiénes y para qué se relacionan las organizaciones. Es esta la base que provee la primera aproximación para estudiar y luego dar cuenta, del efecto de estas organizaciones a nivel local. Aun así, esta lógica de aproximación podría resultar interesante de explorar en otro tipo de organizaciones y empresas en general. Se parte de preguntas sencillas, que a pesar de esta simpleza abren un camino para la indagación, el conocimiento y, finalmente, el análisis de las organizaciones y sus efectos. Los cuales estarán más apegados a la realidad empírica de ellas y, a su vez, al horizonte de posibilidades que surgen de una aproximación de este tipo.

Justamente cuando se desea observar la relación de las organizaciones de ESS con las comunidades, se parte de que hay una combinación de elementos en juego y no solo aspectos económicos. Con frecuencia se buscan aspectos como empleo, ingreso, encadenamientos productivos, entre los más frecuentes. Pero ¿qué sucede cuando se trata de los “efectos sociales”? Más aún, ¿hasta qué punto resulta conveniente entenderlos como efectos distintos? No se pretende resolver esta habitual separación entre lo económico y lo social, pero sí ofrecer pistas para una aproximación de manera que mediante una lógica relacional, se ofrezcan insumos sobre el modo complejo de cómo las organizaciones de la Economía Solidaria, por su arraigo y vínculo profundo con los espacios concretos donde se ubican, logran construir una relación rica en efectos asociados al desarrollo, también desde una perspectiva social. La cual, con frecuencia, se presenta difícil de aprehender.

Un punto de partida ¿de consenso?

El fenómeno empresarial como actividad humana que se suscribe en contextos concretos, sean locales y/o globales, no es posible abstraerlo ni de relaciones entre actores sociales ni de una ubicación espacial determinada. No hay empresa, sea del tipo que sea, que opere con independencia de actores a los que su actividad afecta y de un medio ambiente que también recibe el impacto de su actividad. Lo anterior podría ser tomado como una constatación que no admite discusión, lo cierto es que la posición de Milton Friedman, aunque podría haberse convertido en políticamente incorrecta, no es menos susceptible de estar incluso normalizada dentro de las lógicas operacionales de empresas en la actualidad. Para este autor, las empresas no tienen mayor responsabilidad social que la de generar valor para sus socios. A su vez, menciona algunas pautas mínimas legales y de “competencia leal” que se deben respetar (Friedman, 1966, p. 173), nada más. En general se trata de una postura auto-referenciada de la empresa, en la que poco o nada interesa a la empresa fuera de ella misma y de su propósito supremo.

También, Adela Cortina señala la pretendida condición “amoral” que algunas corrientes de pensamiento han querido imprimir a la actividad empresarial (1997, pp. 19-23). Para ello se refiere a tres líneas de influencia ideológicas principalmente: *el positivismo*, que deriva del postulado de que la economía no puede mezclarse con valoraciones subjetivas y que debe pretender siempre objetividad; *el marxismo*, el cual parte de la negación misma de la empresa como creación burguesa que porta en sí misma la condición de explotación del trabajo humano, por ello no puede ser objeto de una cualidad moral; finalmente, la tercera, hace referencia a las *teorías de las organizaciones*, que sugieren que las personas, y no las organizaciones, son objeto de una exigencia moral. Tanto la primera como la tercera, en el contexto de la práctica económica de las empresas, son las que pueden tener mayor vigencia a pesar de algunas corrientes que contravienen, de una u otra manera, esta supuesta condición aséptica de las empresas, en cuanto a alguna exigencia de comportamiento moral o responsabilidad frente a su actividad. Un buen ejemplo de estas corrientes, a pesar de las limitaciones que puedan reconocérsele, es la llamada Responsabilidad Social Empresarial.

La cuestión primordial, en este punto de inicio, es reconocer que no está, sobre todo la práctica, libre de controversia respecto a la idea de que cómo las empresas responden frente a sus responsabilidades con la sociedad. Hay ejemplos dramáticos, como los ocurridos en Asia, especialmente asociados a la industria textil, donde incendios muy relacionados a las pésimas condiciones laborales han ocasionado cientos de muertes. El más grande de los últimos años acontecido en Bangladesh en 2013 (El Mundo, 2013), con un total de 300 personas muertas. Pero, en Costa Rica, la situación laboral no es favorable para el 60% de las personas asalariadas, como señalaba el Programa Informe Estado de la Nación en su decimonoveno informe (2013), las cuales veían incumplido alguno de los derechos laborales garantizados por ley. Todo esto para indicar que, a pesar de ciertas corrientes de pensamientos que señalan la responsabilidad de la actividad empresarial frente a la sociedad y al medio ambiente, hechos lamentables siguen sucediéndose. La práctica es elocuente al expresar cómo aquella postura que en la década de los sesenta defendía Friedman sigue presente, tal vez no explícitamente por su grotesco peso discursivo, pero sí en la práctica.

Lo anterior es un rastro importante, en el tanto la práctica es el paso final de la manera en que afectamos el planeta, no importa cuán seguros estemos de aceptar una idea como válida, la práctica es la que finalmente indica lo que abiertamente no se desea o no se puede decir. No es posible ni se busca afirmar que toda la práctica empresarial no integra otros intereses que los propios, sino solamente que ante lo que podría pensarse que es una idea de consenso, no en pocos contextos cuando se pasa a la práctica, esta no integra plenamente las consecuencias de su actividad y el efecto negativo que esta puede tener en poblaciones directamente afectadas por ella. Desde luego, también hay que hacer referencia al ambiente como una de esas poblaciones. En el tanto se pase por alto el destrozamiento de derechos laborales y del medio ambiente, nos parece que no hay un consenso acerca de que la práctica empresarial, necesariamente, va más allá de la generación de valor para los accionistas. Aunque, como se dijo antes, el peso discursivo de reconocer algo como esto es muy fuerte, la práctica continúa mostrando la existencia de casos que sugieren un consenso que continúa pendiente. La práctica empresarial, por los intereses que convergen en ella, es un terreno en disputa y alberga comportamientos que cuando menos no son claros respecto al modo en que se integran los intereses externos que esta afecta.

Relacionarse, ¿con quiénes?

Fundamentar que es posible aproximarse al conocimiento de las relaciones -implícitamente también de los efectos- de las organizaciones de la ESS con las comunidades, requiere explicitar por qué vías y bajo qué formas se materializan estas *relaciones*. Un primer paso necesario sería referirse respecto a *quiénes* y en *cuáles* condiciones se sustenta esta aproximación. Para ello conviene, en primera instancia, referirse a una cualidad esencial que es propia de la actividad empresarial en general. Luego marcaremos el terreno específico al que refiere nuestro objeto particular dentro de ese universo de empresas más amplio. Como un punto de partida útil, la *teoría de los stakeholders* llama la atención sobre aspectos que son altamente relevantes para comprender esta *dinámica relacional* que se ha venido mencionando. Esta teoría a pesar de que es una vía de acceso metodológico para propuestas como la de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), no es en esta línea en la que, pensamos, se inscribe la posibilidad de comprender el propósito de este documento. En todo caso, esta teoría tiene la utilidad de proveer elementos esenciales para comprender la actividad empresarial como una actividad *profundamente social*. Creemos que no hay otro modo de entenderla, pero, como se ha señalado antes, no es así siempre, y sobre todo en la práctica.

Elsa González ofrece una interesante aproximación. Para ella esta teoría es un puente para, como indica ella misma, “que la ética empresarial dialógica pueda pasar de la teoría a la práctica” (2007, p. 208). En el marco de este artículo, se atienden a otros propósitos y se utilizará, especialmente, la

definición que González toma de Richard Edward Freeman, para poner el foco sobre lo que es un aspecto fundamental, la definición misma de *stakeholder*. A saber, un *stakeholder* es “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa” (Freeman, citado por González, 2007, p. 208). En primera instancia hay en esta definición un elemento implícito que resultar de gran interés: la empresa, como organización social que realiza una actividad que no la realiza en el vacío, todo lo contrario. Aunque parece obvio, sugiere la existencia de actores que son relevantes más allá de la empresa misma, en el tanto son afectados por la actividad de esta. Incluso, para Adela Cortina, todos los afectados –directos o indirectos- por la actividad de una empresa son interlocutores válidos con intereses que merecen tenerse en cuenta en la toma de decisiones (1997, p. 29). Por tanto, no solo se trata de reconocer que existen estos “afectados potenciales”, sino que poseen intereses legítimos en el tanto son afectos por la actividad de la empresa. Ahora bien, continuando con González, hay tres razones principales por las que esta teoría es de interés. Haciendo un breve resumen: 1) porque permite pensar un nuevo paradigma de la empresa, crea la comprensión de “la empresa plural”, más allá de accionistas y trabajadores; 2) porque entre los distintos *stakeholders* que conforman la empresa se establecen relaciones o, como dice González, “entre los distintos stakeholders que configuran la organización empresarial existen expectativas recíprocas de comportamiento”; y 3) finalmente, porque permite divisar la responsabilidad social de la empresa (González, 2007, p. 208-209).

Los puntos 1 y 2 son aspectos especialmente iluminadores en el marco de la idea que se viene procurando sustentar. Lograr reconocer que la empresa es relevante más allá de los accionistas y de quienes laboran en ella es un primer paso en absoluto necesario. Abre a una concepción en la que se visibilizan otros actores para quienes legítimamente la actuación de la empresa no les es indiferente; de esta manera queda abierta la posibilidad de identificar *relaciones* entre esos *stakeholders*, que es a lo que hace referencia el punto 2. De esta manera es posible comprender no solo a la empresa más allá de sí misma sino las relaciones que entre ella y esos actores y/o personas se tejen y se entretejen. Se trata de evidenciar una realidad que existe al margen del ojo de quien la observa, es justamente esa la posibilidad que ofrece esta perspectiva teórica: **hacer evidente la profunda naturaleza social de la empresa**. De esta manera es posible pensar en aproximaciones con metodologías apropiadas. Entendemos que estas relaciones se materializan mediante esa *dinámica relacional* a través de las múltiples formas y vías de relación concretas que deben ser identificadas. Para ello es fundamental antes identificar con *quiénes* se relaciona y *para qué*.

La empresa (y también las organizaciones de la ES) como sistemas abiertos

Es cierto que la actividad de la empresa, cualquiera que sea, por su naturaleza misma, tiene diversidad de efectos en el espacio donde se instala o desde el cual surge. El carácter social de ésta, como se ha visto, lo confirma. Este refiere a una condición que es propia de la empresa como un actor social relevante, al respecto la observación que hace Elsa González permite dar un paso más en la tarea de dimensionar de mejor manera a la empresa, así como su modo de estar presente y de interactuar en el contexto social:

“la concepción de la empresa, como una institución social inscrita en un sistema abierto, dinámico y de interdependencias entre sus instituciones, muestra que ésta actúa dentro de sistemas sociales, político-administrativos y económicos que imponen límites o constricciones al actuar de la empresa pero que también se ven modificados por las políticas, estrategias y valores de la empresa.” (2007, p. 214).

Hay dos vías de relación claramente diferenciadas, aunque inevitablemente entramadas. No es posible la una sin la otra. Las empresas no pueden elegir recibir de su entorno las posibilidades y limitaciones que este le ofrece ni tampoco no transmitir a este los efectos de su actividad. Hay una incidencia mutua. La empresa recibe y da. Hay en esto una constatación que, expresada de esta manera, resulta todavía

muy abstracta. Es decir, hay una condición que induce efectos que van en doble vía pero que no precisa aspectos más concretos sobre cómo se realizan estos efectos, a quiénes afecta y, lo más importante quizás, cuáles son estos efectos. Por ahora, la afirmación de González hace posible constatar una condición esencial: la empresa habita un sistema abierto en el que interactúa con otros actores sociales que están interconectados a través de marcos comunes y relaciones de interdependencia.

La empresa depende de su entorno, toma de él todo lo que requiere para realizar su actividad productiva. Al mismo tiempo lo transforma. No es viable, al menos no razonablemente, posicionarse desde una perspectiva que observe parcialmente esta cualidad sistémica de la existencia de la empresa. Aún más, tal como lo vemos, la empresa es en sí misma un sistema en el tanto que procesa insumos y genera productos, y que a su vez ocupa un lugar en un sistema más amplio. En toda esta compleja red, las relaciones son las que crean las conexiones. Pero, tal como se sugirió antes, estas conexiones son tanto *elegidas* como *no-elegidas*, así como sus efectos. Si, por ejemplo, solo se considera de una empresa A su impacto en el empleo al indicar el número de puestos de trabajo que genera de manera directa e indirecta, esto es insuficiente para valorar el conjunto de la incidencia de esa empresa en el espacio donde primariamente desarrolla su actividad.

Es la empresa un sistema, y es uno abierto en el tanto se alimenta a través de las interacciones e interrelaciones que genera para poder llevar a cabo su actividad productiva. Si se desea conocer más cercanamente los efectos de la actividad de una organización empresarial habría que iniciar teniendo claridad de esta cualidad sistémica. Para ello se hace necesario trazar una delimitación lo más precisa posible de los *stakeholders* o de *las partes interesadas*, que son quienes de manera más directa reciben los efectos de dicha actividad. El mapa puede ser tan complejo y amplio como cada empresa lo requiera, abriendo la posibilidad de crear grupos de actores, de tipologías de relación y, finalmente, de efectos. Para lograr esto último es necesario también determinar el *para qué* de esas relaciones, a qué necesidad o intención responden. En cualquier caso, los límites están determinados por la creatividad de quién investiga, es decir, de quién en última instancia desea conocer.

Hasta este punto se ha hecho referencia a cualidades o aspectos que comparten las empresas en general de cualquier tipo. Creemos que son cualidades que también comparten las organizaciones empresariales de la Economía Solidaria. Esto, aunque cierto, no podría simplemente limitarse a una argumentación tan general de lo que son y cómo pueden relacionarse y afectar su entorno más próximo una empresa de tipo accionario a una de tipo asociativo-democrático. Hay diferencias constitutivas, que no son solo internas o que, al menos, no se expresan solo internamente. Sobre esto se hará referencia a continuación.

El fenómeno asociativo como fenómeno particular

En qué sentido se puede decir que el fenómeno asociativo es particular y, si lo es, respecto a qué. Hay dos cuestiones en este planteamiento: la primera referida a sí mismo como fenómeno que requiere de unas ciertas características propias para identificarse a sí mismo; la segunda, se refiere a una particularidad que surge de una comparación implícita, o sea, es *particular* respecto a otro fenómeno frente al cual se posiciona de alguna manera. Podría decirse que la primera se refiere a una cuestión más de tipo ontológico y, la segunda, a una de tipo propiamente histórico.

Al decir que es un fenómeno particular, primeramente se dice que lo es *en sí mismo*. Es decir, las organizaciones de Economía Social y Solidaria, reúnen cualidades propias que las hace ser y pertenecer simultáneamente; o sea, ser identificables por esas cualidades comunes, particulares y compartidas. Hay tres elementos que podrían considerarse esenciales: propiedad colectiva, distribución democrática

de los beneficios y gestión democrática. Luego, como es natural, cada uno de estos elementos se realiza con diversos matices. Es en este punto en el que la diferencia que se proponía antes se hace difusa y solo sirve como un punto de partida a nivel analítico. Esas cualidades que hacen que las organizaciones de la ESS se identifiquen dentro de ella, son a la vez las que la diferencian de otras formas de organización económica. Podría decirse que, sus cualidades propias adquieren una dimensión histórica relevante.

No se trata de entrar en argumentaciones valorativas, sobre si las organizaciones de la Economía Solidaria “son mejores” a otras formas de organización empresarial. Por el momento se desea, únicamente, señalar esas características que las hace ser, propiamente, y ser diferentes en consecuencia. Estas diferencias tienen raíces que también son necesarias de dilucidar, aunque sea de manera muy breve. Esa raíz se refiere a las personas *-quiénes crean-* y a relación de las personas con el tipo de proyecto productivo en cuestión *-cómo se relacionan-*, es decir, ¿quiénes son y cómo participan las personas de ese proyecto? Advertía Luis Razeto (2007) que detrás de los factores productivos hay personas concretas y el carácter de la empresa queda determinado dependiendo de cuál factor la organice. Por ejemplo, si es el capital, o sea, las personas que lo poseen, el *factor organizador* que tendrá una empresa de capital determinará los tres aspectos antes mencionados *-propiedad, distribución de beneficios y tomas de decisiones-* y quedarán irremediablemente determinados por este origen. De igual manera, las relaciones entre los factores y las personas que los poseen quedan condicionados.

En cambio, Razeto da un aporte para comprender las organizaciones de lo que denominó inicialmente “Economía de Solidaridad”. Cuando las personas se unen para organizarse a pesar de poseer pocos y/o precarios factores de producción para desarrollar un proyecto productivo, ¿cómo se explica esto en términos económicos? ¿cómo se pasa de una precariedad de factores productivos a un proyecto estable? Para Razeto esto se explica por una categoría que llamó *Factor C*⁶² (*Ibid.*), que es la solidaridad, la cooperación, la ayuda mutua y la confianza convertidas en un concepto síntesis económicamente identificable. Esta funciona como categoría analítica y, en la práctica, como un factor productivo efectivamente operante en la empresa. Pero más allá de sí misma, habría que referirse a aquello que podría hacer que las organizaciones o empresas de Economía Solidaria incidan de manera particular en las comunidades.

La cuestión del espacio y el arraigo: condiciones para una dinámica de relación particular

Las organizaciones de Economía Solidaria poseen algunas características que, como se verá, se consideran determinantes para sugerir un tipo de relación particular con las *zonas de influencia primaria*⁶³ (Céspedes, et al., 2017). Esto puede integrar varias comunidades y distritos, principalmente, aunque también cantones ocasionalmente. La cuestión que parece altamente relevante es determinar *por qué* se propone que estas organizaciones tienen una forma particular de relacionarse y, por tanto, de afectar positivamente sus entornos comunitarios.

Lo primero es considerar *el espacio* como una delimitación física asociada indisolublemente a dinámicas particulares de tipo cultural, social, político y económico, en el cual, desde luego, existen las organizaciones de ESS. Así define y expresa Milton Santos lo que es el *espacio*: “conjunto indisoluble, solidario y también contradictorio, de sistemas de objetos y sistemas de acciones, no considerados aisladamente, sino como el contexto único en el que se realiza la historia” (Santos, 2000, p. 54). De este modo se entiende que el espacio es una unidad, que podría decirse compleja en el tanto integra sujetos y acciones, que a la vez configuran y son configurados. Indicar que una empresa, de cualquier

62 El Factor C merece sin duda un análisis aparte, amplio y detallado. Se puede encontrar a lo largo de la obra de Razeto, un texto en particular es “Lecciones de Economía Solidaria. Realidad, teoría y proyecto” (Uvirtual, 2007).

63 Se refiere al espacio inmediato más cercano a la organización, definido por estos autores a partir de la procedencia de las personas asociadas.

tipo, se asienta en un espacio físico determinado, cae por su propio peso, es obvio. Pero, al comprender que una empresa o, como se refiere en este documento, una organización de la ESS, existe en un espacio particular, no se entiende como un hecho producto del azar o de la simple conveniencia por la ubicación de unos recursos que le son necesarios. **Las organizaciones de la Economía Solidaria no se “instalan en” sino que “surgen desde” un espacio determinado.** Esto es fundamental y es, tal como se propone, una cualidad particularmente potente en términos de explicar la diferencia entre nuestro objeto de análisis en este documento y otras formas de emprendimiento económico. Esta cualidad está asociada al segundo elemento que se considera determinante para comprender lo que hay de relevante en cómo se relacionan las organizaciones de ES y las comunidades.

Este segundo elemento es el *arraigo*. Se trata de uno que, utilizado como categoría analítica en el marco del presente documento, cumple una función operativa fundamental en la tarea de enmarcar la particular relación de las organizaciones de ES y las comunidades. Por arraigo entendemos aquella cualidad entre dos elementos, A y B, en la que B no puede ser entendida sin A. Es decir, A (espacio) existe y a la vez define la posibilidad de existencia de B (actor social en cuestión). Hay un vínculo de dependencia que se teje a todo nivel: social, político, cultural y económico, de B con A. En definitiva, B no puede ser entendida sin A. No se trata de un vínculo fortuito, ni si quiera voluntario. Es así que B se enraíza en A para poder ser y cumplir su propósito específicamente económico que es el que le da, finalmente, su razón de ser, pero entendiendo que en el proceso de lograrlo, este está configurado por los condicionamientos y posibilidades que A le provee. Decimos entonces que las organizaciones de ESS se arraigan en un espacio determinado, porque lo necesitan sin remedio y esto está determinado porque ella, como decíamos más arriba, **surge desde** él. En este sentido el espacio es un ente vivo que da a luz a la organización, y esta porta la “información genética” que este le ha impreso.

La investigación “Cooperativas y su impacto al desarrollo. Reconociendo formas y vías de impacto” (Céspedes et al., 2017), detecta lo que los autores llaman *roles sociales de las cooperativas*. Es decir, al buscar de qué forma las cooperativas⁶⁴ contribuyen al desarrollo en las llamadas zonas de influencia primaria, los investigadores encuentran que no se trata solo de “impactos”, entendido como incidencias puntuales, sino de una relación estable y sostenida que podría entenderse como un resultado del *arraigo* de las cooperativas al espacio que las ha generado y en cual existen. Es decir, hay una pertenencia o identificación profunda que permite que se generen vínculos en la forma de roles que estas ejercen y que crean una dinámica de relación que posibilita aportes diversos al desarrollo de las comunidades. Esto es posible sostenerlo, en el tanto el trabajo antes mencionado, identifica roles que permiten comprender que esos aportes de las cooperativas obedecen tanto a una cierta estabilidad como a un re-conocimiento mutuo -cooperativa/comunidad. Sobre esto vale la pena profundizar un poco más.

Los hallazgos y el sustento que provee este trabajo permite, en este punto concreto, comprender que roles como lo son, por ejemplo, “agente detector de necesidades locales” y “plataforma generadora de insumos (información) a terceros sobre problemáticas locales”, suponen más que una relación puntual, refieren a una conexión entre las cooperativas y las comunidades. Ahora bien, ¿cómo detectan y llegan a estos hallazgos los investigadores? Hay en esto dos elementos que ayudan a comprenderlo: el primero se refiere a que estas organizaciones se identifican con las comunidades y esto les permite no ser indiferentes a sus problemáticas. Las conocen. El segundo elemento refiere a comunicar ese conocimiento. Esto es especialmente relevante en el tanto plantea una pregunta que es clave: ¿cómo y con qué autoridad las cooperativas comunican esta información? Bueno, esto refiere a la legitimidad que tienen estas organizaciones frente a terceros que confían en la información que ellas ofrecen sobre la comunidad. Es decir, terceros, que pueden ser públicos o privados, reconocen el arraigo de

64 Este estudio se realizó considerando solo cooperativas, once en total. Aunque la población a la que se hace referencia en este documento incluye a las cooperativas, no solo se refiere a estas. Dentro de las organizaciones de la Economía Solidaria incluye diversidad de formas asociativas de carácter democrático.

las cooperativas, el cual se traduce en la capacidad de percibir y reconocer problemáticas locales para luego comunicarlos. También es posible plantear la situación de manera inversa, ¿podría un actor externo solicitar información a una organización que no evidencia conocimiento de las situaciones que vive la o las comunidades? En esta confianza hay, implícitamente, un reconocimiento del arraigo y de la capacidad de conocer el entorno comunitario de las cooperativas.

Estas cualidades no surgen espontáneamente ni en cualquier condición. *Quienes integran las organizaciones de la ESS son, simultáneamente, quienes habitan estos espacios.* Es así para la inmensa mayoría de casos. Podría decirse que una fuerte característica que marca el carácter local de estas organizaciones está dada por esta **doble pertenencia**. Citando nuevamente el trabajo de Céspedes y Segura, se encontró que era frecuente en los casos estudiados, que refirieran a solicitudes de colaboración que las mismas comunidades solicitaban para apoyar actividades comunitarias, como lo indica el rol “Plataforma de apoyo a actividades que recaudan fondos en beneficio de las comunidades o la región”. Es decir, no solo actores externos reconocen esa conexión entre las cooperativas y las comunidades, también estas últimas lo hacen y en primera instancia es lo más relevante. Este estudio permite visibilizar cómo se materializan las relaciones entre las cooperativas y las comunidades, pero además permite comprenderlas como una dinámica estable en el tiempo que además supone vínculos entre ellas que no son evidentes, incluso con frecuencia están fuertemente normalizados. El arraigo al espacio podría decirse que genera pertenencia por una parte y reconocimiento por otra. Ambas cualidades caracterizan una forma de relacionarse y consecuentemente de incidencia que podría considerarse particular, diferente a otras formas de relación que otros actores, incluso organizaciones económicas, pudieran tener.

Hacer visible la particular relación de las organizaciones de la ES con las comunidades

La dinámica relacional como puerta de entrada

Se ha insistido en mostrar que las empresas, y también las organizaciones de la ES, conviven como parte de un sistema abierto más amplio, que las condiciona de muchas maneras, al tiempo que se produce un efecto producto de la actividad de estas que recibe de vuelta ese sistema más grande. En resumen, una relación de ida y vuelta. Esta cualidad dual es en realidad generalizable a cualquier empresa, pero, también se ha señalado, que elementos internos de las organizaciones de ES no solo las caracteriza, sino que también les permite crear vías de relación con sus entornos que son particulares. Estas formas particulares de relación propias de estas organizaciones son las que es necesario conocer, precisamente porque ellas conducen a conocer los efectos que estas generan en sus zonas de influencia primarias, o sea, las comunidades.

La propuesta que se ha desarrollada tiene como corolario esta proposición: si se desea conocer las formas de relación y los efectos de las organizaciones de la ESS, especialmente los efectos sociales de estas, se debe responder inicialmente a una pregunta que es central y que se presenta como la síntesis de lo que se ha venido desarrollando: ¿con quiénes se relacionan las organizaciones de la ESS y para qué? El supuesto⁶⁵ del que se parte es que, al conocer con quiénes se relacionan las organizaciones, es posible determinar cuáles son esas vías de incidencia y qué propósito tienen, de este modo se construye una vía de aproximación metodológica a la cuestión de **conocer el efecto de las organizaciones de Economía Solidaria**. Con mucha facilidad plantearse este objetivo puede resultar un punto de partida confuso, especialmente si se trata de conocer los efectos sociales. ¿Cómo y por cuáles medios se pueden identificar? Es la pregunta que pareciera marca un punto de partida y a la cual se ha quiere dar una salida desde esta propuesta. Es así que fijar la atención en la *dinámica relacional* viene a ser una puerta de entrada, metodológicamente hablando, para satisfacer el objetivo antes mencionado.

La dinámica relacional y los efectos sociales de las organizaciones de la ES

65 No se trata de un supuesto arbitrario, surge como producto de las dinámicas de relación detectadas en el estudio antes citado (Céspedes y Segura, 2017).

Los efectos sociales de las cooperativas y, en general, de las organizaciones de la ESS están ahí. Se han ofrecido criterios teóricos para sostener el sentido que tiene comprender a las organizaciones como sistema abiertos que a su vez se desarrollan en un sistema más amplio. Esto permite ver la riqueza y la complejidad de relaciones posibles. Pero, aun así, no se trata de un caos de relaciones que van y vienen sin sentido. Cuando se comprende que el factor espacial es determinante, tanto para promover el surgimiento y desarrollo de organizaciones productivas en general, como para comprender las posibilidades de incidencia local que estas tienen, se abren posibilidades para abrir nuevas dimensiones de comprensión más amplias de lo económico. Las relaciones económicas son relaciones sociales, pero, además, no se dan en el vacío. Buscar, así, sin más, los efectos sociales de las organizaciones de la ES, presenta una primera línea de dificultad que parece ser metodológica, pero creemos que es primeramente teórica.

Se ha procurado ofrecer una argumentación que dé recursos teóricos para comprender el fenómeno en cuestión a partir de comprender la realidad en la que existen estas organizaciones. Luego se ha visto, cómo las cualidades que son propias de estas formas de organización económica entran en una especie de relación dialéctica con el entorno. Como se ha sostenido las organizaciones de la ES no se instalan en el territorio, sino que surgen desde él. Al pretender observar, comprender y dar cuenta de las relaciones y efectos de las organizaciones de la ES, se debe integrar analíticamente esta cuestión que puede expresarse como arraigo territorial. Los efectos son producto de condiciones previas, en este caso lo organizacional está condicionado por lo territorial y así, lo territorial luego se afecta por el modo de organización que es particular al ser asociativo-democrático. Esa relación se materializa en las acciones que en dicho marco surgen, entre las organizaciones y las comunidades. Por lo que resulta pertinente *determinar esas formas de incidencia a través de conocer con quiénes y para qué se relacionan las organizaciones de ESS*. Esta lógica relacional la hemos tomado como una puerta de entrada metodológica que permite detectar y comprender rincones interesantes sobre cómo y qué conocemos de los efectos amplios social que estas unidades económicas de tipo asociativo-democrático producen en sus espacios más cercanos, los mismos de los cuales surgen.

A manera de conclusión

Finalmente, reconocemos que la propuesta desarrollada en este documento no satisface, solo aspectos de tipo académico. Visualizamos en ella potencialidades para la acción política mediante la concepción y puesta en práctica de políticas con un enfoque territorial. Las organizaciones desde este carácter de *doble composición*: comunitaria – organizacional, pueden ser comprendidas como *agentes dinamizadores del desarrollo local* en el tanto son expresiones auténticas de las necesidades y las búsquedas que las personas, desde los mismos territorios, ejercen para buscar soluciones colectivas a problemáticas y necesidades de las personas en las comunidades. Lo que se concreta como una iniciativa productiva es, en realidad, una expresión de lejos, más compleja y rica en posibilidades.

Explicitar que las organizaciones de la ESS surgen desde el territorio y no se “instalan” en él, tiene implicaciones amplias no solo en cómo caracterizamos –y comprendemos- a estas expresiones económicas como un fenómeno económico, sino también en cómo las comprendemos desde su profundidad social y política. Creemos que esto abre una posibilidad interesante para que la política pública pueda entramarse en torno al tejido social y económico que conforman estas organizaciones y aprovechar así las plataformas existentes en las comunidades, de las cuales estas organizaciones forman parte. Esto supone no solo abogar por una acción política respetuosa de las instancias y formas de organización local, sino, también, abrir el espacio para pensar la acción del Estado de modo que se supriman lógicas trazadas verticalmente -direccionalidad del poder (Bobbio, 2001) - desde el Estado, sea con las organizaciones o con la comunidad. Es necesario que se puedan establecer propuestas

desde lógicas que supongan la promoción y el fortalecimiento de relaciones virtuosas entre las mismas organizaciones y de estas con el entramado comunitario, a todo nivel. Esto, más allá de solo pensar en las llamadas “cadenas de valor”, que suelen tener un enfoque con frecuencia economicista, sino desde *lógicas solidarias ampliadas* que acerquen y potencien a las organizaciones y que a la vez potencien una acción del Estado más eficaz y respetuosa con las comunidades y sus formas de organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Bobbio, N. (2001). *El futuro de la democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Céspedes, J. C. y Segura, Ó. (2017). *Impacto de las Cooperativas al Desarrollo. Reconociendo formas y vías de impacto*. San José: Editorial Infocoop.
- Cortina, A. (1997). Presupuestos éticos del quehacer empresarial. En: Adela Cortina (coord.), *Rentabilidad de la ética para la empresa*. Fundación Argentaria, España,.
- Friedman, M. (1966.). *Capitalismo y libertad*. Madrid: Ediciones RIALP.
- González, E. (2007), La teoría de los *stakeholders*. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa. *VERITAS*, vol. II, n° 17, pp. 205-224.
- Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (2013). *Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José.
- Razeto, L. (2007). *Lecciones de Economía Solidaria: Realidad, Teoría y Proyecto*. Santiago de Chile: Ediciones Uvirtual.net.
- Santos, M. (2000). *La Naturaleza del Espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona, España: Editorial Ariel S.A.
- El Mundo (2013). La tragedia en Bangladesh destapa ‘los talleres de la miseria’. [Citado el 4/8/2017]. Disponible en: <http://www.elmundo.es/elmundo/2013/04/25/internacional/1366885756.html>

12 años de avances en la institucionalización de la economía social en Argentina. Desafíos del escenario actual

Lic Verónica Haddad y Lic. Natalia Stein⁶⁶

El objetivo del trabajo es exponer la experiencia argentina a partir de las políticas públicas que favorecieron el desarrollo y la consolidación de las organizaciones de la economía social y sus redes durante 2003 - 2015.

Se analizará si las mismas produjeron cambios estructurales, al ser materializadas en normativas específicas, planes y programas que contribuyeron a la creación y fortalecimiento de las organizaciones y a la ampliación de sus redes.

Se estudiará la implementación de dichas leyes orientadas a la promoción y el desarrollo de las organizaciones de la economía social y solidaria, así como también los desafíos del Programa Nacional de Ingreso Social con Trabajo que indujo, desde el Estado, a la conformación de cooperativas organizadas territorialmente. Al respecto se focaliza el trayecto formativo sobre Economía Social y Solidaria, articulado interinstitucionalmente para favorecer la transformación social desde las bases, sintonizando los valores de la identidad cooperativa.

La metodología utilizada es la recopilación de datos de publicaciones gráficas y virtuales, así como el relato de la experiencia concreta de actores vinculados a las distintas etapas y experiencias mencionadas, tanto funcionarios de los ministerios involucrados como universitarios, docentes e integrantes de otras redes de organizaciones de economía social.

Palabras clave: Políticas Públicas, inclusión social, Cooperativas, Trabajo, Transformación social

Introducción

Desde la asunción del presidente Néstor Kirchner en Argentina en 2003, comenzaron transformaciones estructurales con el fin de revertir la profunda crisis socioeconómica y cultural, producto de un modelo económico socialmente excluyente. La concentración económica es la contracara de la exclusión y esta había alcanzado niveles inéditos en el país. Los programas sociales implementados por gobiernos anteriores eran insuficientes para superarla y como estrategia para paliar la situación crítica, aparecían diversas y novedosas experiencias de economía social y solidaria, como los clubes de trueque, las fábricas recuperadas por la cooperativización de sus trabajadores y distintos tipos de emprendimientos socioproductivos que trataban de lograr ingresos para el sustento familiar dando lugar a lo que se denominó la “segunda generación” de experiencias de economía social y solidaria (García Delgado,

66 Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina.

2004), con características de mayor informalidad que la aparecida en la segunda mitad del siglo XIX con los pioneros de Rochdale.⁶⁷

La inclusión social era el desafío prioritario y en este marco, comenzaron a proyectarse los ejes rectores que fueron configurando una transformación en la metodología de construcción de políticas públicas orientadas al fortalecimiento de la democracia, con espacios de debate participativos para la planificación, gestión y evaluación de las políticas sociales y para la reconstrucción del entramado social. Se instauró el concepto de políticas sociales integradas. De 76 programas sociales vigentes en 2002, en 2003 se diseñó un abordaje en torno a tres líneas: Plan Familias, Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” y Plan Nacional de Seguridad Alimentaria. Luego se agregó el Plan Nacional de Recreación y Deporte Social. En 2009, la propuesta se integra en dos ejes de acción: Argentina Trabaja y Familia Argentina (MDSN, 2010).

Lo novedoso fue el cambio de paradigma en la política social. Integrando las dimensiones económica, social y cultural, otrora escindidas, la política social involucra ahora trabajo y producción. La promoción socioproductiva representa un viraje total desde una concepción de sujeto beneficiario pasivo a otra noción en la cual las personas y sus organizaciones son protagonistas activos de la transformación social. El modelo de crecimiento con inclusión social se organizaba desde la Política Pública en torno al binomio trabajo–familia, al centrarse en “el desarrollo de la persona, en la familia como núcleo contenedor y en el trabajo como elemento dignificador, mediante acciones concretas de apoyo a proyectos socioproductivos que generan puestos de trabajo, para integrar a las mayorías, con producciones sustentables orientadas al consumo popular” (Gandulfo, 2010).

Así, la economía social se convirtió en la estrategia para la inclusión social, aprovechando su potencial de generadora de trabajo, y con el aporte adicional de configurar un modelo de desarrollo alternativo y sustentable dada su práctica de toma de decisiones democrática y distribución equitativa de los excedentes.

La decisión política de favorecer el desarrollo y la consolidación de las organizaciones de la economía social tenía una direccionalidad clara y transformadora, enmarcada en favorecer un sistema de relaciones basado en la participación, la solidaridad y la reciprocidad. La economía social se constituyó así en un subsistema creciente en la economía plural⁶⁸ interactuando con la economía pública y el capitalismo empresarial con fin de lucro. Su carácter distintivo de primacía de las personas, el trabajo y la producción por sobre el capital en la distribución de excedentes, pone a la persona como protagonista y sujeto de derechos integrando un proyecto colectivo de transformación social.

El Estado Nacional avanzó en la institucionalización y formalización de las organizaciones de la economía social fortaleciendo y ampliando sus redes. El corolario fue la mejora de los índices de desarrollo humano⁶⁹ y la recuperación de derechos civiles, sociales, económicos y culturales.

“Entre 40 países de diversas regiones a nivel mundial, el Informe de Naciones Unidas de 2013 destaca a países de América Latina, pioneros en los tres impulsores del desarrollo: mayor proactividad del Estado en las políticas de desarrollo, mayor integración con los mercados globales, y sobre todo innovación

67 Según datos del INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, la pobreza en Argentina había dejado de ser marginal para convertirse en central. A principios del 2002, el 54,3% de la población estaba bajo la línea de pobreza y un 20% de la Población Económicamente Activa no tenía trabajo, mientras un 20% se encontraba en condición de subocupados.

68 Ya en 2003 Daniel García Delgado hablaba de la Economía Social como subsistema en el marco de una economía plural.

69 Argentina se ubicó entre los países de alto desarrollo humano después de haber superado la crisis de 2001-2002. El valor del IDH para 2006 es de 0,860 lo cual ubica a Argentina en el puesto 46 entre 179 países. Se presentan a nivel subnacional disparidades en la mejora de los índices, sobre todo del IDHA, que incorpora otros indicadores.

ejemplar en políticas sociales.”⁷⁰

La economía social y solidaria como forma diferente de relacionamiento entre las personas y las comunidades y entre estas y su medio ambiente, interpela formas perimidas del sistema político, económico, social y cultural. Representa un cuidado del otro y del espacio que había sido olvidado en pos de un crecimiento cada vez más desigual e inequitativo. “Esta manera de tener ciertos códigos, ciertas regulaciones, instituciones, y vinculaciones, basadas en principios diferentes a los del sistema capitalista, favorece la reproducción de la vida de las personas y permite mejorar sus condiciones de vida en base a conceptos de solidaridad y reciprocidad” (Sánchez Zurita, 2010).

Desarrollo:

La institucionalización de la economía social desde el Estado Nacional se materializó especialmente por las iniciativas de la gestión del Ministerio de Desarrollo Social (MDS), que durante el período 2003-2015 fue impulsor de ideas convertidas en leyes, instalando una verdadera bisagra y favoreciendo un proceso de transformación cultural.

Otras dependencias del Estado también tomaron a la economía social como estrategia de inclusión y desarrollo, con la creación de nuevas estructuras, planes y programas que impulsaron la formulación de proyectos en este sentido. Testimonio de ello fueron la creación del Centro de Investigación para la Pequeña Agricultura Familiar (CIPAF) dentro del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), o iniciativas como la asignación de presupuesto para apoyar proyectos socioproductivos y de comercialización, incorporando al Programa “ProHuerta” al Plan Nacional de Seguridad Alimentaria.⁷¹

Con estas acciones, el Estado asumió una **práctica reparadora y de restitución de derechos sociales y humanos**, que fueran violentados por las políticas neoliberales y los agronegocios de la riqueza concentrada. En esta nueva etapa se promovieron emprendimientos que generaran empleo y mejoraran los ingresos familiares, recuperando el trabajo como integrador social, la solidaridad en el esfuerzo conjunto, la complementariedad y el asociativismo, la distribución equitativa y el compartir comunitario. Las organizaciones del campesinado, las cooperativas de trabajo, las fábricas recuperadas y las empresas sociales, fueron así partícipes en un modelo de construcción de la Política Pública de abajo hacia arriba, con una lógica de democracia participativa.

Tres leyes surgidas de la gestión del Ministerio de Desarrollo Social:

1) Ley 25.865/2004 y creación del Registro de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social, que dio origen al Monotributo Social:

El Monotributo Social es un régimen tributario optativo creado en 2004, tras fuertes discusiones con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). El objetivo principal fue incorporar a sujetos históricamente excluidos de la economía formal, reconociendo sus actividades productivas, comerciales y de servicios, incluyéndolos en la cadena de valor y mitigando así su condición de vulnerabilidad. A partir de esta iniciativa inédita, estos contribuyentes, con subsidio del Estado, quedan habilitados para emitir facturas, ser proveedores del Estado por contratación directa (Dto. 204/04), acceder a prestaciones

70 “El ascenso del Sur es uno de los hechos más notables del nuevo escenario mundial” señaló Heraldó Muñoz, Director del PNUD para América Latina y el Caribe (Ciudad de México, 14 de marzo de 2013: Presentación del Informe de Desarrollo Humano 2013).

71 Otro ejemplo son las diversas ferias que se promovieron, como la Feria Nacional de la Semilla Nativa y Criolla, con una modalidad de gestión asociada entre organismos del Estado Nacional y el conjunto de organizaciones representativas del campesinado y la agricultura familiar del país.

de las obras sociales del Sistema Nacional de Salud e ingresar al sistema previsional. Además, los monotributistas sociales pueden acceder a la Asignación Universal por Hijo.

El organismo encargado de gestionar el Monotributo Social es el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social, dependiente de la Dirección Nacional de Fomento del Monotributo Social, que trabaja con redes y organizaciones de emprendedores fortaleciendo proyectos en marcha e impulsando nuevas iniciativas. La inscripción también puede realizarse en los Centros de Referencia (CDR)⁷². En el Registro de Efectores pueden inscribirse personas que realicen una única actividad económica, proyectos productivos que lleven adelante grupos de hasta tres integrantes, y cooperativas de trabajo con un mínimo de seis asociados, las que gozan a su vez de beneficios fiscales⁷³. En todos los casos, los alcanzados son emprendedores en situación de vulnerabilidad social que no generen ingresos anuales superiores a \$72.000⁷⁴ –monto vigente desde abril de 2016–, con una actividad económica genuina y enmarcada en el Desarrollo Local y la Economía Social, respondiendo al perfil productivo de la región.

Objetivos de la creación del Monotributo Social:

Resolver el problema de los trabajadores por cuenta propia, en situación de vulnerabilidad social, que no accedían a la economía formal y la seguridad social.

Permitir la regularización ante la Administración Federal de Ingresos Públicos.

Proveer acceso a Obra Social, con cobertura médica para el titular y su grupo familiar.

Permitir a trabajadores activos ingresar al sistema de previsión social.

Disminuir las barreras de entrada al trabajo registrado, a través del apoyo del Estado a actividades económicas que tienen aptitudes pero carecen de recursos.

Fortalecer la economía social, como medio para construir redes y vínculos solidarios.

El Monotributo Social cumplió asimismo una función de “alfabetización tributaria”, instruyendo a la población históricamente excluida en el inicio de trámites con el Estado, y dando la bienvenida a cualquier ciudadano que quisiera iniciar una actividad sin contar con capital económico. Marcó un hito en el desarrollo de las políticas sociales y fue inédito en el país y Latinoamérica. Formalizando el trabajo no formal creado por la economía social, su instrumentación contribuyó a revertir políticas de asistencia transformándolas en políticas de promoción socioproductiva.⁷⁵

A partir de esta Ley, se define como Efector Social a toda Persona Física en situación de vulnerabilidad social, o Cooperativa de Trabajo cuyos integrantes se encuentren en idéntica situación, reuniendo las condiciones requeridas de acuerdo al marco normativo⁷⁶. La categoría es permanente, es decir que el derecho se mantiene

72 Se trata de espacios conformados por equipos interdisciplinarios que articulan las diversas líneas de acción del MDS para construir, participativamente con la comunidad, estrategias de desarrollo local y provincial desde un abordaje integral. Distribuidos por todo el país, los CDR funcionan como delegaciones locales del nivel central.

73 Impuesto al Valor Agregado: Las cooperativas inscriptas en el Registro Nacional de Efectores pueden vender y facturarle al Estado y/o a clientes privados. Las que prestan servicios exclusivamente al Estado están exentas del pago del IVA, es decir, del 21% sobre el monto de sus ventas, mientras que las que presten servicios a privados, pagan el 10,5% del Impuesto. - Impuesto a los Bienes Personales: La Ley 23.966 establece que las cuotas sociales de cooperativas están exentas del impuesto. - Impuesto a los Ingresos Brutos: Este impuesto es de carácter provincial y estas jurisdicciones deben seguir los lineamientos de la Ley de Coparticipación Federal, en la que establece que el impuesto recaerá sobre el ingreso proveniente de las actividades civiles y comerciales con fines de lucro. Por tratarse de entidades sin fines de lucro, las cooperativas no deberían estar alcanzadas, pero cada jurisdicción posee tasas, excepciones y calendario de vencimientos diferentes.

74 Datos de Junio del 2017. Al sancionarse la ley en el 2004, el monto era de \$12.000 anuales. El mismo se fue actualizando periódicamente para acompañar la inflación. Cabe aclarar que los proyectos productivos también tienen un límite de facturación (establecido por el ingreso anual de cada uno de los asociados), en tanto las cooperativas de trabajo no lo tienen.

75 La Comisión Económica para América Latina y el Caribe expresa: “La dinámica del empleo y la institucionalidad laboral son la clave de la igualdad de oportunidades para la inclusión social”. (CEPAL, 2010)

76 Marco Normativo: Decreto 189/2004: Crea el Registro Nacional de Efectores. Ley 25.865/2003: Establece el marco tributario para los sujetos inscriptos en el Registro. Crea el Monotributo Social. Decreto 204/2004: Incorpora al régimen de la contratación directa a aquellas celebradas entre la Administración Pública Nacional y los sujetos inscriptos en el Registro. Resolución de la Secretaría de Políticas Sociales: Reglamenta la operatoria del Registro.

siempre que subsista la situación de vulnerabilidad social y se continúe cumpliendo con los requisitos de ingreso al programa⁷⁷. Pueden inscribirse: desocupados, subocupados, y/o beneficiarios de Programas de Ingreso Social, cuentapropistas informales en situación de vulnerabilidad social, personas físicas oferentes de oficios/ servicios, integrantes de grupos asociativos, beneficiarios del Programa Manos a la Obra u otros y asociados a cooperativas de trabajo, comunes o bajo resolución 3026/06 del INAES, trabajando en obra pública⁷⁸.

Los monotributistas sociales tienen la obligación de pagar todos los meses la cuota correspondiente del titular y su grupo familiar adherido a la obra social⁷⁹, de solicitar la baja al Registro de Efectores en caso que desista de la actividad y de solicitar el cambio de categoría tributaria en caso que sus ingresos superen los establecidos.

2) Ley 26.117/2006 de Microcrédito para la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social:

La expansión del microcrédito (o de las microfinanzas) se incrementó a partir de la crisis del 2001 y con la visibilización de la economía social y solidaria, expresada en redes de trueque y otras experiencias multivariadas. De esa manera, las organizaciones de “microfinanzas” se desarrollaron y consolidaron, pero en general desde una óptica conservadora con características propias del modelo neoliberal. Este tipo de empresas pasaron de tener un rol marginal a ser consideradas como un sector productivo con gran potencialidad para aliviar los problemas de exclusión.⁸⁰

Respecto al empleo de los términos, corresponde hacer una distinción: el concepto de microfinanzas se asocia a la mirada neoliberal centrada en el aspecto financiero, mientras que la palabra crédito tiene un costado más humano pues encierra la idea de “creer” en alguien, o de “acreditar”, como se dice en Brasil. El sistema de microfinanzas centra su accionar en el funcionamiento del instrumento y en la rentabilidad de las entidades crediticias, con el fin de sostener la operatoria, justificando el cobro de altas tasas de interés (30 a 100% anual). El modelo de microfinanzas más difundido, que es el modelo conservador llevado adelante por Yunnus, apunta a combatir la pobreza basándose en los mismos preceptos. Un modelo apuesta a “la salida individual” del emprendedor y otro a la contención comunitaria; unos pregonan la “industria de la microfinanzas” y otros la diseminación del “banco de los pobres”. Pero ambas miradas reducen la problemática a la necesidad financiera del cliente/beneficiario, rechazan la intromisión del Estado (tachándola de clientelismo), y descreen de la capacidad autogestiva de las organizaciones, representando ambas un enfoque estrictamente comercial del microcrédito. “Efectivamente, desde el inicio de la aplicación del microcrédito en Argentina hasta mediados de la década del 2000, en general, salvo contadas excepciones⁸¹, predominaba la visión del microcrédito comercial, constituyendo en la región y en muchos países del mundo lo que se conoce como la ‘industria de las microfinanzas’. En este enfoque se considera que la presencia del Estado entorpece las relaciones entre oferta y demanda de microcrédito. Sostiene que los autoempleados informales quieren acceso al crédito sin importar el costo. Con esta excusa, las tasas son, en la práctica, usureras.” (Solís, 2010)

Con la sanción de la Ley 26.117, el Estado Argentino, distanciándose del enfoque comercial, subsidia la tasa de interés para los microcréditos fijándola en el 6% de interés anual. A partir de

77 Cuando se dictó la normativa en 2004, el carácter de Efector duraba dos años, lo que fue modificado en 2013.

78 Ver al final Anexo 1: Monotributo Social y Registro de Efectores.

79 Los costos que afronta el monotributista general (en la categoría más baja) ascienden a \$787 mensuales. Se desagregan en: Pago del impuesto integrado (Ganancias e IVA) = \$68, Pago de aportes jubilatorios = \$300, Pago de obra social = \$419. Siendo monotributista social o Efector, el contribuyente es eximido del 100% de los dos primeros componentes y del 50% del último, por lo que el costo se reduce a \$209,50 (Datos de Junio del 2017. Los montos se actualizan regularmente).

80 La CEPAL plantea que América Latina presenta hoy una estructura productiva muy heterogénea, que requiere la implementación de políticas públicas específicas en un modelo de “tres velocidades” que incluye a las microempresas informales, a las PYMEs y a las grandes empresas (CEPAL, 2010).

81 Por ejemplo la Fundación Horizonte, Norte-Sur, SEDECA, CESS, entre otras.

la propia demanda de crédito por parte de las organizaciones de la economía social, se tomó al microcrédito *como herramienta para la promoción y el desarrollo de la economía social y solidaria*, a través de la *gestión asociada* entre el Estado y las organizaciones, y desde ese paradigma se aplicaron fondos rotativos al sector.

Las instancias de participación empleadas en la formulación de dicho proyecto de ley fueron una clara muestra de horizontalidad y democratización en la toma de decisiones, otorgando protagonismo a las organizaciones. La convocatoria a organizaciones pioneras –aproximadamente 40- que utilizaban la operatoria del microcrédito, abrió el debate en la Jornada de Intercambio del 28 de Marzo de 2006, sentando las bases para el Proyecto de Ley de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social que condujera a su posterior sanción. Durante esa jornada se debatió y discutió en talleres en el Edificio Anexo de la Cámara de Diputados de la Nación, con la participación también de funcionarios del Ministerio y de otros organismos. Las conclusiones de los talleres se tomaron como insumo para la formulación y tratamiento de la ley en el parlamento. La ley creó la *Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI)*, con un presupuesto anual inicial de 100 millones de pesos estableciendo al Ministerio de Desarrollo Social como autoridad de aplicación y regulación del microcrédito en Argentina. En la composición del Directorio de la CONAMI figuran representantes de numerosas carteras de Estado, diversidad que permite visualizar la complejidad del sujeto de la economía social y solidaria y buscar acciones para la complementariedad interinstitucional en la construcción de la política pública. La CONAMI asumió desde entonces las definiciones políticas de carácter estratégico para implementar el Programa. Posteriormente y a fin de ampliar la capacidad instalada del microcrédito en Argentina, se agregaron nuevas líneas de financiamiento para sectores específicos, como la agricultura familiar y la producción social de hábitat.

Creado el *Registro Nacional de Entidades de Microcrédito*, a cargo de la Dirección de Acreditación de Organizaciones Administradoras dependiente de la Secretaría de Coordinación y Monitoreo Institucional del MDSN, se trabajó en conjunto con las Universidades Nacionales con asiento en las distintas localidades para acreditar a numerosas instituciones. Se desarrolló además un software interactivo de registro y monitoreo en tiempo real, para que las organizaciones administradoras y ejecutoras pudieran gestionar sus carteras de crédito y que permite a su vez a la CONAMI monitorear minuto a minuto las operaciones de crédito que se llevan adelante.

Así es como, hacia 2012, más de 1500 organizaciones ejecutoras articulaban esfuerzos a través de tres modalidades de gestión asociada: Consorcios de Gestión Local, Redes de Gestión Asociada y Banco Popular de la Buena Fe. El *Modelo de Gestión Asociada* proponía un proceso de construcción colectiva y de mirada integral del territorio, que generaba una *nueva institucionalidad en la relación Estado-Sociedad Civil*. Antes de la sanción de la Ley 26.117/06 existían alrededor de 40 o 50 entidades de microfinanzas en Argentina, trabajando de manera individual y enfocadas en las problemáticas de sus operatorias. Con la creación de la CONAMI, la aplicación del microcrédito desde las diferentes instancias de esta red se vio facilitada en el corto plazo, dándose una rápida expansión y promoción a través de las Organizaciones Ejecutoras.

Actualmente, sin embargo, la otrora gran red de organizaciones de microcrédito se ve mermada en su cantidad, dado que la actual gestión aplica el criterio de eficiencia para acompañar solo a una porción de quienes administran los fondos rotativos. La cantidad y los montos de los subsidios descendieron, y se discute la posible modificación de la Ley.

3) Ley 26.355/2008 de Marca Colectiva:

Esta herramienta programática del MDS, gestionada desde la Subsecretaría de Fortalecimiento Institucional dependiente de la Secretaría de Economía Social, representa los valores de trabajo asociativo y apunta a rescatar identidades locales, así como métodos y estándares de producción compartidos por los emprendedores y artesanos argentinos. Es un signo distintivo común que identifica productos y/o servicios de la Economía Social y al mismo tiempo promueve el compromiso social, fomentando el comercio justo y el consumo responsable. Está destinada a todos aquellos que formen parte de un emprendimiento asociativo en marcha, en el marco de la Economía Social, integrado por al menos tres personas. Desde el MDS se brinda asesoramiento y acompañamiento legal a los emprendedores en el proceso de registro de la marca ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial, a la vez que se otorga asistencia para el diseño visual de la misma. Participan también el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y el INTA, colaborando interinstitucionalmente con el MDS y aportando pruebas de calidad de los productos y cooperación técnica específica cuando es necesaria. El producto obtenido constituye luego un bien patrimonial del grupo y/o organización.

A su vez, para generar más oportunidades de comercialización, promoción e intercambio, el MDS organizaba ferias y eventos para los emprendedores de la Economía Social, como la Feria de Navidad en Palermo, desfiles en el Sheraton Hotel, etc. Así, los productores se contactaron directamente con consumidores y con otros emprendedores, viajando también al exterior a presentar sus productos. Una gran cantidad de ferias y mercados de Economía Social que ya tenían trayectoria o comenzaban a consolidarse⁸², obtuvieron apoyo de las diversas líneas de promoción y financiamiento estatal, contribuyendo al acercamiento del productor al consumidor, y consecuentemente a la ampliación de redes de organizaciones, favoreciendo el desarrollo local y la economía social en todo el país.

El Programa de Ingreso Social con Trabajo en el marco del Plan Argentina Trabaja:

En 2008, con la crisis financiera internacional, quedó evidenciado que el modelo que facilita la concentración económica no es sustentable. En Argentina se implementaron medidas que procuraban que la crisis no afectara tanto a la población más vulnerable. En este marco, el Programa de Ingreso Social con Trabajo (PRIST) apuntó a organizar a aquellos que, a pesar del crecimiento económico sostenido durante casi seis años, no se hubieran insertado ni como empleados asalariados ni como trabajadores autogestivos. A diferencia de programas similares implementados en el pasado, este no buscaba asistir al sujeto aislado sino que promovía la organización en cooperativas para generar puestos de trabajo. “Dentro de este programa el trabajo es considerado el principal y mejor organizador e integrador social, y constituye la herramienta más eficaz para combatir la pobreza y distribuir la riqueza” (MDSN, 2015).

No era el objetivo principal la transferencia de recursos, sino reconocer, desarrollar y potenciar las capacidades de los sujetos brindando herramientas para acceder a oportunidades. En concordancia con las políticas integrales, se buscaba crear oportunidades de inclusión laboral mejorando la calidad de vida de las personas, desarrollar capacidades desde una perspectiva holística, incluyendo el derecho a la educación, la salud y los derechos de ciudadanía activa. Cada cooperativa tendría un orientador u orientadora quien, accediendo a capacitación específica, se encargaría de multiplicar los saberes adquiridos y de cohesionar al grupo. “El Programa fue anunciado por la Presidenta Cristina Fernández de Kirchner como una herramienta para la creación de puestos de trabajo genuino despertando grandes

82 Ejemplo de ello son las Ferias Francas de Misiones, la Feria y Mercado Madre Tierra en Tres Arroyos, la Feria Manos de la Tierra en La Plata, La Feria Verde de Mar del Plata, el Mercado de la Estepa en Río Negro, El Mercado Solidario de Bonpland en Capital Federal y muchas otras. Dentro del circuito de Ferias se destaca la de Tandil, muchos de cuyos productores pueden encontrarse en el Portal www.otraeconomiatandil.com.ar.

expectativas, tanto en los sectores más vulnerables a los que estaba dirigido como en los colectivos militantes integrantes del Movimiento Nacional y Popular” (Kaminszczik, 2012). Se lanzó en la primavera de 2009 en 36 Municipios y varias provincias, implementado a través de articulaciones multiactorales y multisectoriales con diversos municipios, entes ejecutores y otros actores nacionales, provinciales y locales, orientando el trabajo a la mejora del hábitat y los espacios de uso público y comunitario. Cientos de militantes de diversas organizaciones políticas y sociales fueron convocados por el Gobierno Nacional para integrar el cuadro de “orientadores” del Argentina Trabaja⁸³.

Para la intervención se consideraba el porcentaje de NBI por distrito, la tasa de desocupación y la capacidad de gestión del Ente Ejecutor, de acuerdo a la evaluación realizada por los CDR y el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES). Luego, desde el MDSN se transfería a los cooperativistas un ingreso mensual en concepto de adelanto o anticipo de excedente, significando que debían trabajar 40 horas semanales para que el dinero se depositara. Las tareas a realizar se definían de acuerdo a prioridades acordadas, mayormente obras de infraestructura.

El 53% de la población eran mujeres y el 30% eran menores de 24 años. Más del 80% de los integrantes no había terminado la escuela y más del 70% no tenía un oficio ni experiencia de trabajo asociativo. La mayoría llevaba más de cinco años sin trabajar. Era un universo de personas de los sectores más vulnerables a quienes era preciso dar una respuesta desde el Estado.

El Programa comenzó a implementarse con toda clase de complejidades propias de un territorio en el cual el asistencialismo y el clientelismo eran moneda corriente en la década anterior y los punteros políticos conservaban su poder. Es así que, cuando comenzaron los operativos de inscripción en los distritos del conurbano bonaerense, la realidad comenzó a erosionar el espíritu del Programa. “El poder territorial no estaba dispuesto a ceder tan fácilmente el espacio conquistado a través de los años por los aparatos clientelares, mediante los cuales las políticas sociales del Estado eran sistemáticamente utilizadas como herramienta de instrumentalización política de la población más necesitada y de financiamiento, por medio de un aceitado mecanismo de peajes, del propio aparato político” (Kaminszczik, 2012).⁸⁴ Otra forma en que se manifestaba la manipulación de los poderes políticos locales era nombrando arbitrariamente, al constituir las cooperativas, familiares y amigos en consejos de administración y sindicaturas, asegurándose los concejales, referentes y hasta los mismos intendentes el control de las cooperativas y sus recursos.

El modelo de exclusión neoliberal y la consecuente fragmentación del tejido social alteró profundamente la idiosincrasia de nuestra sociedad, socavando su valores esenciales, en especial la solidaridad y la cultura del trabajo. Cuando son sostenidas en el tiempo, la desocupación y subocupación no sólo provocan la pérdida del medio de subsistencia y de la posición identitaria en el entramado social, sino que se degradan las ligaduras institucionales generadoras de lazos de confianza, solidaridad y responsabilidad colectiva, que son los factores ordenadores de la vida familiar, social y comunitaria. Así, ante la necesidad de procurar el sustento, el sujeto desarrolla estrategias de socialización marginales, más basadas en lógicas de autodefensa que de cooperación. Las asociaciones se vuelven atomizadas y competitivas entre sí, lo que se agrava por la escasez de recursos, la falta de expectativas y la ausencia de mecanismos de integración social (Salvia, 2003).

83 Para comprobar que aquellos que se inscribieran no tuvieran otro ingreso, tal como se verificaba en otros programas, se cruzaban las bases de datos de AFIP y SINTyS, de manera tal de garantizar que cumplieran con el perfil y las condiciones de necesidad. Ante la duda de algunos observados por el SINTyS, se realizaban posteriormente visitas domiciliarias para definir cada situación. El SIEMPRO realizaba un informe social de cada cooperativista que a su vez era inscripto como Efector Social.

84 Los operativos de inscripción tomaban la forma de ferias en las que los “punteros” negociaban los peajes a cambio de reducir las obligaciones laborales, y se daban tensas discusiones entre orientadores y miembros del aparato local que buscaban impedir la inscripción de alguien que no formara parte de su “clientela”.

Lo anterior permite comprender porqué el terreno resultaba fértil para que los poderes locales utilizaran –y sigan utilizando– las políticas sociales como herramienta de instrumentalización política de la población vulnerable. Sin embargo, a partir de las denuncias de los cooperativistas más militantes y comprometidos, el MDS comenzó a intervenir en el territorio, convocando a foros de intercambio con los orientadores. De los propios nuevos cooperativistas surgió así la demanda de formación en economía social, tanto por la necesidad de profundizar en la identidad cooperativa como por la posibilidad de desarrollar sus proyectos socioproductivos y gestionar sus emprendimientos, con miras a alcanzar la sustentabilidad y autonomía. Esta demanda se plasmó en la implementación de la “Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria”, certificada como diploma de extensión en universidades nacionales asentadas en el conurbano bonaerense.

La “Diplo”

“Entendemos que el conocimiento es un proceso de construcción colectiva. No se imparte solamente, se construye desde las experiencias, desde las historias de vidas personales y colectivas y, sobre todo, desde los territorios y sus identidades” (Alicia Kirchner)

En 2010, el MDS y el Ministerio de Educación de la Nación, en articulación con la Universidad Nacional de Quilmes –de donde había surgido la propuesta de realizar un programa de extensión universitaria para los cooperativistas–, crean la Diplomatura de Operador Socioeducativo en Economía Social y Solidaria (DOSESS), como política pública orientada a fortalecer a los actores sociales del PRIST apostando a la autonomía y sustentabilidad de las cooperativas⁸⁵. En Marzo del 2010 el plan alcanzaba a más de 62.000 personas convertidas en cooperativistas y efectores sociales, generando un impacto considerable en la condición socioeconómica de los mismos y sus familias.

En la primera cohorte de la DOSESS (2010-2011) cursaron casi 1000 cooperativistas del Programa y se diplomaron 670. En la cohorte 2012-2013 se triplicó la apuesta, aumentando el número de cooperativistas cursando e incorporando a las Universidades Nacionales de San Martín y de Moreno⁸⁶. Los días de cursada (un día por semana), los cooperativistas daban el presente en el aula, lo que equivalía al presente en la cooperativa, cumplimentando las 8 horas de cursada. Recibían además una beca de \$500 como incentivo a la formación, cuando cumplimentaban el 75% de asistencia a clases. En 2013 cursaban aproximadamente 2200 cooperativistas, de los cuales un 31% eran varones y un 69% mujeres. Considerando que al inicio del programa el 53% eran mujeres, se ve que proporcionalmente el porcentaje que accede a esta formación era mayor en mujeres que en varones⁸⁷.

Actualmente, no sólo la Diplomatura sino el Programa íntegro están siendo desarticulados, o bien están virando en su esencia. Poco se atiende ahora el PRIST a la intención original de promover la constitución de cooperativas para fortalecer la cohesión social, conformar redes para garantizar la sustentabilidad de los emprendimientos, y organizar el territorio. Los y las titulares del Programa no conforman ya cooperativas, sino que figuran en una nómina de beneficiarios a título individual⁸⁸.

Concluyendo... con un retroceso impensado en Argentina y la región

85 La Diplomatura articulaba un conjunto de cinco materias como módulos de formación (320 horas), a lo cual se agregaban 180 horas de prácticas profesionalizantes.

86 Se sumó también la Universidad Nacional de Avellaneda como ente administrador, además de ser sede de cursada.

87 A su vez, el nivel de estudios alcanzado por los cooperativistas, de acuerdo a los datos relevados es: Universitario incompleto: 4%, Terciario Incompleto: 5%, Terciario completo: 1%, Secundario Completo: 22%, Secundario incompleto: 31%, Primario completo: 22% y Primario incompleto: 5%. La mayoría de quienes no habían terminaron el secundario, le dio continuidad a través del Programa FINES, simultáneamente al cursado de la Diplomatura.

88 Testimonio de trabajadores del Ministerio de Desarrollo Social y de organizaciones de base y cooperativistas que fueron reprimidos en la 9 de Julio el día 28 de Julio de 2017.

Un logro fundamental de la política pública de la “década ganada” fue poner en agenda, desde la gestión, a la Economía Social y Solidaria como la forma de organizar el trabajo y la producción que facilita la reincorporación al mercado de trabajo de aquellas personas expulsadas del mismo, promoviendo la democratización de la toma de decisiones con la consiguiente mayor equidad en la distribución de los ingresos y cohesión social.

Esto se materializó no solo en las leyes de institucionalización y en el Programa de Ingreso Social con Trabajo y su Diplomatura, sino también programas como el Plan de Emergencia Habitacional y el Plan Agua Más trabajo, los cuales, con articulaciones interministeriales e interinstitucionales avanzaron en la construcción de viviendas y redes de agua potable para poblaciones carenciadas. También se efectivizó en la creación de estructuras públicas como la Subsecretaría de Agricultura Familiar, en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, o las numerosas Secretarías, Subsecretarías y Direcciones de Economía Social y Solidaria en distintos municipios y en algunos Ministerios Nacionales. Creció el interés del ámbito universitario en la temática, verificado en la creación de carreras de posgrado⁸⁹, maestrías, tecnicaturas y otros trayectos formativos. Se promovió la extensión universitaria como función social sustantiva de la Universidad, con una voluntad política tendiente a la democratización de las estructuras y del conocimiento. La extensión universitaria se orientó también a la convocatoria de proyectos de economía social y solidaria, participando las más de 40 Universidades públicas de todo el país presentando proyectos de lo más diversos, desde temáticas de comunicación comunitaria hasta agroecología, gestión de emprendimientos o fortalecimiento de producción local⁹⁰. Los avances en la ampliación de las redes de organizaciones, la capacitación de cooperativistas y el incremento del número de personas asociadas a emprendimientos asociativos y redes, fueron notables.

Sin embargo, a partir de diciembre de 2015 comenzaron a soplar otros vientos. Las políticas del gobierno que asumió y que significó la “mayor estafa electoral de la historia”⁹¹, impactan brutalmente en la economía, produciendo una contracción de la misma y una transferencia de ingresos desde los sectores de trabajo hacia los sectores económicos más concentrados (como el caso de las compañías petroleras y sus distribuidoras, cuyos accionistas son cercanos al gobierno)⁹². El presidente electo en 2015 por una diferencia del 1% en ballotage, ha tomado medidas que atentan contra el desarrollo humano y perjudican a grandes sectores de la población. El retroceso se da también en cuanto a democratización y a derechos humanos. Algunos ejemplos de estas medidas son la quita de retenciones a la minería, la eliminación del impuesto a los bienes suntuarios, el aumento indiscriminado de las tarifas en los servicios públicos, la devaluación que se trasladó a los precios y no se acompaña con las negociaciones salariales paritarias, los despidos masivos y el veto presidencial a la ley antidespidos que fue aprobada en el Congreso, así como el veto a la ley de Expropiación que favorecía a los trabajadores cooperativizados del Hotel Bauen. En agosto de 2016 se calculaban más de 200.000 despidos y el 2017 comenzó con 57 despidos por día en el sector privado⁹³. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) muestra que la tasa de desempleo presenta un incremento significativo en el último año y medio. La situación de los emprendimientos asociativos se enmarca en este contexto hostil. Han desaparecido rápidamente los programas estatales para ayudar a las empresas recuperadas y cooperativas en general, lo cual es

89 Posgrado de “Economía Social y Desarrollo Local” de la FCE-UBA, Posgrado de “Economía Social y Dirección de entidades sin fines de lucro” en UNTref, Posgrado de “Desarrollo Local, Territorial y Economía Social” en FLACSO, etc.

90 En 2003: presupuesto \$500.000 y se financian 84 proyectos. Año 2004: presupuesto \$1.000.000 y se financian 86 proyectos. Año 2007: presupuesto \$400.000 y se financian 30 proyectos. Año 2008: \$1.500.000 y 36 proyectos. Año 2009: \$2.300.000 y 66 proyectos. Año 2010: \$4.500.000 y 137 proyectos. Año 2011: \$4.590.000. Año 2013: \$10.000.000.

91 Cristina Fernández de Kirchner en el Acto de lanzamiento de Unidad Ciudadana, 20 de Junio de 2017.

92 La empresa Petrobras Argentina, por caso, ha sido adquirida por un empresario cercano al Poder Ejecutivo. Por otra parte, quien fuera titular de la empresa Metrogas es ahora titular de Enargas, entidad esta última encargada de controlar a la primera, evidenciándose el conflicto de intereses. Ver: <http://noticias.perfil.com/2017/03/31/por-que-marcelo-mindlin-es-el-empresario-preferido-de-macri/> y <http://elinversoronline.com/2015/12/el-presidente-de-metrogas-fue-designado-como-interventor-del-enargas/>

93 Tomado de: <http://www.politicargentina.com/notas/201608/15810-calculan-que-ya-suman-casi-200-mil-despidos-desde-que-asumio-macri.html>

la primera demostración de la falta de voluntad política. Algunos medios periodísticos con fuerte línea editorial sugieren que existe una completa falta de políticas hacia las empresas recuperadas, oscilando la respuesta estatal entre “la represión, el silencio y las concesiones de a una”. “Los trabajadores de fábricas recuperadas y de las cooperativas del plan Argentina Trabaja están sufriendo una ofensiva que combina ingredientes pesados: ausencia de políticas públicas, guiños de Cambiemos a que el sector privado avance sobre las experiencias de autogestión, el tarifazo, baja del consumo interno y parate de la obra pública”⁹⁴. Se está produciendo una “vuelta al neoliberalismo” con tintes similares a las políticas implementadas durante el gobierno de facto iniciado en 1976: apertura de importaciones, desindustrialización e incluso represión a las organizaciones de trabajadores que se manifiestan en reclamo de sus derechos.

Mientras las políticas públicas implementadas por el actual gobierno socavan el desarrollo y la inclusión social, las empresas cooperativas y las organizaciones de la Economía Social, que tienen mayor resiliencia ante las crisis, continúan resistiendo y desarrollando estrategias de supervivencia en un contexto hostil. Adhiriendo a la declaración del Profesor Julio H. G. Olivera (2003): “Es en verdad un hecho interesante, aunque poco conocido, que la mayor parte de las figuras más significativas de la ciencia económica, tanto de la escuela clásica como de épocas más recientes, que escribieron después del nacimiento del cooperativismo moderno, manifestaron categóricamente su predilección por este sistema, juzgándolo superior no sólo a los regímenes autoritarios y estatistas sino también al capitalismo privado”.

Con relación al PRIST, el proceso de desarme comenzó hacia fines de 2016, cuando el conjunto de organizaciones sociales reclamaba la sanción de la Ley de “Emergencia Social”, denunciando el hambre y miseria que padecía la población empobrecida, lo que ameritaba la reglamentación de seguros de desempleo o de pobreza. Como resultado del diálogo que desde entonces el MDS entabló con las organizaciones, se acordó, entre otros puntos, que las organizaciones sumarían sus integrantes a la nómina de titulares del PRIST. Lo anterior habilitó al MDS reformular el programa, eliminando la figura de las cooperativas y los dispositivos de acompañamiento, así como a desintegrar la Unidad Ejecutora que coordinaba su implementación desde la propia estructura ministerial. De 110.000 titulares en 2015 se pasó a 236.000 en 2017. Si bien esto podría aparecer como un crecimiento del Programa, se trata en realidad de una mayor necesidad de contención desde la política social, cuando la política económica falla en promover una sociedad inclusiva.

94 Tomado de: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-305072-2016-07-24.html>

Bibliografía:

- Adam, Sophie: *La economía social en Bélgica*. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, 1999.
- CEPAL: “Capítulo V: La dinámica del empleo y la institucionalidad laboral como clave de la igualdad de oportunidades y la inclusión social”. En: *La hora de la igualdad, Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL*. Junio 2010.
- Diario Página 12, edición 10/02/2016. Tomado de:
<https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-9125-2016-02-10.htm>
- Gandulfo, Alberto: Presentación en *Nuestra palabra tiene crédito, Documento síntesis del Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito*. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Noviembre 2010, pág. 41.
- García Delgado, Daniel: *Políticas de inclusión: La economía social como estrategia*. FLACSO. 2004.
- Herrera Albrieu, Liliana: *Una mirada sobre la extensión universitaria en Argentina*. 2012. Tomado de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/7472/1/marialilianaherreraalbrieu.20121.pdf>
- Kaminszczik, Daniel: *El Programa Argentina Trabaja: Una batalla política y cultural*, trabajo presentado por un orientador del Programa en la culminación de sus estudios secundarios y de la DOSESS (cohorte 2011).
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: *Memoria detallada del estado de la Nación 2004*, MDS, Jefatura de Gabinete de Ministros. 2004.
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: *Nuestra palabra tiene crédito*. Documento síntesis del Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito, Noviembre 2010. Tomado de: http://www.microcredito.org.ar/archivos/libro_final-completo-2012_en_baja.pdf
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: *Políticas sociales del Bicentenario. Un modelo nacional y popular*. 2010. pág. 170.
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: *Memoria de los orientadores. Sistematización de la experiencia*. Octubre de 2015, pág. 18.
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: *Manual Operativo para Metodologías de Grupos Solidarios*, Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social, Secretaría de Economía Social. 2011. Tomado de:
http://www.microcredito.org.ar/archivos/biblioteca/manuales/Manual_Grupos_Solidarios2011.pdf
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Ministerio de Educación de la Nación, Universidades Nacionales de Quilmes, San Martín, Moreno y Avellaneda: *DOSESS 2013, Informe de sistematización, Octubre 2012 - Junio 2013*. 2013.
- Sánchez Zurita, Jeannette: en *Nuestra palabra tiene crédito, Documento síntesis del Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito*. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Noviembre 2010, pág. 25.
- Salvia, Agustín: *Crisis del empleo y fragmentación social en Argentina. Diagnóstico necesario y condiciones para su superación*. Apuntes de cátedra. 2003.
- Solís, Marcos: En *Nuestra palabra tiene crédito, Documento síntesis del Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito*. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Noviembre 2010, pág. 68.
- Olivera, Julio: “Teoría Económica y Sistema Cooperativo”. En Vuotto, Mirta (comp): *Economía Social, precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Ediciones Altamira. Argentina. 2003.

Síntesis del eje 5. Economía Social Solidaria sustentable e inclusiva: experiencias de género y grupos pre cooperativos y de otro tipo.

Referente a los artículos del Encuentro RULESCOOP realizadas en el marco del eje 5 estas realizaron un estudio de Economía Social Solidaria sustentable e inclusiva: experiencias de género y grupos pre cooperativos y de otro tipo. Cuatro investigadores provienen de Argentina, uno de Brasil y otro de México.

En la investigación de Juan José Rojas titulada **Apuntes para la reconstrucción de la Historia de la colonia Socialista de Topolobampo, Sinaloa** se nos presenta un interesante episodio de la Historia de un movimiento pre-cooperativo para colonizar la comunidad de la Paz Bahía Ohira y el aporte que hace Albert Owen a ese movimiento que no fue debidamente organizado. Relata la forma en que se desarrollaron los hechos en ese contexto y nos muestra los resultados obtenidos de un fallido intento de organización cooperativa.

En la investigación de José Odelso Schneider llamada **Cooperativas de infraestructura Infracoop Cooperativas de eletrificação rural** se presenta el caso de la asociación cooperativa y su base de proceso social de cooperación, como un proceso mutuo según el cual aquellos que se encuentran en la misma posición desfavorable de competencia que logran la supervivencia. Es evento económico, la asociación cooperativa tiene la intención de reducir los gastos de producción, así como optimizar las temporadas y condiciones de precios más favorables, ofrece a su vez las estructuras de confianza que ayuden al comercio de productos. Así como la configuración de las instalaciones para el uso actual, no interfiera de manera negativa en el sistema fluido eléctrico, tratando de encontrar alternativas a sus tecnologías y soluciones.

Indica que las asociaciones cooperativas tienen de forma libre y solidaria, ofrecer servicios a sus asociados. Para alcanzar ese objetivo, el sistema cooperativo, a la vez que una asociación de personas, debe ser “una asociación democrática, de préstamo y mutua”. Mientras que una empresa no hay un trato justo; el sistema cooperativo debe ser razonable, juicioso, eficaz para prestar un servicio perfecto a los asociados.

Seguidamente la investigadora María de los Angeles Dicapua presenta la investigación titulada **La participación de las mujeres en clave de cooperativa. Reflexiones sobre el trabajo de campo en cooperativas de Santa Fe Argentina** en donde nos comparte en el artículo una excelente experiencia sobre un trabajo de campo realizado en la Cooperativa Santa Fe, referida a la participación de las mujeres en las cooperativas de Argentina. Insumo importantísimo para entender la realidad que viven las mujeres que aspiran a puestos de Dirección en las cooperativas.

Para esta investigación se aplicó una encuesta que revela información importante a considerar en futuras acciones en la conquista de la paridad entre hombres y mujeres y su participación en los diversos

ámbitos cooperativos. Las mujeres deben conquistar los puestos de toma de decisiones aportando su sensibilidad y demostrando que son capaces de ganar los espacios aportando ideas, conocimiento y la sensibilidad que las caracteriza en apego a los principios y valores que inspira el modelo cooperativo.

Finalmente Verónica Lilián Montes, y Viviana Coppini exponen la investigación titulada **La Equidad De Género Como El Aseguramiento De Las Necesidades Básicas, El Desarrollo De Sus Capacidades Y El Trabajo En Equipo** en donde describen la elaboración teórica sobre género y la equidad de género vinculados al desarrollo de los emprendimientos cooperativos. Y se analiza los factores que favorecen al empoderamiento de las mujeres y la equidad de género como el aseguramiento de las necesidades básicas, el desarrollo de sus capacidades y el trabajo en equipo.

Como estudio de caso se seleccionan tres organizaciones cooperativas de la zona de la ciudad de La Plata y alrededores, Argentina, donde se realizan proyectos de extensión e investigación desde el Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

Estas cooperativas, si bien presentan realidades diferentes en cuanto a su nacimiento, organización y composición de asociados, tienen en común que son poblaciones vulnerables con limitaciones económicas y problemas de inclusión social, todas muestran dificultades de dinámica interna y sustentabilidad en el tiempo, encuentran en su trabajo un espacio de contención y apoyo a sus conflictos sociales y familiares.

En la metodología de este artículo se trabaja, la información primaria y secundaria mediante la técnica mixta.

Aseveran que la participación más significativa de la mujer se encuentra en la base social, mientras que la administración y dirección en uno de los casos está en manos de una mujer y en las otras dos, si bien están ejercidas por hombres, las mujeres manifestaron el interés de formar parte de los órganos de dirección, pero para que esto pueda ser posible se necesita capacitarlas en estas tareas de gestión organizacional, y también es muy importante que concluyan la educación formal.

Siendo cooperativas son una fuente de empleo para personas con alta dificultad de acceso a él y en los tres casos presentados permiten la subsistencia de la mujer y sus familias, dando respuesta a sus necesidades básicas mediante el empleo, ingresos estables, salud y educación, desarrollando varias de sus características y capacidades individuales, como el cuidado de su salud y el de su familia, la confianza, la autoestima, faltando en todos los casos la capacidad de conducción.

Albert K. Owen y el potencial creador de la utopía: la experiencia de la colonia socialista de Topolobampo, Sinaloa

Juan José Rojas Herrera⁹⁵

Introducción

En este documento se exponen algunas de las vicisitudes del intento de colonización multinacional del puerto de Topolobampo, Sinaloa, que tuvo lugar de 1887 a 1893, por parte de un nutrido grupo de inmigrantes alemanes, ingleses, franceses y norteamericanos, procedentes de Nueva York, USA, y a cuyo frente se encontraba el ingeniero norteamericano Albert K. Owen.

Esta experiencia formó parte de los intermitentes ensayos socialistas y precooperativos que, a lo largo del siglo XIX, diversos grupos de reformadores europeos, hicieron en diversas regiones del continente americano. A pesar de su fracaso como experimento de organización social y económica, fue, sin duda, la más duradera en el tiempo y la más exitosa por sus realizaciones en el campo de la ingeniería civil, la construcción de ferrocarriles y la apertura de vastas zonas a la agricultura moderna.

Para la redacción del documento y la organización de la temática abordada en los diferentes apartados, se ha recurrido a la revisión bibliográfica de diversos textos elaborados sobre el tema, particularmente los trabajos de Valadés (1939) y de Lastras (1974). De manera complementaria, se ha efectuado una inicial exploración hemerográfica de algunos periódicos obreros de la época.

Aspectos destacados de la biografía de Albert K. Owen

En 1848, en un hospital de Chester, Pennsylvania, nació Albert Kimsey Owen, el futuro fundador de la colonia socialista de Topolobampo. Su madre se llamaba Harriet Moffit, era descendiente de profesionistas, pensadores y políticos destacados. Tuvo también un hermano, dos años menor que él, de nombre Alfred. Pero, por desgracia, ambos vivieron muy poco al lado de su madre, quien falleció cuando Albert tenía 6 años. Dada esta circunstancia, su padre, el Dr. Joshua K. Owen, se hizo cargo de la formación y educación de sus hijos.

El padre de Albert era un médico-cirujano de gran prestigio. Había crecido al lado de grandes hombres. Era amigo personal de Abraham Lincoln, de Ulises S. Grant, y de una pléyade de grandes pensadores. El Dr. Owen, además, era cuáquero, una corriente filosófico-religiosa que va a influir poderosamente en la posterior ideología política de Albert K. Owen.

95 Profesor-investigador del Departamento de Sociología Rural de la Universidad Autónoma Chapingo.

Hacia mediados del siglo XIX, de acuerdo con Juan Antonio Lastras, (1974), el cuaquerismo en los Estados Unidos, estaba encauzado a luchar contra la esclavitud. De allí, las fuertes conexiones del Dr. Joshua K. Owen con los hombres que lucharon contra los esclavistas, al grado que cuando se desencadena la guerra de secesión no duda en enlistarse en las tropas del Norte junto con sus dos hijos.

De este modo, la segunda década de la vida de Albert K. Owen, transcurre entre campamentos militares. Su padre se ofreció como voluntario médico en el ejército de Potomac, y Albert y su hermano, se desempeñaron como ordenanzas del General Staff. Tomó parte en numerosas batallas y fue testigo presencial de la rendición incondicional de las tropas sureñas, ocurrida el 9 de abril de 1865, en Appomatox.

Al finalizar la guerra, cuando Albert K. Owen contaba con 17 años de edad fue enviado por su padre a Pennsylvania, a estudiar Ingeniería Civil. En esa ciudad, bajo la dirección de James W. Dale, amigo de su padre, y prominente ingeniero matemático, cursó dos años de estudios superiores.

En abril de 1866, el Dr. Joshua K. Owen y sus dos hijos, embarcaron con rumbo a Europa en un viaje que duraría 14 meses durante los cuales visitaron: Inglaterra, Francia, Malta, Siria, Egipto, Palestina, Sicilia, Italia, Suiza, Savoya y Alemania.

En París, el joven Albert asiste a varias reuniones de intelectuales socialistas, comunistas y anarquistas. Luego de la estancia en Alemania, el padre y Alfred regresan a los Estados Unidos y él permanece en Europa, caminando ochocientas millas a través de Inglaterra, Escocia e Irlanda. El estrecho contacto que establece entonces con los pueblos de los países recorridos lo lleva a sumarse a los insurgentes irlandeses, que luchaban desde tiempo inmemorial por su independencia de Inglaterra, siendo él quien descubre la vía más fácil y segura para atacar Dublín, durante uno de tantos asaltos a que fue sometida esta ciudad.

A su regreso a los Estados Unidos, da inicio a su carrera de ingeniero civil, trabajando para la compañía ferrocarrilera de Chester Creek Railway. Posteriormente participó en la construcción de la ciudad de Chester City y de Fourth Ward, Filadelfia.

Descubrimiento de la Bahía de Ohuira y preparativos para su colonización

Dada su gran habilidad en el trazo de vías férreas, fue invitado por el General William J. Palmer, socio importante de la Compañía Denver y Río Grande Railway, para que se agregara a su expedición como ingeniero, en los trabajos que esta compañía tenía en México. Owen salió de Colorado Springs vía Santa Fé, El Paso, Chihuahua, Querétaro y la Ciudad de México, haciendo la localización de la ruta que usan actualmente los Ferrocarriles Nacionales de México. Esta vía fue localizada por Owen y su trayecto lo recorrió a caballo.

En Querétaro se encontró con el General Palmer y el General William S. Rosevans, prominente ejecutivo de la Compañía Southern California, dedicada al estudio y construcción de vías de comunicación, que tenía concesiones del Gobierno Mexicano para el trazo de rutas de ferrocarril, así como la construcción de obras de riego y drenaje.

Entre las rutas ferroviarias que el Gobierno de Juárez deseaba construir se encontraba la que conectaría a la ciudad de Querétaro con el Puerto de Guaymas, Sonora con la que se esperaba unir las principales ciudades de la costa del Pacífico. Dicha ruta fue encomendada a Owen, quien, de inmediato, parte con rumbo al estado de Jalisco y, posteriormente, siguiendo la ruta de las diligencias, apartándose por momentos de toda civilización y cruzando la sierra sobre el lomo de una mula llega a la ciudad de Tepic, Nayarit, en donde pasa algún tiempo relacionándose con los naturales de aquellas regiones.

En sus exploraciones de la costa nayarita, el ingeniero Owen, conoce a un joven soldado, entonces comandante militar de la costa oeste de Baja California, llamado Manuel González; Owen y González conviven largo tiempo en los campamentos y en los recorridos que normalmente hacia el ejército, llegando a entablar una gran amistad que, a la postre, llegaría a ser duradera y altamente provechosa para los planes de Owen⁹⁶.

Continuando con su recorrido inicial por el Pacífico mexicano, de la ciudad de Tepic, Owen se trasladó al puerto de San Blas, en donde realizó diversos estudios topográficos del litoral. Más tarde llegó a Mazatlán y allí conoció al Dr. Benjamín R. Carman, que era cónsul de los Estados Unidos en el puerto. Y él fue quien después de escucharlo y conocer sus proyectos, le hizo saber que había una Bahía más al norte, en un punto casi intermedio entre Guaymas y Mazatlán, que reunía las necesidades que buscaba para la fundación de la colonia socialista.

Con estos datos, y la promesa de Carman de formar parte de la compañía que se formaría para el trazo del ferrocarril y el puerto, partió Owen, en busca de la Bahía, que no aparecía publicada en ningún mapa de la república mexicana.

Una tarde de septiembre de 1872, Albert K. Owen en compañía del Ing. Fred G. Fitch, llegó por primera vez a la Bahía de Topolobampo. Desde ese momento, se afianza en su mente la idea de crear un enorme puerto unido por un ferrocarril con los centros productores de Estados Unidos de Norteamérica, convirtiéndolo así en fuerte competidor del puerto de San Francisco, California. Owen aseguraba así un acortamiento en el tráfico terrestre y marítimo entre los grandes centros productores de los Estados Unidos y los países de oriente y sudamérica.

Owen permaneció varias semanas en Topolobampo. Durante ese tiempo: levantó planos provisionales; diseñó los edificios que habrían de ser construidos, así como el modelo de casa habitación; señaló los sitios para las escuelas, las salas de conferencias, las plazas públicas, los comedores comunales, los almacenes y los muelles. Definió la división de las tierras de la comarca, que serían entregadas a los colonos para la explotación agrícola comunal y formuló las bases morales y económicas sobre las que había de sustentarse la nueva metrópoli.

Una vez concluida está monumental labor de planeación, Owen decide volver a la Unión Americana, cruzando para ello la sierra madre hasta llegar a la ciudad de Chihuahua y de ahí continúa su camino a lo largo de la costa este de los Estados Unidos. Instalado en Nueva York da inicio a los trabajos formales para la fundación de la nueva metrópoli que básicamente consistían en reunir el capital necesario y la gente adecuada y suficiente.

Con esta idea, en los meses siguientes, trata de obtener financiamiento y respaldo gubernamental y privado, tanto en México como en los Estados Unidos. Amigo de Presidentes, como Ulysses S. Grant de Estados Unidos y Manuel González, de México, usa toda su influencia para tratar de llevar sus planes a un buen fin. Dialoga también con magnates ferrocarrileros a los que intenta interesar en sus proyectos y sostiene reuniones con poderosos financieros para que inviertan en la construcción del ferrocarril y del puerto.

Simultáneamente se da a la tarea de reclutar a los futuros pobladores de la nueva ciudad. Sin embargo, ambas tareas - la de gestión de recursos y la de reclutamiento de los colonos - avanzaban de forma

⁹⁶ El general Manuel González, fue un factor clave para la fundación de su colonia socialista, ya que años más tarde (entre 1880 y 1884) ocuparía la presidencia de la República, con lo que Owen obtuvo en forma relativamente fácil y expedita, la concesión del Gobierno Federal para la construcción del ferrocarril Ojinaga-Topolobampo, así como la fundación de su colonia en la Bahía de Ohuira.

extremadamente lenta. Por tal motivo, en 1880 resolvió hacer un viaje a la Ciudad de México con el propósito de difundir sus proyectos y asegurar la necesaria concesión del gobierno mexicano.

Llega a México en la primavera de 1880 e inmediatamente se entrega a la publicación de notas y artículos en diversos diarios de aquella época como *La Libertad*, dirigido por Justo Sierra y el periódico obrero *La Reforma Social*⁹⁷. Imparte también varias conferencias en las que destaca el importante papel que México podría desempeñar en el campo de las comunicaciones interoceánicas y en las que también delinea las características generales de la proyectada ciudad y puerto de Topolobampo.

Meses después, convencido de que, dadas las condiciones reinantes en los Estados Unidos, no podría éste sólo país aportar el total de los futuros pobladores, resuelve emprender un viaje a Europa. Llega a Londres en el otoño de 1880 y después de instalar una oficina da inicio a una frenética labor de propaganda a favor de su proyectada colonia. Owen permanece en Londres varios meses hasta que le confirman una entrevista con el entonces Presidente de la República, general Manuel González, quien le escuchó y atendió.

A raíz de la citada entrevista, el 13 de junio de 1881, el Presidente de México, por conducto de la Secretaria de Fomento, le otorga una concesión, tanto para construir el ferrocarril transcontinental como para la erección de una ciudad, la Ciudad González, que más tarde, al ser ratificada por decreto de 5 de diciembre de 1882 por el general Porfirio Díaz, fue llamada la Ciudad de la Paz.

La noticia de que Owen había obtenido la concesión para la construcción del ferrocarril a Topolobampo fue conocida en Estados Unidos a mediados de 1881, despertando las ambiciones de fuertes empresarios y de gentes del mundo oficial norteamericano. Pero no solamente los potentados de dicho país se mostraban entusiasmados por los proyectos de Owen, sino también los ciudadanos norteamericanos que veían en el ferrocarril y en la nueva ciudad, un gran porvenir.

Como requisitos para integrarse al proyecto, Owen exigía a los futuros colonos dos condiciones. En primer lugar, que todos ellos, independientemente de su nacionalidad, sexo, profesión o edad, se comprometieran a trabajar y a vivir en comunidad. En segundo lugar, que todos y cada uno de los colonos adquiriesen determinado número de bonos cooperativos, cuyo producto sería invertido en la compra de instrumentos de labranza y en la construcción de edificios que se destinarían para viviendas y escuelas.

Con la finalidad de organizar todo el proceso de reclutamiento de los futuros moradores de la ciudad cooperativa, fue creada una empresa a la que se denominó: Credit Foncier of Sinaloa, entre cuyas funciones estaba la de emitir y administrar los bonos cooperativos con los que se financiaría la futura colonia, tarea que empezó a desarrollar desde principios de 1882.

Tres años más tarde, en los últimos días de 1885, Owen había logrado colocar una buena cantidad de bonos, principalmente entre los emigrantes ingleses; pero considerando que por lo menos necesitaría un millón de dólares para llevar a cabo sus proyectos, inicio una nueva y activa propaganda a favor de la colonia y de la construcción del ferrocarril.

Escribió entonces un libro, *The Problem of the Hour*, en el que resumía sus ideales. Recurrió a la prensa escrita estadounidense en la que publicó un buen número de artículos en periódicos de todo signo ideológico, ya fuesen liberales, socialistas o anarquistas y realizó diversas giras por las más importantes

⁹⁷ En este periódico, entre otras notas de interés, se publicó el folleto: *La Cooperación íntegra*, redactado por Albert K. Owen y en el que se expone el tipo de organización socialista que asumirá el asentamiento humano proyectado, así como mapas y planos de la nueva ciudad, del ferrocarril y de las casas modelo que deberían construirse.

ciudades norteamericanas, en las que dictó encendidas conferencias.

Al mismo tiempo, fue necesario que Owen solicitase la ratificación de las concesiones que el gobierno mexicano le había otorgado en 1881 y 1882, lo cual logró a mediados de 1886. En esta tercera oportunidad el Ministerio de Fomento de México fue aún más preciso señalando que las citadas concesiones “consistían en una dotación de trescientos mil acres de tierra en las cercanías de Topolobampo, destinadas para trabajos agrícolas, y en un permiso para el disfrute de diez millones de acres que deberían ser aprovechados para tender la vía férrea que, partiendo de un punto de la frontera de Coahuila con Texas, terminase en el puerto de Topolobampo”. (Valadés, 1939: 17). La concesión se extendería por 99 años y el financiamiento de los proyectos sería binacional.

Aspectos generales del proyecto de ciudad y su forma de organización interna

Con base en las especificaciones anteriores, el proyecto de la ciudad programada se definió en los siguientes términos: la Ciudad de la Paz tendría las mismas dimensiones que en aquel entonces exhibía la de Nueva York; sólo que la tercera parte del área de la ciudad, sería destinada para jardines, bulevares y plazas públicas. “Un malecón de cinco millas de longitud, y al que habían de atracar los barcos de todas las nacionalidades, sería construido. Bordeando este malecón, luciría un bulevar, adornado con espaciosos camellones cubiertos de palmeras tropicales. El edificio destinado para biblioteca pública sería levantado frente al mar... Al norte de la bahía, las lomas existentes serían rebajadas para dejar una gran extensión destinada para distrito comercial, en tanto que en el lado opuesto surgiría el residencial”. (Valadés, 1939: 18).

Desde el punto de vista organizativo, la actividad económica de la colonia funcionaría con base en las siguientes normas: a) La propiedad de la tierra y de todos los recursos naturales disponibles sería colectiva; b) El individuo sólo tendría derecho al producto de su trabajo, obligándose a entregar todos los productos obtenidos en las tierras de la comunidad para su comercialización a través del Credit Foncier of Sinaloa; c) Los beneficios o ganancias individuales, no podrían ser conservados por el productor, ni podrían ser subarrendadas las tierras; d) Todas las obras públicas y de infraestructura, así como los espacios de uso común, serían estimados como patrimonio de la comunidad y administrados colectivamente; e) El dinero solamente sería un símbolo, pero carecería de valor monetario; f) Todos los servicios serían retribuidos con bonos de trabajo expedidos por la administración de la colonia; g) El departamento bancario recibiría los bonos de trabajo como la moneda común y corriente de la colonia, y h) Dentro de los límites de la nueva ciudad, no sería permitido el establecimiento de empresa alguna que se dedicase a explotar el trabajo manual o intelectual del prójimo.

La organización social de la comunidad estaría regida por diez departamentos administrativos. Los encargados de los distintos departamentos, constituirían el consejo de directores de la colonia, quienes serían designados en asambleas populares, y serían removidos de sus cargos cuantas veces fuesen necesarias para el buen orden y entendimiento de la colonia, quedando establecido el derecho soberano de los colonos a la revocatoria de mandato de sus representantes.

Finalmente, en materia religiosa, se establecía que la preferencia religiosa de los moradores sería un asunto enteramente privado; aunque las grandes salas de conferencias podrían ser utilizadas por los predicadores de todas las doctrinas sociales, sin que la administración citadina diese preferencia a los representantes de determinada secta o grupo.

El proceso de construcción y desmonte de la colonia cooperativa

De acuerdo con Valadés (1939: 21), en febrero de 1887, Owen informaba que las personas inscritas ascendían a cinco mil doscientas, que pertenecían a diferentes nacionalidades, que todas sabían leer y escribir y que un gran número de ellas eran niños. No obstante, precisaba que únicamente mil cuatrocientos noventa y un adultos habían cubierto en parte o en su totalidad el importe de cinco mil novecientas diez y seis acciones.

Si tomamos en cuenta que el valor de cada bono o acción era de 10 dólares, la suma total acumulada ascendía a sólo 59 160 dólares, una cantidad relativamente baja comparativamente con el millón de dólares que Owen calculaba como inversión necesaria para el debido cumplimiento de sus planes. No obstante, en abril de 1887, la empresa *Crédit Foncier* anunciaba que los primeros trescientos colonos embarcarían en Nueva York con rumbo a Topolobampo, en un barco especialmente fletado para este fin.

Sobre la opinión que la proyectada colonia generaba en los medios obreros y artesanos de México, cabe destacar que, en el mismo mes de febrero de 1887, el periódico obrero, *La Convención Radical*, publicó un artículo, intitulado: *La Colonia Socialista de Topolobampo*, en el cual pone en evidencia la inadecuada distribución de la población mexicana a lo largo y ancho del territorio nacional y exhorta a que las tierras desocupadas lo sean por mexicanos y no por inmigrantes extranjeros. Sin embargo, manifiesta su apoyo al proyecto de creación de la colonia de Topolobampo por tratarse de una iniciativa de colonización socialista, mediante el que se procura realizar el sistema cooperativo. Respecto al tema de las pretensiones anexionistas de los nuevos colonos, que en algunos círculos políticos y económicos se denunciaba, el artículo afirma que: "... debemos advertir que siendo socialistas los colonos, mal podrían tener nunca pretensiones ni tendencias de anexión, pues el socialismo rechaza de plano la guerra y el derecho de conquista, y carece de ambiciones patrióticas, porque para él no existe más que la humanidad". Se ratifica, asimismo, la confianza en su principal promotor Albert K. Owen y se augura el éxito más completo del experimento social, debido a que en el lugar elegido para el establecimiento de la colonia socialista, "no sólo hay... la fertilidad de terreno que exige el agricultor, sino la buena situación geográfica que necesita el comerciante".

En este contexto y tras tres meses de fatigosa navegación, los nuevos colonos llegaron a Topolobampo en los primeros días de julio de 1887. Quedaron maravillados por la exuberante vegetación tropical del extenso valle del Fuerte y por la tranquilidad y hermosura de la bahía de Topolobampo. El gobernador de Sonora, D. Luis Torres, les envió una carta de bienvenida, que se publicó en el periódico *Foncier of Sinaloa*⁹⁸; sin embargo, también encontraron una tierra completamente despoblada e incomunicada con el mundo, en la que el agua potable se encontraba a muy lejana distancia y donde no se había construido ni una choza, ni habilitado algún lugar para almacenar los víveres que traían de Nueva York.

Así las cosas, como ninguno de los colonos quería asumir la responsabilidad de dirigir los trabajos para la instalación de la colonia y como además no tenían los elementos necesarios para la construcción de viviendas y nadie conocía en forma precisa el sitio en el cual habría de ser levantada la ciudad, las familias anduvieron errantes de un lugar a otro por varias semanas.

Muy pronto, el paludismo, las fiebres y los mosquitos, empezaron a causar estragos entre los recién llegados, principalmente entre la población infantil. Fueron aquellos días de desesperación y de zozobra, sobrellevados a duras penas por los primeros colonos. Sin embargo, confiados en las promesas de Owen y viéndose poseedores de una gran extensión de tierras y de una maravillosa bahía, mantenían la confianza en el proyecto general.

Owen, entre tanto, continuaba en Nueva York reuniendo fondos y animando el trabajo de reclutamiento

98 *La Convención Radical*, número 38, 6 de febrero de 1887.

de nuevos colonos; pero al tener noticia de la angustiosa situación de los primeros pobladores de Topolobampo, se dispuso a emprender el viaje para ponerse al frente de la colonia e iniciar, la construcción de habitaciones y los trabajos agrícolas, que serían el punto de partida de la vida económica de la Ciudad de la Paz.

La llegada de Owen a Topolobampo, junto con un grupo de 30 nuevos colonos, se produjo hasta abril de 1888. En los nueve meses transcurridos desde el desembarcó del primer grupo conformado por los primeros trescientos colonos, éstos apenas habían podido construir unas humildes chozas de madera, en las cuales se hospedaban incómodamente. No habían iniciado el cultivo de las tierras del valle del Fuerte; ni se habían preocupado por la construcción de algún inmueble de uso común, ya fuese hospital o escuela. Los niños vagaban y los enfermos sufrían. Una junta provisional estaba encargada de administrar el comedor comunal, que funcionaba gracias a los víveres que Owen había remitido de los Estados Unidos en tres ocasiones.

Así, a pesar de los nueve meses prácticamente desperdiciados, con la llegada de Owen los colonos se pusieron en movimiento. En primer término, de acuerdo con los reglamentos de la colonia, fue designado el comité administrativo. Posteriormente, fueron hechos los trazos para las calles y se construyeron tres edificios destinados para hospital, escuela y comedor comunal.

Sin embargo, la situación económica del asentamiento humano de Topolobampo era en extremo complicada. La combinación de diversos problemas como la imposibilidad de abrir canales de riego en unas cuantas semanas o hacer producir las tierras en el corto plazo, generaban una grave situación de desabasto de alimentos que se veía agravada por el alto costo que implicaba su importación de los Estados Unidos. En estas condiciones los fondos de la empresa Crédit Foncier, se agotaban. “Ni un centavo más llegaba de Nueva York, en donde había quedado establecido un comité encargado de la venta de acciones y del embarque de nuevos colonos”. (Valadés, 1939: 27).

La problemática anterior se vio aún más agravada, a finales de 1889, con la llegada de un tercer grupo de 70 colonos. Así, dado que el aumento de población chocaba con la escasez económica, dificultades cada vez más frecuentes y agudas empezaron a aflorar entre los colonos, quienes sin saber a qué atribuir la penosa situación en que se encontraban, creyeron que ella se debía al mal gobierno. El consejo de la comunidad fue removido varias veces sin resultados visibles y las intrigas y los pleitos se sucedieron sin cesar. Para entonces, aunque Owen seguía gozando de la confianza de los colonos, ya no tenía colaboradores en el consejo. Mantenía una relativa influencia moral pero había perdido la dirección del proceso.

Las quejas de los colonos se trasladaron a Nueva York, provocando una división entre los integrantes del comité establecido en esa ciudad. Uno de los grupos, identificado como radical de izquierda, emitió una proclama asegurando que Owen había defraudado las esperanzas de los colonos, ya que por las noticias que habían recibido de Topolobampo, se entendía que éste intentaba formar una ciudad “con régimen capitalista y no una colonia socialista”.

Por su parte, el grupo rival, calificado como empresarial de derecha, sostenía que Owen había abusado de la confianza en él depositada, pretendiendo la organización de una colonia comunista y no de una gran metrópoli en la que tuvieran albergue los hombres pertenecientes a todas las tendencias políticas; este grupo, se dirigió, incluso, al gobierno de México, pidiendo la cancelación de la concesión otorgada a Owen y ofreciendo el establecimiento de una verdadera ciudad progresista.

En realidad, como es comprensible, Owen no había logrado imprimir ninguna tendencia a la colonia.

El caos y el desorden reinante, así como las urgencias vinculadas a la mera sobrevivencia, impedían la discusión seria del cariz ideológico que habría de seguir el asentamiento humano.

Las contradicciones y confrontaciones entre los grupos en disputa continuaron escalando, tanto en Nueva York como en Topolobampo. De esta suerte, en los últimos días de 1889, un numeroso grupo de colonos le exigieron a Owen que entregara la jefatura de la colonia a un nuevo presidente. Los impugnadores argumentaban que no había dirección y que los colonos estaban amenazados por el hambre, ya que ni se recibían fondos de Nueva York ni las tierras producían. Además, el paludismo había causado serios estragos entre los pobladores. La mitad de los hombres que debían concurrir a las labores agrícolas, estaba enferma. Los niños morían y las madres pedían que se les regresase a los Estados Unidos.

Owen cedió a la presión y dio por concluido su encargo al frente del consejo de la comunidad y si bien las primeras cosechas logradas por esos días hicieron surgir nuevas esperanzas, Owen había perdido definitivamente la fe. Dejo de ser el hombre animoso de los primeros días; no lanzaba iniciativas, ni distribuía optimismo. Los obstáculos le habían vencido moralmente.

Cuando un grupo de colonos le hizo saber su resolución de abandonar la colonia para trasladarse a California, no trató siquiera de detenerlo. Ahora creía que la disminución del número de habitantes podría ser provechosa.

Entre los meses de julio a diciembre de 1890, doscientos colonos salieron de Topolobampo. Día a día emigraban familias enteras. Sólo los más pobres eran los que quedaban, resignados a su suerte. En los primeros meses de 1891, otras treinta familias abandonaron la colonia.

Corrieron otros cuantos meses, y en noviembre Owen reunió a sus mejores amigos, haciéndoles saber su irrevocable resolución de abandonar la colonia. No hubo quien le detuviera, y calladamente abandonó Topolobampo. En los días y meses sucesivos el resto de los colonos, identificados con su corriente o grupo de opinión, seguiría sus pasos, con lo cual el proyecto de la colonia socialista se derrumbaba para siempre, dejando el camino despejado para que la iniciativa empresarial, individualista y parcelaría se impusiera, por la vía de los hechos, durante los años subsiguientes.

Reflexión final sobre las causas del fracaso

Deliberando acerca de las causas del fracaso, en principio, es de advertirse un evidente descuido en la planificación del proceso de traslado, recepción e instalación de los diferentes grupos de colonos que fueron llegando a las costas de Topolobampo. No solamente había improvisación en tales actividades si no que la información era inadecuada. Muchos colonos desconocían que el lugar elegido para el asentamiento era un desierto, sin agua potable y dentro de una zona palúdica. Se ignoraba o no se quiso reparar en el hecho de que la tierra disponible era totalmente virgen, sin preparación para su cultivo. Y peor aún se desconocía el monto de recursos disponibles, los cuales evidentemente eran exiguos y su disponibilidad dependía totalmente de lo que se pudiera enviar desde Nueva York.

Pero, en definitiva, el problema principal residió en la falta de consenso en torno al proyecto a desarrollar. Para algunos efectivamente se trataba de crear una comunidad ideal y dar ejemplo al mundo entero de las bondades de dichos experimentos sociales, en tanto que para otros se trataba de una empresa de tipo económico consagrada a la construcción de grandes obras de infraestructura - la construcción del ferrocarril y el puerto - que deberían arrojar jugosas ganancias, en forma rápida y sin demasiados esfuerzos. Esta diferencia en las expectativas de los colonos se manifestó con toda su crudeza en

cuanto se constató que la materialización de los proyectos de Owen, ya fuesen los de orden utópico o los propiamente empresariales, no podrían concretarse en el corto plazo y sin vencer enormes obstáculos que demandaban unidad de criterio, voluntad inquebrantable y trabajo abnegado y constante de parte del grupo de colonos.

Un último aspecto a tomar en cuenta es que la colonia fue habitada exclusivamente por población extranjera y no se tuvo ni la habilidad ni el interés por incorporar a los lugareños, que conocían mejor las condiciones ecológicas locales y que hubiesen podido hacer una contribución significativa en el proceso de construcción de la proyectada colonia. Además, como señala Lastras (1974: 76), Owen, en su colonia socialista de Topolobampo, se encontró rodeado de filósofos, músicos, matemáticos, periodistas, impresores y profesionales. “Y esto, que debería de haber sido una gran ventaja, fue sin lugar a dudas su desgracia en la consolidación de su proyecto; ya que trajo a Sinaloa, más intelectuales que gente de trabajo rudo”.

No obstante, visto en perspectiva, podemos confirmar que, a pesar del fracaso de la colonia socialista, lo cierto es que con el correr del tiempo, en ese mismo lugar, se erigiría la moderna ciudad de Los Mochis. De forma análoga, otros proyectos de Owen, como el relativo a la construcción de extensos canales de irrigación en el Valle del Fuerte, el tendido del ferrocarril Chihuahua-Pacífico y el establecimiento del puerto marítimo de Topolobampo, se harían realidad. Este conjunto de realizaciones confirman por sí solas el poder creador de la utopía cuando se le abraza con cariño y dedicación, tal como lo hizo Albert K. Owen a lo largo de su vida.

Bibliografía consultada

- Gill, M. (1983). *La conquista del valle del Fuerte*. Culiacán: Ediciones de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Colección Rescate.
- Ibarra, G. (1994) *Contribuciones a la historia del Noroccidente mexicano*. Culiacán: Ediciones de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Memoria del VIII Congreso Nacional de Historia Regional.
- Lastras, J. A. (1974) *Topolobampo. Albert Kimsey Owen. Un socialista en México*. Los Mochis: Talleres Gráficos de *El debate de Sinaloa*.
- Nakayama, A. (1982). *Sinaloa, un bosquejo de su historia*. Culiacán: Congreso del Estado de Sinaloa y Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa.
- Sinagawa, H. (1986). *Sinaloa, historia y destino*. Culiacán: Cahita.
- Valadés, J. (1939): Topolobambo, la Metrópoli Socialista de Occidente. *El Trimestre Económico*, 3: 15-39.

COOPERATIVAS DE INFRAESTRUTURA INFRACOOOP

COOPERATIVAS DE ELETRIFICAÇÃO RURAL

SUMÁRIO

O associativismo cooperativista tem por fundamento o progresso social da cooperação e do auxílio mútuo segundo o qual aqueles que se encontram na mesma situação desvantajosa de competição conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência. Como fato econômico, o cooperativismo atua no sentido de reduzir os custos de produção, obter melhores condições de prazo e preço, oferecer boas estruturas de comercialização dos produtos e serviços de seus associados, edificar instalações de uso comum, enfim, interferir no sistema em vigor à procura de alternativas a seus métodos e soluções. A Cooperativa visa, de forma livre, solidária e autônoma prestar serviços a seus associados. Para tanto a cooperativa, enquanto associação de pessoas, precisa ser democrática, participativa, mutualista e eqüitativa. Enquanto empresa, a cooperativa precisa ser racional, eficiente e eficaz para a melhor prestação de serviços aos associados.

Palavras-chave: Associações, empresas econômico-sociais, associados, produção e serviços.

INFRASTRUCTURE CO-OPERATIVES

ABSTRACT

The co-operative association meets its ground in the social process of cooperation, as well as, in a mutual process according which those who find themselves in the same unfavorable position of competition achieve the survival. Taken as an economic event, the co-operative association intends to reduce de production expenses, and reach more propitious seasons and price conditions, offer trustful structures aiming the trade of products. In the same way, to set up installations for current use, interfere in the flowing system, trying to find alternatives to their methods and solutions. The co-operative associations has in view, under a free and solidarity manner, to offer services to their associates. To achieve that aim the co-operative system, while a people association, must be “a democratic, lending and reciprocal association”. Whereas an enterprise, the co-operative system ought to be reasonable, judicious, effective in order do render a perfect service to the associates.

KEY-WORDS: Economic and social Enterprise, Production, Services, Co-operative system.

1. INTRODUÇÃO: POR QUÊ E COMO SURGEM AS COOPERATIVAS?

Cooperativismo é a doutrina que preconiza a colaboração e a associação de pessoas ou grupos com os mesmos interesses, a fim de obter vantagens comuns em suas atividades econômicas. O Cooperativismo é uma doutrina, um sistema, um movimento e uma atitude que considera

as cooperativas como uma forma ideal de organização das atividades sócio-econômicas da humanidade, e, conseqüentemente, aconselha, propicia ou se esforça na prática por conseguir a difusão e consolidação desta entidade. O associativismo cooperativista tem por fundamento o progresso social da cooperação e do auxílio mútuo segundo o qual aqueles que se encontram na mesma situação desvantajosa de competição conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência. Como fato econômico, o cooperativismo atua no sentido de reduzir os custos de produção, obter melhores condições de prazo e preço, edificar instalações de uso comum, enfim, interferir no sistema em vigor à procura de alternativas a seus métodos e soluções.[2]

A Cooperativa visa, de forma livre, solidária e autônoma prestar serviços a seus associados. Para tanto a cooperativa, enquanto associação de pessoas, precisa ser democrática, participativa, mutualista e eqüitativa. Enquanto empresa, a cooperativa precisa ser racional, eficiente e eficaz para a melhor prestação de serviços aos associados.

Abrimos o presente artigo com cinco conceituações de cooperativa e complementadas com frases célebres de especialistas em cooperativismo, onde todas apresentam elementos básicos e complementares para uma mais ampla e adequada compreensão do que seja peculiar no cooperativismo e nas cooperativas.

Cinco conceituações de Cooperativa

A cooperativa “é uma associação voluntária na qual o povo se organiza democraticamente para satisfazer suas necessidades por meio do apoio mútuo e na qual o motivo de trabalho e da distribuição é o serviço e não o benefício ou lucro ” (J.B. Warbasse “Democracia Cooperativa”)

A cooperativa “é a união de pessoas economicamente frágeis que suavizam a rudeza das relações econômicas por hábitos de ajuda mútua e solidariedade, mas que ao mesmo tempo se empenham pelo esforço e a responsabilidade pessoal”. (G. Fauquet – “O Setor Cooperativo”)

A cooperativa é “empresa constituída e dirigida por uma associação de usuários, que aplica em seu seio a regra da democracia e que tende diretamente ao serviço tanto de seus membros quanto do conjunto da sociedade”. (Paul Lambert “La Doctrina Cooperativa”.)

“É cooperativa a empresa associativa sem ânimo de lucro, na qual os trabalhadores e os usuários, segundo o caso, são simultaneamente os aportadores e gestores da empresa, criada com o objetivo de produzir ou distribuir conjunta e eficientemente bens ou serviços para satisfazer as necessidades de seus associados e da comunidade em geral”. (Art 4º. Ley 79/88).

O Congresso Internacional de Cooperativismo de Praga de 1948, definiu, com as necessárias atualizações, a sociedade cooperativa nos seguintes termos [3] págs. 19-20:

“ Será considerada como cooperativa, seja qual for a constituição legal, toda a associação de pessoas que tenha por fim a melhoria econômica e social de seus membros pela exploração de uma empresa baseada na ajuda mútua e que observa os Princípios de Rochdale, tal como reformulados pela terceira vez, por ocasião do Congresso Internacional Cooperativista de Manchester em 1995. ”

Tais princípios são sete:

- 1) adesão livre , voluntária e consciente
- 2) administração democrática, na base de uma pessoa, um voto.
- 3) participação econômica dos associados, com o retorno distribuído na proporção das compras ou

outras operações com a cooperativa

- 4) autonomia e independência das cooperativas
- 5) educação, informação e capacitação cooperativa
- 6) integração entre as cooperativas
- 7) preocupação para com a comunidade (concern for community)

É oportuno salientar que o cooperativismo mundial já dedicou três Congressos Internacionais, para abordar, adequar e questionar aspectos relativos aos princípios e às normas do cooperativismo, e inserir algum novo princípio, segundo as demandas econômicas e sociais de cada época. Para tanto, foram destinados os seguintes Congressos Internacionais: O de Paris em 1937, o de Viena em 1966 e o de Manchester, em 1995. Dentre os sete princípios definidos em 1995, dois deles são novos, o quarto e o sétimo. Constata-se, porém que os valores hoje vigentes e defendidos pelo cooperativismo, são os mesmos defendidos e propostos pelos Pioneiros de Rohdale, indicando que sendo instâncias fundamentais do cooperativismo, são mais perenes e permanentes ao longo do tempo.

Frases Célebres. Sobre Cooperativas e os Associados.

- 1) “Este movimento iniciado por simples operários há mais de um século, é o único conhecido na história que foi capaz de apresentar uma organização baseada em princípios racionais claramente definidos, que apesar das mudanças que aconteceram no mundo atual, seguem mantendo-se inalteráveis, enquanto se nutrem da essência democrática” (Henrik F. Infield – “Sociologia de la Cooperacion”).
- 2) “O trabalhador, ao carecer de capital, vê-se obrigado a vender seu trabalho a quem é possuidor daquele; contudo, o trabalhador podia facilmente converter-se em proprietário do capital, porque todo capital é produto do trabalho” (William King – “El Cooperador”)
- 3) “De cada um segundo suas capacidades, a cada um segundo as suas necessidades” (Louis Blanc – “Revista del Progreso”)
- 4) “Sendo o trabalho a expressão e ação com a qual o homem construiu a civilização e o desenvolvimento humano que hoje temos, este foi perseguido e submetido à mais humilhante e desumana exploração por parte das classes dominantes que subjugaram os povos e nações ao longo da história até nossos tempos” (L. F. Verano “El modelo de la economia solidaria”).
- 5) “Assim surgem as múltiplas formas de organização de defesa do trabalho e dos trabalhadores, até chegar ao mutualismo, ao sindicalismo e ao cooperativismo, entre outros, de cujas ações surgiram as principais conquistas sociais a favor da dignidade humana, a liberdade e a democracia dos povos do mundo”. (L. F. Verano “El modelo de la economia solidaria”).

O 27º. Congresso Internacional Cooperativo em Moscou em 1980, esteve sob a competente responsabilidade do Relator Alexander Fraser Laidlaw, catedrático e dirigente cooperativista canadense, falecido oito meses após a divulgação do Relatório deste Congresso. O relatório foi intitulado como: “*As Cooperativas no Ano 2000*”⁹⁹

99 Carlos Uribe Garzón. ACI _ Los principios cooperativos: Bogotá: Fondo Nacional Universitario, I.A.C, Centro de Investigacion y Educacion Cooperativas, 2012, 114 p., p.28.29 A. F. Laidlaw, nascido na Nova Escócia, Canadá, esteve vinculado em sua juventude à Universidade de São Francisco Xavier, em Antigonish, onde sob a orientação de Monsenhor M.M.. Coady e de outros sacerdotes, surgiu o Movimento Cooperativo, baseado na educação popular que recebeu reconhecimento universal. Já em 1958 passou a ocupar o cargo de secretário geral da UNIÃO COOPERATIVA DO CANADÁ, e mais tarde, passou a ser um dos mais qualificados assessores das cooperativas habitacionais e de crédito hipotecário do País. A partir daí passou a interagir com o cooperativismo da Índia, da Nigéria, de Sri Lanka e de outros países da Ásia e da África. Desde 1960 assumiu como membro do Comitê Central da Aliança Cooperativa Internacional, por ocasião do 21º. Congresso da ACI em Lausanne, Suíça. No mesmo período A.A. Smirnov da Rússia era igualmente integrante do Comitê Central da ACI, e que elaborou o documento “As Cooperativas dos Países Socialistas no Ano 2000”. Estes e outros expressivos cooperativistas da época enfatizavam a necessidade de não trair os princípios e de não diluir a autenticidade do cooperativismo (Garzón, 2012, pp. 30-33).

No relatório final, Laidlaw, ao tratar sobre os fundamentos da cooperação, destaca o que se relaciona com a crise ideológica, que segundo ele, é a que surge devido às dúvidas angustiantes sobre o verdadeiro propósito das cooperativas e da inquietação se as cooperativas estão desempenhando um papel claro e preciso como classe e categoria diferente de empresa...

Por isso, no Relatório do Congresso Mundial do Cooperativismo, realizado em Moscou em 1980, numa penetrante análise sobre o papel do cooperativismo mundial, num contexto de um mercado hegemonicamente capitalista, competitivo e individualista, propôs-se quatro prioridades relacionadas com os mais agudos problemas do momento e do futuro imediato, relacionadas de maneira direta às diferentes classes de cooperativas (Garzon, 2012, p. 29).

O primeiro é relacionado com a crise ideológica, que segundo Laidlaw é a que surge devido às dúvidas angustiantes sobre a Identidade e o verdadeiro propósito das cooperativas e da inquietude sobre se as cooperativas estão desempenhando um papel claro e preciso como classe de empresa diferente. A esta inquietação, agrega-se as três seguintes interrogantes:

Portanto, como segunda prioridade, a pergunta é se as cooperativas se limitam a ser tão eficientes no sentido produtivo e comercial como as outras empresas, isso é suficiente?

Na terceira prioridade levanta-se a seguinte questão: Se as cooperativas usam os mesmos métodos e as mesmas técnicas que os demais negócios, pode-se perguntar se isso justifica o apoio e a lealdade de seus associados?

Na quarta prioridade a questão é: Se o mundo está modificando-se de maneira tão estranha, que não poucas vezes produz perplexidade, deveriam as cooperativas mudarem no mesmo ritmo, ou talvez teriam que lançar-se em direção diferente e tratar de criar outra classe de ordem econômica e social?

Resumindo, podemos perguntar afinal o que justifica a existência das cooperativas? Basicamente há três razões: a) A satisfação de necessidades comuns, que permitem assim uma condição mais digna e humana para os associados. b) A reação contra a exploração do homem pelo homem no capitalismo. c) A evolução e difusão das formas de organização econômica na busca de bem-estar com justiça social.

Uma cooperativa é uma sociedade cujo capital é formado pelos associados e tem a finalidade de somar esforços para atingir objetivos comuns que beneficiem a todos.[4] Há muitos tipos de cooperativas. Algumas têm como finalidade a comercialização de bens produzidos por seus membros.[5] Essas são as chamadas cooperativas agropecuárias, e cooperativas de produção. Outras têm a finalidade de comprar bens de consumo e revendê-los a seus associados a preços mais baratos que os do mercado; são as cooperativas de consumo. Outras fornecem recursos financeiros aos seus associados; chamam-se cooperativas de crédito. Outras, finalmente podem prestar serviços, como transporte de carga, abastecimento de água, distribuição de energia elétrica; são as cooperativas de serviço.[6]

Já desde os tempos mais primitivos e numa época de cultura ágrafa, os homens vinham trabalhando em conjunto, na produção e na colheita de bens e serviços, tanto entre os povos primitivos da Europa, Ásia e África, quanto entre os indígenas das Américas.

Alguns homens defenderam a ideia de que todos os frutos do trabalho comum deveriam ser repartidos igualmente. Outros argumentam que todas as vezes que esse sistema foi tentado os trabalhadores

perderam o estímulo pelo trabalho, ficaram desinteressados e insatisfeitos. Robert Owen, artesão e industrial inglês do final do século XVIII e início do XIX, foi a primeira pessoa no mundo moderno a tentar organizar uma empresa destinada a beneficiar os empregados e consumidores, como donos e empresários da iniciativa. Não obteve grande sucesso, mas algumas de suas iniciativas vingaram. No mesmo período, o inglês William King, o “médico dos pobres”, recomendou aos operários que possuíssem suas próprias organizações empresariais de consumo, e de produção, com acesso livre às máquinas de sua época.[6]

A ONU, reconhece o grande papel que as cooperativas já desempenharam e continuam a desempenhar na modernidade recente, em prol de um desenvolvimento mais humano, equitativo e participativo. Elas oferecem uma nova proposta de empresa, não dominada e explorada pelo grande capital. Por isso a ONU decretou o ano de 2012 como o ano Internacional das Cooperativas.

O potencial de cooperação reside no cerne da própria natureza social do ser humano, que o leva a criar identidades com os demais. Por outro lado, as pessoas buscam soluções na base de um somatório de esforços. Além disso, esforços constantes e a necessidade de soluções permanentes mediante a ação coletiva, conduz à uma organização. Por fim, a Cooperação Organizada traduz-se em consciência e atuação recíproca com Equidade e Acordo Voluntário.

É importante ressaltar que praticamente sempre é em momentos de graves crises econômicas e sociais que surge e se destaca o papel das cooperativas. Pode considerar-se que as cooperativas são filhas legítimas da necessidade e das carências que surgem em momentos de crise. Em momentos de prosperidade, as cooperativas podem ir bem e cada vez melhor, mas também pode que a tentação do poder e da riqueza as faça desvirtuar-se e a debandar para o desvio na busca de mais poder e riqueza, próprio da ideologia capitalista dominante, descuidando-se do essencial, que é atender às reais necessidades e carências dos associados...

Portanto, a cooperação, como um dos processos sociais já existe desde os primórdios da humanidade. Povos na mais remota antiguidade européia, tribos e clãs indígenas nas Américas, só sobreviveram ante os desafios da natureza, reforçando o coletivo e a ajuda mútua, tais como o “mir e artel” nos povos eslavos, a “zadruga” na população balcânica e o sistema dos “Almende” entre os povos germânicos, no qual a pecuária sempre era uma atividade coletiva/comunitária. E também se exercia atividades comunitárias, para aliviar os camponeses no pagamento dos pesados tributos aos reis, príncipes e proprietários das terras que cultivavam. As civilizações do Egito e da Mesopotâmia antiga, puderam destacar-se dos demais povos, porque souberam organizar-se melhor e praticar a ajuda mútua na construção de canais, que permitiam levar a água dos rios Nilo, Tigre e Eufrates deserto a dentro, permitindo uma atividade agropecuária e a produção permanente de alimentos. Mas cabe agora a pergunta: Quando e como surgiu o processo da cooperação cooperativa ?

O processo de cooperação mais específico, na condição de “cooperação cooperativa” já tem uma longa trajetória histórica, desde a constituição das primeiras cooperativas junto aos operários das docas de Chatham e Woolwich da Inglaterra em finais do Século XVIII. Nas primeiras décadas do Século XIX, surge a cooperativa de consumo de Brighton, criada pelo médico dos pobres, William King em 1827 e logo seguida por várias outras, levando à formação de uma Federação deste ramo de cooperativas, em 1830 e integrada por 350 cooperativas de consumo da época. Esta Federação patrocinou vários congressos temáticos, tais como o de 1832 que se concentrou no tema da democracia cooperativa, na base de “uma pessoa, um voto”, quando em nenhum país da Europa de então havia algum sistema político firmado na democracia. Em outro dos congressos debateu-se o tema do autofinanciamento/autocapitalização das cooperativas, entendendo-a como condição importante e necessária para as cooperativas preservarem a sua identidade e autonomia.

Na Europa, ao longo do Século XIX o cooperativismo surgiu e se expandiu nos diversos reinos, principados e países que os levou a criar em Paris em 1895 a Aliança Cooperativa Internacional, com sede inicialmente em Londres e, que desde 1980 foi transferida para Genebra. Logo mais, a Aliança passou a representar não só as cooperativas de consumo, mas progressivamente também os demais ramos de cooperativas, passando a criar Secretarias Regionais nas Américas, na África e na Ásia. No Brasil, o cooperativismo está representado no órgão nacional, a Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB que com suas filiadas estaduais, as OCEs promovem e defendem os interesses de 13 ramos do cooperativismo, que são: agropecuário, consumo, crédito, educacional, especial ou social, habitacional, infraestrutura, mineração, produção, saúde, trabalho, transporte, turismo e lazer.

2. AS COOPERATIVAS DE INFRAESTRUTURA

Passando agora a analisar as características e funções das cooperativas de infraestrutura que também são consideradas como cooperativas de eletrificação rural, temos a considerar o seguinte:

A eletricidade, descoberta e usada apenas a partir dos dois últimos séculos, novidade que é recente ao longo da multimilenar história do “homo sapiens”, passou a tornar-se a principal fonte de luz, calor e força utilizada no mundo moderno. Atividades simples como assistir à televisão ou navegar na internet, o ter utensílios domésticos como geladeiras, freezers, máquinas de lavar e enxugar roupas, etc., somente são possíveis porque a energia elétrica chega até a sua casa. Fábricas, supermercados, shoppings, hospitais, asilos, colégios e universidades e uma infinidade de outros lugares precisam dela para funcionar. Grande parte dos avanços tecnológicos que alcançamos se deve à energia elétrica.

Obtida a partir de todos os outros tipos de energia, a eletricidade é transportada e chega aos consumidores no mundo inteiro por meio de sistemas elétricos complexos, compostos de quatro etapas: geração, transmissão, distribuição e consumo.

A vantagem das usinas hidrelétricas é que a maior parte da energia elétrica produzida no Brasil vem de uma fonte renovável - a água. O território brasileiro é cortado por rios e as usinas hidrelétricas são uma opção sustentável para garantir a energia de que o país precisa para crescer. Por outro lado, utilizam uma fonte renovável de energia. A água que movimenta as turbinas da hidrelétrica e gera eletricidade, se renova sempre por meio do ciclo hidrológico e pode ser reutilizada. Sua qualidade é preservada 100%. É usada para o consumo e a irrigação.

No caso das cooperativas de infraestrutura, várias delas não são meras distribuidoras de energia produzidas pelo Estado ou por Particulares, mas também geram energia, construindo e mantendo suas próprias reservas de água, para gerar energia. Em geral, os reservatórios de água potável e que provém das chuvas, são administrados pelas cooperativas, para serem utilizadas tanto para a produção de energia elétrica, irrigação, quanto para serem áreas de criação de peixes e para áreas de lazer.

As instalações hidroelétricas contribuem significativamente para o desenvolvimento. Trazem eletricidade, estradas, indústrias e comércio para as comunidades, gerando emprego e renda, além de recuperar áreas devastadas e promover a preservação do meio ambiente.. Com isso, estimulam a economia e melhoram a qualidade de vida da população.

São um instrumento vital para o desenvolvimento sustentável. Usinas hidrelétricas desenvolvidas e operadas de forma economicamente viável, ambientalmente sensata e socialmente responsável

100 https://pt.wikipedia.org/wiki/Energia_elétrica, 30.05.17.

representam o desenvolvimento sustentável em sua melhor concepção. É uma energia produzida por água limpa que não agride o ambiente e se destina para múltiplas finalidades e necessidades da economia e da sociedade.

Significam energia limpa e com menor custo para hoje e amanhã. Com um tempo médio de vida que pode chegar a 100 anos, os empreendimentos hidrelétricos são investimentos de longo prazo, capazes de beneficiar várias gerações, sobretudo quando administradas por cooperativas.

As 15 cooperativas de eletrificação rural no Rio Grande do Sul contam com 311.444 associados, conforme dados atualizados em 27.04.2017, o que dará uma média de 20.762 integrantes por cooperativa. São 282.925 os usuários e a uma média de 18.861 membros nas 15 cooperativas de infraestrutura no RS. As quatro maiores cooperativas contam com 58,82% do total dos associados do sistema e que são pela ordem de grandeza: Teutônia, Ibirubá, Caibaté e Taquari, com um total de 183.193 associados. Os municípios da Região da Campanha do RS e do Centro do Estado, aparecem com baixa participação de associados, ou seja, com apenas 5,53% (17.232) no total dos associados do sistema: Bagé, Encruzilhada do Sul, Santa Maria e Viamão. O número de associados dos quatro municípios está muito próximo ao total de associados da Região de Ijuí.

Considerando a situação das cooperativas de infraestrutura ao nível do País, podemos ver que contam com 652.921 usuários, dos quais Rio Grande do Sul, com 43,33% e Santa Catarina com 36,48%, apresentam uma alta concentração de 79,81% de tais usuários, restando para os demais 25 Estados e Distrito Federal do País, apenas 20,19% de usuários. Por outro lado, no que se refere à quilometragem das redes de distribuição de energia pelas cooperativas de infraestrutura do Brasil, chega-se a 108.616 km, ou seja, uma extensão mais de duas e meia voltas em torno do equador da Terra. As cooperativas de infraestrutura do Rio do Grande do Sul e Santa Catarina lideram de forma expressiva o serviço de tais cooperativas, pois administram 87.274 km de redes, portanto, responsáveis por 80,35% do total das redes destas cooperativas no País, enquanto os demais 25 Estados e Distrito Federal contribuem com apenas 19,65% do total de redes. As cooperativas de infraestrutura de ambos os Estados são responsáveis por 75,72% da potência instalada bem como por 79,19% da energia distribuída por estas cooperativas no País.

Notemos que os dois Estados da Região Sul do País, com aproximadamente 18 milhões de habitantes, dos quais cerca de 2,8 milhões são população rural, tem uma forte presença da micro e pequena propriedade familiar, onde cada proprietário tende a empenhar-se em prol de uma razoável autonomia, determinação, espírito de iniciativa e de criatividade no uso e na forma de aproveitar sua propriedade. Enfim, luta em ser um protagonista, onde sozinho ou com membros adultos da família, explora familiar e informalmente a propriedade, extraíndo dela e com competência, o necessário para o sustento de sua família. Evita, pois, de estar dependente ou subordinado ao poder público ou a outras instâncias. Seguramente a maioria dos micro e pequenos proprietários familiares do Estado do RS são associados de alguma das 132 cooperativas agropecuárias com seus 327.443 associados. Ou contribui também com algumas centenas de milhares deles como associados das 91 cooperativas de crédito e seus 1.739.949 associados, ou com as próprias 23 cooperativas de infraestrutura e seus 487.997 associados, das quais 15 são filiadas à FECOERGS. Destas há no País todo 125 cooperativas, com 955.387 associados.

Pode imaginar-se o papel relevante que tais cooperativas desempenham junto à população rural de produção familiar, pois estender linhas e energia é um processo caro, de elevados custos e processos de controle, que desmotiva até o poder público para prestar tais serviços. Sem as cooperativas, em sua maioria em mãos de pequenos produtores familiares, boa parte senão a maioria deles não teria acesso

a energia elétrica e através dela, de ter as condições para ser um bom produtor de alimentos 101. Por outro lado, isso mostra a grande capacidade de organização das populações da pequena propriedade de produção familiar presente nos dois Estados, que percebem nas cooperativas o grande instrumento para se firmarem e terem visibilidade na sua posição de produtores/consumidores da pequena propriedade familiar.

Por outro lado, as cooperativas tem no seu DNA a organização de pessoas que em momentos de crise, de dificuldades e desafios generalizados, se unem mais, interagem mais, se comunicam mais, planejam e realizam consultas recíprocas e atuam mais em conjunto.

É relevante divulgar mais o lado bom das coisas que acontecem nestas cooperativas, o que na grande mídia não aparece com tanta frequência. Ao longo dos últimos anos tais cooperativas mereceram várias premiações. Por exemplo, em 2016 as cooperativas gaúchas de infraestrutura ou de eletrificação, mereceram o Prêmio Índice Aneel de Satisfação do Consumidor (IASC 2016). Reconheceu-se que as distribuidoras de energia foram muito bem avaliadas e as cooperativas agraciadas como as melhores no País no setor, e que foram: CERMISSÕES (a primeira do Brasil), COPREL, CRELUZ, CERILUZ, COOPERLUZ, CERTEL ENERGIA, CERTAJA ENERGIA e a CRERAL.

Hoje as cooperativas de geração própria de energia, geram 25% (vinte e cinco por cento) – 375.783.718 kWh da necessidade total (1.503.134.871 kWh) da energia das cooperativas de distribuição de energia elétrica. A energia gerada pelas usinas das cooperativas é suficiente para atender, anualmente, 70.689 famílias ou produtores rurais. Considerando o número médio de 5 pessoas por família rural, teremos que a geração própria de energia beneficia a 353.445 pessoas.

Outras Iniciativas Exemplares

- a) Da parte destas cooperativas, concretamente da CRELUZ, a 9 de dezembro de 2016 no Ano do seu Cinquentenário, se anuncia a inauguração da primeira usina solar do Estado. A Usina Solar Boa Vista, na fase A, teve instalados 1008 painéis para a captação da luz solar, com 7 inversores, capazes de gerar energia suficiente para suprir todo o consumo interno da Cooperativa. Além da sustentabilidade, o projeto se destaca pela viabilidade financeira, pois utiliza como abatimento, todo o ICMS gerado pelo Grupo, enquadrando-se na lei da microrregião de energia.
- b) Há no mesmo ano o reconhecimento da ONU ao Programa Propriedade Sustentável da Sicredi Alto Uruguai RS/SC. Portanto, o cooperativismo é sinônimo de energia elétrica de qualidade, na opinião dos diretamente beneficiados, os consumidores, opinião aferida pela pesquisa de opinião conduzida pela Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL.
- c) A CERMISSÕES com sede em Caibaté, e com 26 mil unidades consumidoras, obteve pela terceira vez a maior nota BRASILEIRA de avaliação dos consumidores entrevistados, entre as 63 concessionárias e 38 cooperativas permissionárias do País, e a nota que a distinguiu foi pelo índice de 89,38. A pesquisa entrevistou 24.926 pessoas/domicílio. A nota média das cooperativas permissionárias, segundo a pesquisa, é maior do que a das concessionárias brasileiras. A média

101 Segundo fontes fidedignas, em 2015 as cooperativas venderam R\$ 27,1 bilhões e em 2016, o equivalente a R\$ 60 bilhões, mais que o dobro em relação ao ano anterior. Fontes oficiais informam sobre a relevância na produção de alimentos da produção familiar, que embora ocupem uma área rural bem menor do que a ocupada pelos concorrentes, ela é responsável por cerca de 70% dos alimentos que aparecem à mesa dos brasileiros. É igualmente responsável por 87% da produção de mandioca produzida no País, por 70% do feijão, 62% dos produtos hortifrutigranjeiros, por 46% do milho, 34% do arroz, e por 16% da soja, com elevada participação no setor de produção láctea, bem como por 30% das exportações do setor primário. Além disso, a produção familiar contribui com 74% dos postos de trabalho no meio rural, por 84% dos estabelecimentos agropecuários, mais 4 milhões de famílias e com 13,6 milhões de pessoas (Jornal do Comércio, -Economia – Agronegócios, Porto Alegre, 01.06.2017, p. 13).

geral de todas as cooperativas foi de 70,89% de aprovação e a das concessionárias foi de 64,86%. O índice das cooperativas o deixa muito próximo do índice de satisfação do Consumidor Americano, que em 2016 registrou o valor de 71,90% ¹⁰².

- d) A CERTEL lançou a 30 de novembro de 2016 em Teutônia e Lajeado a sua nova edição do Programa de Eficiência Energética, que beneficiará 98 instituições públicas e filantrópicas, entre as quais 65 Escolas, 28 Creches, 3 Hospitais e 2 Clínicas Geriátricas. Esta Cooperativa se destaca também por constar, junto com a Unimed Encosta da Serra/RS e a Uniodonto de Porto Alegre, entre as 500 empresas mais emergentes na Região Sul do País (Revista Riogrande Cooperativo, 2016, p. 15).
- e) Na categoria Inovação em Educação, Cultura, Gestão ou Tecnologia, em 2016, destacou-se num Evento Promocional como vencedora a COPREL de Ibirubá que valorizou estratégias inovadoras que permitem o desenvolvimento do cooperativismo nas áreas de educação, cultura, gestão e tecnologia.

Entre os vários serviços e benefícios que as cooperativas de infraestrutura oferecem, está o da organização empresarial que visa criar não centenas, mas milhares de quilômetros de fios de energia elétrica, especialmente junto à população rural. Imaginemos os milhares de postes de luz, e de cabos elétricos que as cooperativas proporcionam a esta população, benefício que difícil ou raramente outra instância realizaria. Porque tais redes tem um elevado custo, nem o Governo tem a audácia de apoiar e financiar tais iniciativas. Somente mediante boas e bem articuladas cooperativas de infraestrutura, é que tais iniciativas podem viabilizar-se, pois mesmo nos rincões mais distantes do interior, lá também chega a eletrificação cooperativada.

A extensão das redes de energia elétrica cooperativada no Rio Grande do Sul, ascendem a 63.116 km, ou seja, tal extensão equivale a mais de uma e meia vezes a volta em torno da terra no Equador. Em outra dimensão, as redes construídas e administradas pelas cooperativas de infraestrutura, correspondem em quilômetros a 11,26 vezes a distância do Oiapoque ao Chuí em linha reta e por estrada, a 15,02 vezes. Por outro lado corresponde a 11,34 vezes, em linha reta e por estrada, a distância entre Rio Branco (Acre) até Natal, que por estrada, seria equivalente a 17,35 vezes.

As redes de energia construídas pelas cooperativas de infraestrutura correspondem a 1/3 do total das redes de distribuição do Estado. As quatro grandes redes de energia no RS são: RGE – AESUL – CEEE - SISTEMA FECOERGS/INFRACOOP.

Os pequenos produtores rurais, os principais beneficiários da energia elétrica cooperativada, pagam fiel e pontualmente os compromissos com sua cooperativa como também, todos os impostos que lhes são cobrados. Enquanto isso, o grande AGRONEGÓCIO, praticamente pouco ou nada paga sobre o que produz e exporta, em termos de tributos e impostos, pois tem a seu serviço um exército de servidores jurídicos (advogados) que os ajudam a conquistar crescentes espaços de isenção de impostos.

As cinco maiores cooperativas de infraestrutura em termos de associados são pela ordem: CERTEL – COPREL – CERMISSÕES – CERTAJA – CERILUZ, que correspondem a 201.035 associados, ou a 66,55% do total de associados do sistema e a uma média de 40.207 associados por cooperativa. Cabem-lhes 36.869 km de redes de energia, equivalentes a 58,70% do total da extensão de redes. As demais 10 cooperativas de infraestrutura servem a 104.051 associados, correspondendo a uma média de 10.405 associados por cooperativa. Administram o equivalente a 25.939 km de rede, correspondendo

102 Revista Rio Grande Cooperativo, Ano 2, outubro-dezembro, 2016 # 8, p. 12.

a 41,3 % das redes da FECOERGS.

CONCLUSÃO

As cooperativas de infraestrutura, conhecidas na Região Sul como “cooperativas de eletrificação rural”, foram inicialmente criadas em função das carências de energia da população rural. Quando criadas pela década de 50 do Século XX, a população brasileira era predominantemente rural, Já em 2010 a população urbana corresponde a 84% dos habitantes, ficando a população rural com apenas 16%. Em 2017, com uma população total de 205 milhões de habitantes, e com os mesmos percentuais de 2010, teríamos 172.200.000 pessoas vivendo em ambientes urbanos e apenas 32.800.000 no ambiente rural.

Em Santa Catarina em 2010 a população urbana de 84% é de 5.249732 pessoas, enquanto a população rural é de 999.950 pessoas. No Rio Grande do Sul, também de 84% de população urbana, corresponde a 8.984.246 pessoas, enquanto a população rural é de 1.711.286 pessoas.

Ambos os Estados contam com uma população urbana de 14.233.978 e uma população rural de 2.711.236 pessoas. Por causa da forte presença da pequena propriedade familiar rural, nestes Estados a população está geograficamente mais bem distribuída, não se concentrando a metade ou mais dela na ou em torno da região metropolitana/capital, como sucede em outros Estados.

No mundo todo o grau de urbanização é de pouco mais de 50% da população. Na Europa há países com 61% de população urbanizada e outros, como a França, com 85% de população urbanizada. Nos países do BRICS, o Brasil (205,5 milhões de habitantes) é o que possui maior grau de urbanização, com 85%, pois a Rússia com 73% e uma população de 146.415.292 habitantes, África do Sul em 2015 com 61,22% de população urbana e com 54.956.900 de habitantes, a China em 2007 com 47% de urbanos e com uma população de 1.329.349.388, e a Índia, em 2010 com apenas 30% de população urbana e com 1.210.193.422 de habitantes. Os países do BRICS, com uma população de 2.945.915.002 habitantes, correspondem a 36,55% da população mundial. Os EUA possui grau de urbanização pouco menor do que o do Brasil: 82%. Todos esses são de acordo com o The World FactBook da CIA para o ano de 2010.

Por isso, com a progressiva tendência à população urbana, as cooperativas de infraestrutura passaram a atender também parcialmente a esta população com energia elétrica, embora não perdessem o seu foco, dando prioridade à população rural.

Hoje enfrentam um novo desafio, o de levar o sistema de informação – Internet, às áreas rurais carentes desta ferramenta VALIOSÍSSIMA de conhecimento e comunicação, que poderá servir como um dos motivadores, incentivadores, para a sucessão familiar, principalmente, na pequena propriedade rural. Mais uma vez são pioneiras, pois ninguém (Estado ou iniciativa privada) tem interesse neste desafiador processo.

BIBLIOGRAFIA

- https://pt.wikipedia.org/wiki/Energia_elétrica, 30.05.17.
- <https://fernandonogueiracosta.files.wordpress.com/2010/11/classes-de-tamanho-dos-municípios.gif>, 04.04.17.
- CASAROTTO FILHO, N. & PIRES, L.H. Redes de pequenas e médias empresas em desenvolvimento local – Estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana. São Paulo: Atlas, 1999.
- CASTELLS, Manuel. A sociedade em rede. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 617 p. (A era da informação : economia, sociedade e cultura ; 1)
- FLEURY, Maria Tereza Leme. Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil. São Paulo: Global, 1983, p. 21-22.
- FRANTZ, W. Educação e poder na racionalidade da cooperação. In: Perspectiva Econômica, São Leopoldo, vol. 38, n. 121, Série Cooperativismo n. 53, 2003, p. 15-40.
- _____. Organização cooperativa. Campo de educação e espaço de poder. In: Perspectiva Econômica, São Leopoldo, v. 37, n. 119, Série Cooperativismo n. 52, p. 65-84, 2002.
- MARQUES, M. O. A escola no computador. Linguagens rearticuladas, educação outra. Ijuí: Editora Unijuí, 1999.
- MÉSZÁROS, I. A educação para além do capital. São Paulo: Boitempo, 2005.
- MORIN, E. Os sete saberes necessários à educação do futuro. São Paulo: Cortez; Brasília/DF: UNESCO, 2000.
- PALUDO, C. Educação Popular e Educação do Campo. Nexos e Relações. In: STRECK, D. R.; ESTEBAN, M. T. (Orgs.). Educação Popular. Lugar de construção social e coletiva. Petrópolis: Vozes, 2013, p. 66-76.
- PANZUTTI, Ralph. Contribuição para a teoria cooperativista. Perspectiva Econômica, São Leopoldo, v. 36, n. 116, p. 45-76, 2001.
- PANZUTTI, Ralph. Cooperativismo como movimento social: resgate histórico. Perspectiva Econômica, São Leopoldo, v. 38, n. 121, p. 41-58, 2003.
- PINHO, D. B. A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista. Suas modificações e sua utilidade. São Paulo: Pioneira Editora, 1966.
- RODRIGUES, Roberto. Cooperativismo: democracia e paz – Surfando a segunda onda. São Paulo: (s.n.), 2008, 516 p.
- PUTNAM, Robert D.; LEONARDI, Robert; NANETTI, Raffaella Y. Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: FGV, 1996. 257 p
- SABER COOPERAR – ESPECIAL. – 9º. Prêmio Cooperativista. Revista Do Sistema OCB/Sescoop/Cncoop, Brasília, novembro, 2014.

- SANTILLI, J. Agrobiodiversidade e direitos dos agricultores. São Paulo: Petrópolis, 2009.
- SCHNEIDER, José Odelso. Democracia-participação e autonomia cooperativa. – 2ª. Edição - São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 1999, (2003 – Reimpressão), 456 p. (Tese de Doutorado)
- SCHNEIDER, José Odelso (Org.) - A Educação cooperativa e suas práticas. Brasília/São Leopoldo: SESCOOP/UNISINOS, 2003, 256 p
- SCHNEIDER, José Odelso. Educação e capacitação cooperativa – Os desafios no seu desempenho. São Leopoldo: EDUNISINOS, 2010, 140 p
- SOUZA, A. R. Um instantâneo da economia solidária no Brasil. In: SINGER, P.; SOUZA, A. R. (Orgs.). A economia solidária no Brasil. A autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000, p.7-10.
- URIBE GARZON, Carlos. Bases del cooperativismo. 3. ed. Bogota: [s.N.], 1984. 360 p.
- URIBE GARZON, Carlos. De trabajadores a empresarios : Cooperativas de trabajo asociado para el siglo XXI. 1. ed. Colombia: Fiel, 1994. 219 p

La participación de las mujeres en clave de cooperativa: Reflexiones sobre el trabajo de campo en cooperativas de Santa Fe (Argentina)

María de los Angeles Dicapua

Profesora titular, investigadora y Directora del Centro de Investigaciones y Estudios del Trabajo (CIET) – Universidad Nacional de Rosario (Argentina)
angelesdicapua@yahoo.com.ar

EJE 5: Economía Social Solidaria sustentable e inclusiva: experiencias de género y grupos pre cooperativos y de otro tipo.

PALABRAS CLAVE: cooperativas, sociedad patriarcal, lógica autogestiva, transformación, división sexual del trabajo.

Introducción:

Durante el año 2015/2016 se llevó a cabo un proyecto de investigación titulado “El rol de la mujer en el sector cooperativista”¹⁰³ -a partir de la técnica de mapeo-, en el que se indagó acerca de la participación de las mujeres en las cooperativas de la provincia de Santa Fe (Argentina). Las preguntas centrales giraron respecto a la posibilidad, desde estos espacios, de una transformación y subversión de la división sexual del trabajo, propia del modelo patriarcalista y androcéntrico.

En 1995 la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) estableció en su última revisión, como valores y principios del cooperativismo los siguientes:

- Adhesión abierta y voluntaria: la cooperativa debe tener sus puertas abiertas para admitir socios y el interesado es libre para solicitar su admisión a ella cumpliendo ciertas condiciones ya previstas legalmente sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
- Control democrático de los socios: son organizaciones democráticas controladas por sus propios socios, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones.

103 Presentado y aprobado en la 2da. Convocatoria de ventanilla abierta a la presentación de Proyectos de Investigación Aplicada sobre Cooperativismo y Economía Social. Secretaría de Políticas Universitarias. Resolución 77SPU 23 de diciembre del 2015.

- Participación económica: los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa.
- Educación cooperativa: Las personas asociadas tienen el deber de prepararse social y profesionalmente para desarrollar eficazmente los compromisos asumidos como socios. A su vez, brindan educación y entrenamiento a sus socios y al público en general.
- Autonomía e independencia: son organizaciones autónomas de ayuda mutua controladas por sus socios.
- Cooperación entre cooperativas: sirven a sus socios más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta.
- Compromiso con la comunidad: trabajan para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus socios.

Estos principios hacen suponer que las cooperativas, como una expresión de democracia organizacional, deben garantizar la igualdad entre sus miembros a través de la propiedad compartida de la entidad de la que forman parte. No obstante, esa igualdad no siempre incluye una perspectiva de género.

Incluso en relación con las cooperativas de trabajo, en varias investigaciones se ha corroborado que, a pesar de que el trabajo productivo se organiza en referencia a una lógica autogestiva, los contenidos de masculinidad y femineidad propios de la sociedad patriarcal predominan en las prácticas cotidianas de las y los trabajadores de estas organizaciones, tanto dentro de sus familias y como en sus trabajos.

Esto llevó a centrarse en el estudio de las formas dinámicas en que se actualizan y revisan cotidianamente viejas dicotomías como la de *trabajo doméstico/trabajo remunerado*, *trabajo productivo/trabajo reproductivo*, *trabajo productivo/trabajo administrativo*, *trabajo calificado/trabajo subsidiario*, etc., a partir del estudio de prácticas e interacciones cotidianas que desarrollan trabajadores y trabajadoras de organizaciones de la economía social y solidaria.

En este artículo, se intenta reflexionar sobre la metodología de aproximación a la problemática de la participación de las mujeres en la toma de decisiones, en las cooperativas de trabajo. La propuesta metodológica con la que se trabajó intenta articular distintas perspectivas que permitan generar y sistematizar información sobre esa participación.

En este sentido se planteó cómo se articulan, desde la perspectiva de las mujeres, las acciones de las y los sujetos sociales que comparten un mismo espacio de trabajo, relacionándose en un contexto dado. El presupuesto de que las y los sujetos no son seres aislados, sino que están insertos en una trama de relaciones e instituciones, supone también entender la realidad social en su extensión más compleja y comprometerse en diseñar conjuntamente con las mujeres, estrategias de cambio para dicha realidad.

Para entender esa complejidad es que se planteó una reflexión sobre estos procesos, que incorporara la perspectiva de la interseccionalidad, de los grupos operativos y de la psicodinámica del trabajo; y una evaluación de metodologías de abordaje utilizados en el trabajo de campo y de procesamiento de datos.

Al analizar en perspectiva, se observa que existe una relación estrecha entre los principios del cooperativismo y las teorías del género respectivamente. Ambos abordajes, considerándolos de una manera general y entendiendo que hay una diversidad interna en cada uno de ellos, resaltan los conceptos de igualdad y justicia para intentar revertir las relaciones de poder existentes. De hecho,

se puede observar cómo ambos movimientos se entrelazan y se convierten en temáticas vigentes en la actualidad. Sin embargo, es necesario proceder también en este ámbito a la desnaturalización de estereotipos de género y de relaciones de poder que permean estos espacios.

La perspectiva teórica propuesta:

Cuando se aborda problemáticas relacionadas a las relaciones de trabajo no puede dejar de considerarse la dimensión de género, aun cuando en algunos análisis se lo omita, vislumbrando la matriz androcéntrica de constitución de las Ciencias Sociales. Éstas, históricamente han construido herramientas metodológicas que invisibilizan las relaciones de poder patriarcales que atraviesan al mundo laboral. Recién en los últimos años ha comenzado a neutralizarse dicha “opacidad”, incorporando por ejemplo dimensiones ligadas al uso del tiempo que permiten entender las condiciones de entrada y permanencia de las mujeres en el mercado de trabajo. Índices tan básicos para la estadística como son los de “población activa”, “tasa real de desempleo”, etc., quedan absolutamente distorsionados sino se piensa en la relación inexorable entre trabajo productivo y trabajo reproductivo desde una perspectiva de género.

Repasando las características sobresalientes de las condiciones laborales de las mujeres, queda claramente expuesta su debilidad estructural en la trama de relaciones sociales de producción. Por un lado, las estadísticas muestran que las mujeres reciben salarios más bajos que los hombres, en parte producto de la segmentación por género del mercado de trabajo que deviene en profesiones feminizadas y trabajos específicamente masculinizados. Otro factor que conlleva a esta situación se relaciona con el denominado “techo de cristal” y que se justifica en base a concepciones patriarcales antropológicas que aún se sostienen y naturalizan en nuestra sociedad (Eagly, 2007). Finalmente la existencia de un mayor número de mujeres que de hombres con contratos a tiempo parcial (Carrasco, 2003) ahondan la brecha intergénero desde la precariedad laboral.

Una segunda y relevante característica que permite sostener a la primera, es que las mujeres se hacen cargo de los trabajos no remunerados. Siguen siendo las mujeres quiénes tienen casi exclusivamente la responsabilidad social de los cuidados de subsistencia y reproducción¹⁰⁴, mostrando el fracaso de un reparto equitativo de los trabajos necesarios para la reproducción de la vida. Las consecuencias directas de esto implican la dificultad para una plena integración en igualdad al mercado de trabajo y, quedar desprotegidas frente a situaciones de desempleo o al llegar a la edad jubilatoria.

Las consecuencias de la anterior descripción pone en evidencia que el mercado de trabajo, concebido, organizado y controlado por hombres es un espacio que redundo no sólo en que las mujeres ocupen lugares de menor responsabilidad que los hombres con los consecuentes diferenciales remunerativos sino también en que las mujeres tengan un menor control sobre su trabajo (Artazcozet.al., 2007). Esto, desde la Psicodinámica del Trabajo (Dessors, 1998), representa un alto costo no sólo profesional sino personal, que se traduce en sufrimiento y erosiona la calidad de vida y la salud de las mujeres.

Si se considera que los derechos económicos y sociales siguen todavía derivando fundamentalmente de

104 Nos referimos a “todas las actividades y prácticas necesarias para la supervivencia cotidiana de las personas en la sociedad en que viven. Incluye el autocuidado, el cuidado directo de otras personas (la actividad interpersonal de cuidado), la provisión de las precondiciones en que se realiza el cuidado (la limpieza de la casa, la compra y preparación de alimentos) y la gestión del cuidado (coordinación de horarios, traslados a centros educativos y a otras instituciones, supervisión del trabajo de cuidadoras remuneradas, entre otros). El cuidado permite atender las necesidades de las personas dependientes, por su edad o por sus condiciones/capacidades (niños y niñas, personas mayores, enfermas o con algunas discapacidades) y también de las que podrían autoproverse dicho cuidado” (Rodríguez Enriquez, 2015).

una vida laboral con contratación regular, las características descritas del mercado de trabajo significan a la vez un recorte de la autonomía, bienestar y derechos de ciudadanía de las mujeres. Ahora bien, si se tiene en cuenta las coyunturas económicas actuales como una crisis, el grado de vulnerabilidad en las posiciones sociales adscritas y en la toma de decisiones en el hogar para las mujeres, se incrementa ostensiblemente. *“La situación económica actual se caracteriza por una profunda crisis que no es para nada neutral ni desde el punto de vista de clase ni de género”*(Martínez i Castells, 2010).

Los procesos cooperativos y las formas asociativas propias de la economía social y solidaria, por esencia desplazan las lógicas delegativas, disciplinarias, verticalistas de organización, por lógicas autogestivas sostenidas desde las y los protagonistas de estos procesos como *sujetos* y no como *objetos sociales útiles* de una matriz productiva. Sin embargo, estas experiencias se desarrollan insertas en una sociedad que sigue respondiendo a la matriz androcéntrica propia de las sociedades capitalistas. Esto dificulta y complejiza la progresión y afianzamiento de este proceso de cambio en las subjetividades para la reconfiguración de identidades y relaciones de género equitativas y democráticas entre las y los trabajadores de la economía social y solidaria.

Un enfoque interseccional de estas problemáticas implica la convergencia de una epistemología feminista con los estudios de masculinidad de más reciente desarrollo. Esto permite entender al género, no desde términos esencialistas sino como una red de relaciones intersubjetivas y por lo tanto no perder de vista la complejidad y el dinamismo de la problemática abordada.

El primer desafío que enfrentó el desarrollo del proyecto, fue cómo enriquecer la perspectiva cualitativa de trabajo en el campo y, a posteriori la del análisis de los registros de ese trabajo. La preocupación era la existencia de un campo intermedio -frecuentemente híbrido por la invisibilización de la que es objeto- entre la obtención de datos que permiten contextualizar (describir) las relaciones de género en tanto que relaciones de poder en las unidades de análisis (en este caso las cooperativas mencionadas) y el análisis reflexivo que apunte a estructurar estrategias heterodoxas en las *luchas simbólicas*¹⁰⁵ que se juegan en la toma de decisiones diarias de estas organizaciones productivas que son las cooperativas.

A propósito de la percepción del mundo, Bourdieu (1984) dice que se dan *luchas simbólicas* por el poder de producir y de imponer la visión del mundo legítima. Y en esta lucha por la imposición del principio de visión y división, una de las divisiones más importante es la división biológica y del trabajo. Para el autor (Bourdieu, 1994), las diferencias biológicas y sobre todo las que se refieren a la división del trabajo de procreación y reproducción *“es la más fundada de las ilusiones colectivas”*.

Queda clara, entonces la importancia de valorizar una perspectiva desde las y los sujetos contextualizados, desde la representación que ellas y ellos mismos tienen de su situación. Aquella máxima, muchas veces olvidada que dictara W. Thomas en 1928 de que *“si los hombres/mujeres definen una situación como real, ésta es real en sus consecuencias”*, tomó reconocimiento en esta búsqueda y permitió pensar en que, como menciona Blumer (1954), *“la definición de la situación”* por parte de los sujetos involucrados, opera como el *“concepto sensibilizante”* para abordar esa zona gris que se mencionaba.

105 Esas luchas pueden tomar dos formas diferentes: en el aspecto objetivo *“se puede actuar por acciones de representaciones, individuales o colectivas, destinadas a hacer ver y hacer valer ciertas realidades”*. En el aspecto subjetivo *“se puede actuar tratando de cambiar las categorías de percepción y de apreciación del mundo social, las estructuras cognitivas y evaluativas: las categorías de percepción, los sistemas de clasificación, es decir, en lo esencial, las palabras, los nombres que construyen la realidad social tanto como la expresan, son la apuesta por excelencia de la lucha política, lucha por la imposición del principio de visión y de división legítimo, es decir por el ejercicio legítimo del efecto de teoría”* (Bourdieu, 1984: 137).

Así, nos acercamos al concepto de Goffman (1961) de *sistema de actividad situada*¹⁰⁶, donde la actividad del trabajo genera relaciones sociales de producción que llevan la marca indeleble de ser relaciones de género y por tanto de poder, aunque se organicen en torno a un modelo de autogestión. Sin embargo, como abordaje explicativo de esas relaciones, esto resulta insuficiente desde una perspectiva genética para reflexionar sobre los contextos de historización previa de estas y estos sujetos. Como complemento central en este sentido, se incorpora, entonces el concepto de *habitus* (Bourdieu, 1984). El *habitus* construido desde una dimensión diacrónica, elabora al mundo mediante una manera concreta de orientarse hacia él. El agente pasa por cambios individuales y sociales que permitirán comprender las estructuras objetivas en el transcurso de su trayectoria personal. Una trayectoria inmersa en el movimiento diacrónico colectivo de su sociedad y de su mundo.

Los esquemas de *habitus*¹⁰⁷ -manera particular de entablar relaciones con el mundo- permiten adaptarse sin cesar a contextos parcialmente modificados y elaborar la situación como un conjunto dotado de sentido. Expuesto al mundo, a la sensación, el sentimiento, el sufrimiento, implicado en el mundo, el cuerpo está dispuesto respecto al mundo, orientado hacia el mundo. El agente conoce el mundo, lo comprende, lo habita como si fuera un hábitat familiar. Está dentro del mundo en forma de *habitus*. El *habitus* engendra prácticas ajustadas a este orden, y percibidas como justas, correctas, adecuadas, sin ser consecuencia de la obediencia a un orden en el sentido imperativo.

Finalmente, quedaba descuidada la posibilidad de intersección de estos sistemas de actividad situada y enriquecidos con las trayectorias de las y los sujetos, con un contexto social global del que forman parte. En este sentido, el planteo teórico y metodológico de la *interseccionalidad*, vino a aportar la riqueza que se buscaba en el análisis.

Adoptando una perspectiva *interseccional*¹⁰⁸, las categorías sociales abordadas desde las relaciones de género no se encuadran en términos esencialistas. Por el contrario, el género debe ser entendido no como una diferencia social “real” entre hombres y mujeres, sino como un modo de discurso relativo a grupos de sujetos cuyos roles sociales son definidos en base a sus diferencias sexuales y biológicas (Yuval-Davis, 2006).

Justamente para operar sobre los procesos de discriminación, es imprescindible para comprender, analizar y revertir estos procesos, considerar los modos en los cuales se experimentan diversas formas de discriminación desde la intersección de diversos sistemas de opresión como la clase social, el género, la calificación socioprofesional, entre otros, y a la mutua constitución de éstos bajo condiciones de posibilidades históricas y sociales determinadas.

En particular, en este proyecto en el que indagó sobre la participación de las mujeres en las cooperativas de trabajo, fue necesario articular diferentes dimensiones (características de la población encuestadas, tipo de participación, consideración sobre las cooperativas, etc.) que se describirán en el siguiente

106 “Sistema de interacción directa con otros para realizar una actividad conjunta: un circuito de alguna forma cerrado de acciones interdependientes, que se equilibra y termina a sí mismo” (Goffman, 1961:63).

107 “El *habitus* como sistema de disposiciones a ser y hacer es una potencialidad, un deseo de ser que, en cierto modo, trata de crear las condiciones de su realización, y, por lo tanto, de imponer las condiciones más favorables para lo que es. (...) el agente hace lo que está en su mano para posibilitar la actualización de las potencialidades de que está dotado su cuerpo en forma de capacidades y disposiciones moldeadas por unas condiciones de existencia. Y muchos comportamientos pueden comprenderse como esfuerzos para mantener o producir un estado de mundo social” (Bourdieu, 1999: 197).

108 La *interseccionalidad* hace referencia a la situación en la cual una clase concreta de discriminación interactúa con dos o más grupos de discriminación creando una situación única. Dentro del contexto académico es el método de análisis sociológico que permite interrogarse sobre la reproducción institucional de la desigualdad.

apartado.

El trabajo sobre las cooperativas

Desde la técnica de mapeo se realizó una encuesta sobre dos federaciones de cooperativas de la provincia de Santa Fe (Argentina): FESCOE y FECOTRA. En el primer caso se trata de cooperativas de servicios eléctricos y en el segundo de cooperativas de trabajo que reúnen a cooperativas de diversos rubros.

En ambas se trabajó sobre muestras¹⁰⁹ confeccionadas por el equipo de estadística de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Rosario.

El objetivo central de la aplicación de esta encuesta era indagar sobre el grado y tipo de participación de las mujeres socias de las cooperativas de estas dos federaciones¹¹⁰. Se realizaron durante el 2016 y a partir del 2017 se comenzó con el análisis y triangulación de datos.

Lo que se presenta en este trabajo, son resultados preliminares que permitieron elaborar un protocolo de buenas prácticas de género a poner en acto a partir del 2018, con la realización de talleres en diferentes cooperativas en pos de mejorar la participación de las mujeres en el sector cooperativo.

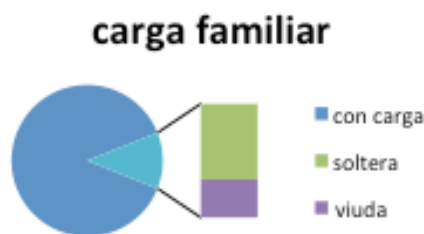
Características de la población femenina encuestada.

En relación a las características de las mujeres encuestadas se puede decir que el mayor porcentaje de las socias de estas cooperativas pertenecen al grupo de población activa entre 26 a 65 años (88%), siendo el valor más alto el que corresponde a la franja etaria de 36 a 45 años.

Esta característica en relación con la configuración etaria de la población encuestada, determina también los rasgos en relación a su estado civil ya que como ve, el 80% de ellas están en convivencia (casadas o en pareja).

Estas dos configuraciones son trascendentales, ya que necesariamente se asocian con la tercera variable trabajada: la carga de familia que ellas tienen. Es de suponer que en estos casos, sumado al 8% que constituyen el sector de divorciadas, están atravesadas por las modalidades que en cada caso registre la división sexual del trabajo en sus hogares.

Figura 1: carga familiar



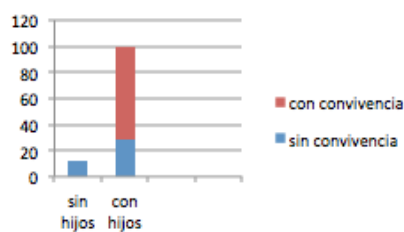
Esto queda aún más explícito si se entrecruza estos datos con el número de encuestadas con hijos/as.

Finalmente, la tendencia registrada indica que de las mujeres con hijos/as en un 72% de los casos, éstos/as aún viven con su familia de origen, lo cual indica claramente, la necesidad de manutención y cuidado por parte de sus progenitores.

Figura 2: hijos/as convivientes.

109 En el caso de FESCOE, se realizaron 1909 encuestas a mujeres de diez cooperativas y en el caso de FECOTRA se realizaron 2576 encuestas sobre 27 cooperativas, siendo el nivel de confianza de 99% con un error muestral de 2,5%.

110 Se anexa una encuesta tipo.



Estas características son centrales para entender, como se verá, los bajos índices de participación de las mujeres en la gestión de las cooperativas, ya sea desde la constitución de sus comisiones directivas, asambleas, comisiones de trabajo, etc. Evidentemente existe una relación directa entre el uso del tiempo personal de estas mujeres y su actuación como socias de estas cooperativas.

Participación de las mujeres en las cooperativas.

Preguntadas las mujeres encuestadas acerca de si detentan cargos en la comisión directiva de sus cooperativas, sólo el 8% de ellas contestan afirmativamente.

Más preocupante resulta corroborar que el 76% de ellas no participan “nunca” en las asambleas de sus cooperativas, frente al 12% que participan “siempre”.

Por fuera de estas dos instancias básicas de participación para los/las socios/as de las cooperativas (comisiones directivas y asambleas), preguntamos por instancias secundarias y en algunos casos hasta periféricas de participación como las distintas comisiones dentro de las cooperativas (comisión de derechos humanos, comisión de festejos, comisión de género, etc). En este caso, ninguna de las mujeres encuestadas participa de estas comisiones.

Al ser preguntadas por las razones de esta falta de participación en las comisiones, la falta de tiempo personal para dedicarse a estas actividades, figura entre las principales razones con un 32% de las respuestas. En segundo lugar, que también podría inferirse de la primera razón, figura el desconocimiento de la existencia de las comisiones (28%). Siendo la falta de interés uno de los más bajos porcentajes (12%).

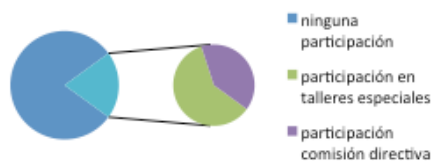
Figura 3: motivación para la no participación en comisiones



Cuando se indagó acerca de alguna otra forma de participación en la cooperativa, que no estuviera circunscripta en las opciones anteriores, el 80% de las encuestadas dicen no participar de forma alguna. Dentro del 20% restante, el 60% (12% del total) dice haber participado de talleres específicos de tiempo acotado (talleres de lactancia, taller de consumo responsable, etc.) y un 40% (8% del total) ha participado en algún cargo dentro de la cooperativa (síndica, representante en la federación, etc.).

Figura 4: participación de alguna índole en la cooperativa.

participación en la cooperativa



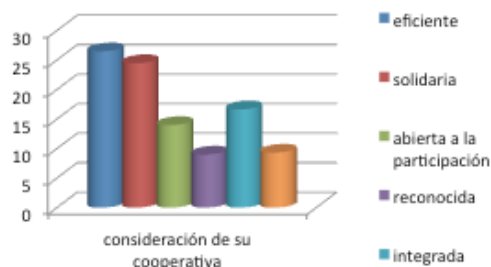
La representación social de la cooperativa como forma de organización social.

Paradójicamente, y a pesar de la baja participación de las mujeres, como se mostró más arriba, la representación social que las cooperativas tienen en las mujeres encuestadas podría ser calificado como positivo.

Por un lado y en relación con el conocimiento de los estatutos de estas cooperativas, los porcentajes muestran una casi paridad entre quienes conocen y quienes desconocen estos estatutos.

En referencia a la imagen que estas mujeres tienen sobre su cooperativa, la califican como eficiente (26,5%), solidaria (24,5), integrada a la comunidad (16,6%) y abierta a la participación de sus socios/as (14%) entre los porcentajes más altos.

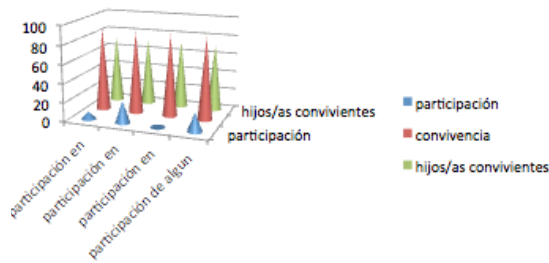
Figuración 5: consideración de la cooperativa



Triangulación de datos.

A partir de los datos más significativos volcados arriba, las tres variables que se entrecruzan son: la carga de familia, el grado de participación y la representación social que se tiene de la cooperativa. Como se ha dejado claro, a pesar de que la cooperativa como forma de organización es valorada positivamente por sus socias, el grado de participación de éstas en las diversas formas posibles, es muy baja. En la mayoría de los casos, estas mujeres tienen carga de familia con varios hijos/as convivientes en sus hogares. De manera que se evalúa como nudo problemático, la triangulación de estas dos últimas variables: grado de participación y carga de familia.

Figura 5



Evidentemente la tradicional dicotomía *trabajo productivo/trabajo reproductivo*, se actualiza en esta situación particular estudiada, en relación a la dicotomía *participación como socias/trabajo reproductivo*.

En este sentido y tal como plantea Rodríguez Enríquez (2015), la evidencia muestra que el trabajo de cuidado es asumido mayormente por los hogares y, dentro de los hogares, por las mujeres. Esto deviene, por un lado, de la histórica división sexual del trabajo y, en segundo lugar, de la naturalización de la capacidad de las mujeres para cuidar.

En este sentido los aportes de la Economía Feminista permiten explicar la manera en que las sociedades resuelven la reproducción cotidiana de las personas y por lo tanto qué papel tiene este trabajo de reproducción en el funcionamiento económico para la determinación de relaciones de desigualdad. Las sociedades capitalistas, donde han sido socializados los sujetos (mujeres y varones que pertenecen a estas cooperativas) se asientan en relaciones patriarcales que han confinado a las mujeres a las tareas de cuidado, en primer lugar, como un mandato naturalizado. Esta corriente del pensamiento económico apunta justamente a visibilizar las dimensiones de género de la dinámica económica y sus implicancias para la vida de las mujeres.

Particularmente, en este caso donde se trabajó la inserción como socias de cooperativas de estas mujeres, las tareas reproductivas aparecen como un factor central en su baja participación dentro de las cooperativas. Teniendo en cuenta las formas asociativas propias de la economía social y solidaria, que por esencia se caracterizan por una organización autogestiva e igualitaria, podría pensarse que se constituye como una forma disruptiva de la matriz androcéntrica de división sexual del trabajo. Sin embargo, estas experiencias se desarrollan insertas en una sociedad que sigue asignando las tareas de cuidado a las mujeres.

Conclusión propositiva

Como se dijo más arriba, estas paradojas que surgen de entidades cooperativas sostenidas sobre lógicas igualitarias pero insertas en sociedades donde las relaciones de poder son constituyentes de su dinámica, sólo pueden resolverse entendiendo a los sujetos a partir de su *sistema de actividad situada* Goffman (1961), y considerando la palabra del/a entrevistado/a como fuente de información, es decir como *“reveladora de sujetos que viven y expresan convicciones y puntos de vista que son habilitados por las estructuras donde se producen”* (Giddens, 1995).

Por eso se consideró la realización de talleres internos en las cooperativas como una herramienta eficaz en las luchas simbólicas en la deconstrucción de un habitus capitalista (Bourdieu P. , 1999) que invisibiliza las relaciones de poder insertos en la organización social del cuidado. El objetivo es la formación de un habitus cooperativo que deleve la opacidad androcéntrica y priorice las instancias de participación de los y la socios/as cooperativos/as en la construcción de una lógica autogestiva.

En este sentido se proponen talleres internos a las cooperativas para sus socios y socias a partir de las técnicas grupales de la psicodinámica del trabajo (Dessors, 1998) y de la educación popular (Freire, 1989) que a través de la palabra de los sujetos, visibilice sufrimientos psíquicos, malestares en las relaciones interpersonales y relaciones de desigualdad en el funcionamiento de la organización cooperativa y en el sistema de actividad situada de esas organizaciones en su medio social.

La discusión y formulación de un protocolo de buenas prácticas de género entre los socios y socias apunta a desarrollar relaciones más igualitarias y aumentar la participación de las socias mujeres en sus cooperativas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARTAZCOZ, L., BORRELL, C., CASCANT, L., & CORTÈS, I. Y.-A. (2007). "Gender perspective in the analysis of the relationship between long workhours, health and health-related behavior". *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health* Nro 33 , 334-350.
- BELLOCH, A. (2007) *Acción Participativa y Mapas Sociales*. Mexico: FCE
- BENHABID, S. y CORNELL, D. (1992). *Teoría feminista y teoría crítica*. Valencia: Alfons el Magnanim.
- BLUMER, H. (1954) *What is wrong with Social Theory?* - en *American Sociological Review* 1928.
- BOURDIEU, P. (1984) "Espacio social y poder simbólico." en *Cosas Dichas*. Barcelona: Gedisa.
- BOURDIEU, P. (1994) *Razones prácticas*. Barcelona: Anagrama.
- BOURDIEU, P. (1999) *Meditaciones pascalianas*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- BOURDIEU, P. (2000) *La dominación masculina*. Barcelona: Anagrama.
- BURÍN, M. y MELER, I. (2000). *Varones. Género y subjetividad masculina*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- CARRASCO, C. (2003). *Tiempos, trabajos y flexibilidad: una cuestión de género*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales,.
- DESSORS, D. -G.-B. (1998). *Organización del Trabajo y Salud. De la Psicopatología a la Psicodinámica del Trabajo*. Buenos Aires: Lumen Humanitas.
- DICAPUA, M., PERBELLINI, M. y MASCHERONI, J. (Eds.) (2013) *Detrás de la mirilla: trabajo y género en las nuevas formas de asociatividad*. Rosario. Ed. Del Revés.
- DUBAR, C. (2002) *La crisis de las identidades. La interpretación de una mutación*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.
- EAGLY, A. y. (2007). *Thought the Labyrinth. The Thruth About How*. Boston: Harvard Business School Press.
- FERNÁNDEZ, A.M. (1993). *La mujer de la ilusión*. Buenos Aires: Editorial Paidos.
- FREIRE, P. (1989). *La educación como práctica de la libertad*. Madrid: Siglo XXI.
- GIDDENS, A. (1995). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. . Madrid: Amorrortu.
- GOFFMAN, E. (1961). *Encounters*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- GOMARIZ, E. (1992). "Los estudios de género y sus fuentes epistemológicas. Periodización y perspectivas" en *ISIS Internacional* N° 17, Santiago de Chile.
- HIRATA, H. y KEORGAT, D. (1997) *La división sexual del trabajo: permanencia y cambio*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad PIETTE/CONICET.
- MARTÍNEZ I CASTELLS, A. y. (2010). *La crisis en femenino plural*. *Revista de Economía Crítica* Nro 9 , 53-74.

- MASSON, L. (2007) *Feministas en todas partes: una etnografía de espacios y narrativas feministas en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- MORENO SARDÁ, A. (1986) *El arquetipo viril: protagonista de la historia*. Barcelona: Ed. Lasal
- PÉREZ, P. (2004) *Estudios Prospectivos. El Método Mactor*. Barcelona: Paidós
- PICHON-RIVIÈRE, E.(1970) *Del psicoanálisis a la Psicología Social* . Buenos Aires: Ed. Galerna
- PICHON-RIVIÈRE, E. y PAMPLIEGA DE QUIROGA, A. (1985) *Psicología de la vida cotidiana*. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión.
- SCHATZMAN, L. y STRAUS,A. (1973) *Field Resarch: Strategies for a Natural Sociology*. New York: Prentice Hall.
- TUBERT, S. (1988). *La sexualidad femenina y su construcción imaginaria*. Madrid: El arquero.
- YUVAL-DAVIS, N. (2006). "Intersectionally and feminist politics". *European Journal of Women`s Studies* nro 13 , 193-209.

La equidad de género como el aseguramiento de las necesidades básicas, el desarrollo de sus capacidades y el trabajo en equipo.

Autoras:

Verónica Lilián Montes¹¹¹

Alicia Ressel¹¹²

Viviana Coppini¹¹³

Universidad Nacional de La Plata – Facultad de Ciencias Económicas Instituto de Estudios Cooperativos

Cargo: Docentes, Investigadoras

EJE TEMÁTICO 5: Economía Social Solidaria sustentable e inclusiva: experiencias de género y grupos pre cooperativos y de otro tipo.

PALABRAS CLAVE: Equidad, género, desarrollo, cooperativa, social.

Resumen

En el presente trabajo se realizará una elaboración teórica sobre género y equidad de género vinculados al desarrollo de los emprendimientos cooperativos.

Se analizarán los factores que favorecen al empoderamiento de las mujeres y la equidad de género como el aseguramiento de las necesidades básicas, el desarrollo de sus capacidades y el trabajo en equipo.

Como estudio de caso se seleccionaron tres organizaciones cooperativas de la zona de la ciudad de La Plata y alrededores, donde se están realizando proyectos de extensión e investigación desde el Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

Estas cooperativas, si bien presentan realidades diferentes en cuanto a su nacimiento, organización y composición de asociados, tienen en común que son poblaciones vulnerables con limitaciones económicas

111 Contadora Pública y Técnico en Cooperativas. Directora del Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.L.P. Profesor Titular Ordinario de la Cátedra Gestión Cooperativa, Profesor Titular Ordinario de la Cátedra de Sociología y Educación Cooperativa. Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.L.P. Investigadora categorizada de proyectos acreditados. Investigador de proyectos Internacionales acreditados. Docente Universitario Autorizado, UNLP. Autora y disertante a nivel nacional e Internacional del Tema Balance Social y otros temas cooperativos.

E- mail: veronica.montes@econo.unlp.edu.ar iecoop@econo.unlp.edu.ar

112 Técnico en Cooperativas. Secretaria del Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.L.P. Profesor Adjunto Interino de la Cátedra de Sociología y Educación Cooperativa y del Seminario Final de Carrera de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.L.P Investigador de proyectos Internacionales acreditados.

E- mail: alicia.ressel@econo.unlp.edu.ar iecoop@econo.unlp.edu.ar

113 Técnico en Cooperativas. Profesor Adjunto del Seminario de Final de Carrera en La Plata. Investigador de Proyectos Internacionales acreditados. Profesora en Ciencias Sociales. E- mail: iecoop@econo.unlp.edu.ar vivianacoppini2006@yahoo.com.ar

y problemas de inclusión social, todas muestran dificultades de dinámica interna y sustentabilidad en el tiempo, encuentran en su trabajo un espacio de contención y apoyo a sus conflictos sociales y familiares.

Como metodología del presente estudio se trabajará con información primaria y secundaria mediante técnicas cuantitativas y cualitativas. Se realizarán encuestas a los asociados y referentes calificados que nos permitirán dar respuesta a nuestros interrogantes.

Introducción

El presente trabajo pretende contribuir al análisis de género en las organizaciones cooperativas, se tendrán en cuenta los aportes teóricos conceptuales que favorezcan al desarrollo de los emprendimientos cooperativos.

Este análisis de género no debe quedarse sólo en si las mujeres participan o no en estas organizaciones ni cómo lo hacen, ni si acceden a sus beneficios económicos y sociales, sino que debe trascender a entender que las cooperativas son entidades solidarias que ayudan a generar espacios de equidad de género y permiten que las mujeres tengan una mejor intervención en las cooperativas, fortaleciendo a las mismas.

La Alianza Cooperativa Internacional, creada a fines del siglo XIX, máximo organismo que agrupa a las organizaciones cooperativas de todo el mundo, sostiene que “Las Cooperativas deberían asegurar que en sus programas de educación y desarrollo de dirigentes hasta donde sea posible intervengan igual número de mujeres y de hombres”. Asimismo, el cuarto elemento a destacar citado en la Declaración de la Identidad Cooperativa, consiste en la perspectiva de género. Se trata no sólo de considerar la participación de la mujer, sino de lograr superar las relaciones de subordinación que se dan en la sociedad en general y aquéllas propias del cooperativismo.

MARCO TEÓRICO

Género y cooperativismo

Se dará comienzo a este apartado resaltando la importancia de la mujer en el ámbito cooperativo. “Participación de un análisis de género centrado especialmente en las mujeres, en el marco de la economía solidaria y el cooperativismo, no debe quedarse sólo en si las mujeres participan o no en las organizaciones de este tipo y cómo lo hacen, si acceden a sus beneficios económicos y sociales, sino que debe trascender a entender si las cooperativas y las demás entidades solidarias ayudan a generar condiciones de equidad de género y permiten que las mujeres tengan una mejor posición en la sociedad y cómo se podría fomentar y fortalecer este papel desde las organizaciones solidarias. En este contexto, debe destacarse que la perspectiva de género implica considerar todos los ámbitos de interacción y que, por tanto, las consideraciones de género en una entidad de tipo solidario no se pueden centrar sólo en los aspectos productivos, comunitarios y políticos, sino que deben apuntar también a la búsqueda de una distribución más democrática del trabajo reproductivo y a entender las interacciones y separaciones que hay entre lo público y lo privado” (FARAH QUIJANO, 2005)

El cooperativismo en el desarrollo de Género

“El concepto de género se inició con las reivindicaciones feministas de los años cincuenta, centradas principalmente en la diferenciación por sexos. Gracias a ello se logró una mayor visibilidad del papel de las mujeres más allá de la vida doméstica y se hizo explícita la falta de equidad en las políticas públicas

y en el acceso a bienes y servicios para las mujeres. El género es una categoría relacional que identifica las características, oportunidades, expectativas y roles que un grupo social le asigna a las personas, según su sexo (condición biológica), y que determinan, en buena medida, las diversas maneras en que se relacionan los hombres y mujeres. (...) parte de las diferencias biológicas, pero es una construcción sociocultural – no natural – a través de la cual se asignan y valoran, de manera diferenciada, los derechos, responsabilidades, características y roles entre hombres y mujeres, los cuales condicionan sus opciones de vida, hábitos, desempeños, oportunidades, comportamientos, actitudes y expectativas (FARAH QUIJANO, 2005)

“El alcanzar una equidad de género es una tarea difícil, sin embargo se debe dirigir a todos los niveles. El hecho de que no se entienda el significado de la equidad de género es quizás el impedimento más grande. La interpretación más sencilla de este término es que equidad significa tratar a las personas de la misma manera y por ende aplicando las políticas y las prácticas existentes sin hacer diferencia alguna. Tratar personas en situaciones diferentes de la misma manera perpetua las desigualdades. El reto es el cómo identificar las barreras y cambiar las culturas institucionales de manera que se cree un espacio donde haya igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres (Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género 2000: pág. 3).

“Un análisis de género centrado especialmente en las mujeres, en el marco de la economía solidaria y el cooperativismo, no debe quedarse sólo en si las mujeres participan o no en las organizaciones de este tipo y como lo hacen, si acceden a sus beneficios económicos y sociales, sino que debe trascender a entender si las cooperativas y las demás entidades solidarias ayudan a generar condiciones de equidad de género y permiten que las mujeres tengan una mejor posición en la sociedad y cómo podría fomentar y fortalecer este papel desde las organizaciones solidarias” (FARAH QUIJANO, 2005)

“La Organización Internacional del Trabajo O.I.T, ha señalado que, de manera casi universal, las mujeres han fracasado en alcanzar puestos de liderazgo en grandes corporaciones o en organizaciones del sector privado independientemente de sus habilidades , sin embargo se ha comprobado que “las mujeres poseen cualidades que podrían contribuir significativamente al mejoramiento de la comunicación, la cooperación, al trabajo en equipo y el compromiso de las organizaciones – cualidades que hoy son esenciales para alcanzar la excelencia y mantener las redes necesarias de contactos y relaciones interpersonales” (Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género 2000: pág. 3).

Si se facilita a las mujeres y niñas igualdad en el acceso a la educación, atención médica, un trabajo decente y representación en los procesos de adopción de decisiones políticas y económicas, se impulsarán las economías sostenibles y se beneficiará a las sociedades y a la humanidad en su conjunto.

El mensaje emitido por la A.C.I. para el Día Internacional de la Cooperación del año 2010, señala que en todo el mundo las mujeres están eligiendo el modelo de la empresa cooperativa como respuesta a sus necesidades económicas y sociales. Ya sea para alcanzar sus aspiraciones empresariales, para acceder a productos y servicios que quieren y necesitan, o bien para participar en una empresa que se basa en valores y principios éticos y proporcionan oportunidades de generación de ingresos. Las mujeres están descubriendo que las cooperativas representan opciones atractivas.

Las mujeres se acercan al cooperativismo como una alternativa para mejorar la situación económica de sus familias y también como búsqueda de espacios de intercambio donde puedan dar su aporte, superar condiciones de desigualdad y participar en la toma de decisiones.

Estas organizaciones de la economía social, son las que pueden crear un entorno seguro en el que las mujeres aumenten su autoestima, identifiquen sus propios retos, tomen decisiones, también les

permite ejercer un liderazgo político que fortalezca a estas entidades, como consecuencia tienen más recursos que los hombres para convertirse en agentes activos de cambio, empresarias y promotoras de la transformación social que contribuya a mejorar sus vidas y la de los miembros de su comunidad, desempeñando un papel importante en la creación de empleo ya que apoyan directamente el trabajo autónomo y generan oportunidades adicionales en su entorno. La equidad de género significa asegurar que los intereses, las demandas, las necesidades y las expectativas de las mujeres y hombres de diferentes grupos de edad y de diferentes grupos étnicos, sean tenidos en cuenta en la toma de decisiones. También hace referencia que hombres y mujeres tengan las mismas oportunidades (...). Trabajar con una perspectiva de género significa mucho más que buscar un equilibrio en el número de hombres y mujeres; se busca una participación equitativa, el mejoramiento de condiciones de vida y la transformación, si es necesario de la posición de mujeres y también de hombres“ (FARAH QUIJANO, 2005)

Para que exista equidad de género se deberá beneficiar a los menos favorecidos de la sociedad y buscar la igualdad de oportunidades en el acceso a cargos y posiciones de toma de decisiones. En este sentido son muy importantes los llamados bienes primarios sociales, que son las cosas que toda persona racional tiene derecho y quiere tener, e implican libertades, ingresos, oportunidades. Pero existe en cada persona una gran heterogeneidad en los llamados bienes primarios, esto varía de acuerdo a la situación de cada ser humano como edad, sexo, cultura, y otros factores, esto no significa que toda persona quiere ser lo mismo y tener lo mismo para que sea una distribución equitativa.

El empoderamiento de la mujer está referido a un mayor control de la misma sobre su propia vida, su cuerpo y su entorno, este proceso involucra diferentes condiciones, tales como libertad de movimiento y acción, injerencia en la toma de decisiones, acceso y control de recursos económicos. Kabeer, lo define como la expansión de la habilidad de las mujeres para hacer elecciones de vida estratégicas en un contexto donde previamente estaba denegado.

La participación de las personas trae aparejado el cambio. No es posible concebir el progreso y el desarrollo social sin la participación. Esta participación hace que la persona se constituya en sujeto activo de su circunstancia y de su momento histórico. Pero el empoderamiento es el proceso mediante el cual las personas, al participar, se involucran en una serie de actividades y acciones orientadas al acceso a recursos propios y de la comunidad para el logro de objetivos determinados (BALLESTEROS, 2004).

El concepto de igualdad de género parte de la idea de que todas y todos somos iguales en derechos y oportunidades. La igualdad es una meta a conseguir. El problema aquí es que se parte del hecho real (no ideal o de finalidad) de que no tenemos las mismas oportunidades, pues éstas dependen del contexto social, económico, étnico, político y cultural de cada persona.

De acuerdo con el FIDA (International Fund for Agricultural Development, IFAD) por “igualdad de género se entiende una situación en la que mujeres y hombres tienen las mismas posibilidades, u oportunidades en la vida, de acceder a recursos y bienes valiosos desde el punto de vista social, y de controlarlos. El objetivo no es tanto que mujeres y hombres sean iguales, sino conseguir que unos y otros tengan las mismas oportunidades en la vida.”

¿Qué hacer para reforzar la participación de la mujer en las entidades cooperativas?

La ACI sostiene que “las cooperativas deberían asegurar que en sus programas de educación y desarrollo de dirigentes, hasta donde sea posible, intervengan igual número de mujeres y de hombres”

(NOVARESSE de NIETO, 2003) Con este fundamento se propone se revisen las políticas y la capacidad de organización y autonomía para mantener el equilibrio entre los géneros, tanto a la hora de contratar personal, como a la hora de proponer a las personas que integrarán los órganos de administración y fiscalización.

Al postular entre los valores la ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, el cooperativismo está comprometido a propiciar y sostener ambientes no discriminatorios, donde las mujeres cuenten con igualdad de oportunidades y de trato. (HERRERA, DE SIMONE: 26).

Para lograr la participación de la mujer en las entidades cooperativas se debe invertir, lo que significa, “no solo establecer compromisos financieros para la creación de capacidad e implementar programas y políticas de sensibilización en materia de equidad de género, sino también tomar el liderazgo para asegurar el progreso de la igualdad de género. Significa tomar medidas concretas para eliminar los obstáculos y crear oportunidades para el empoderamiento de la mujer y el crecimiento profesional” (BARBERINI, MARCONE, 2008: 143)

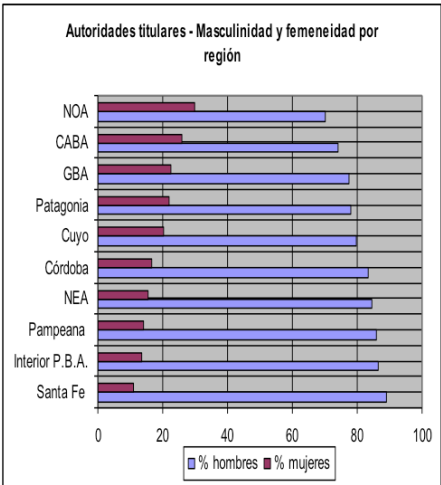
Las mujeres se han integrado fuertemente a proyectos cooperativos y en general de economía social, para atender necesidades familiares y sociales, entre otras causas, porque están representadas entre los pobres y continúan siendo las principales responsables de todas las actividades de reproducción social. Pero también deben comprometerse a integrar lugares de decisión y liderazgo dentro de estas organizaciones.

Participación de Género según empadronamiento del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)

Según los datos estadísticos brindados por la Autoridad de Aplicación para las cooperativas en Argentina (INAES), la gran mayoría de los dirigentes de las cooperativas y mutuales censadas corresponden al género masculino (81,3%). Como lo demuestran el cuadro y gráfico N° 1, se destacan las regiones de Santa Fe, Interior PBA, NEA y Córdoba con porcentajes de hombres en los Órganos Directivos por arriba del promedio indicado. Por otro lado, los porcentajes más altos de participación femenina en cargos directivos se observan en las regiones del NOA un 29,9% y Capital Federal (26,0%).

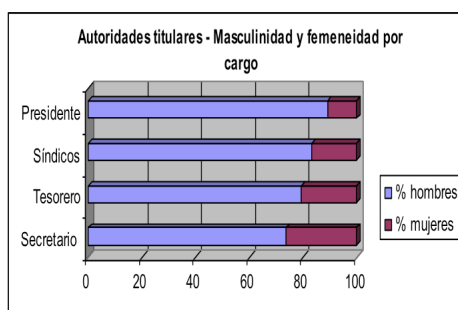
Cuadro y Gráfico N°1: Autoridades Titulares – Masculinidad y Femeineidad por región, Participación por sexo en las cooperativas y mutuales argentinas- según el último Censo del INAES 2008.

	% hombres	% mujeres
Santa Fe	89	11
Interior P.B.A.	86,4	13,4
Pampeana	85,8	14,2
NEA	84,6	15,4
Córdoba	83,3	16,7
Cuyo	79,6	20,4
Patagonia	78,1	21,9
GBA	77,6	22,4
CABA	74	26
NOA	70,1	29,9



Cuadro y Gráfico N° 2: Autoridades Titulares – Masculinidad y Femeineidad por cargo, participación por sexo en las cooperativas y mutuales argentinas- según el último Censo del INAES 2008.

cargo	% hombres	% mujeres
Secretario	73,8	26,2
Tesorero	79,4	20,6
Síndicos	83,4	16,6
Presidente	89,1	10,9



El cuadro y gráfico N° 2 muestran el predominio del género masculino en los cargos de presidente (89,1 %), Tesorero (79,4%) y Síndico (83,4%). Mientras que sigue siendo minoría el género femenino, que se encuentra ligeramente más representado en el cargo de Secretaria (26,2 %)

ANÁLISIS DE CASOS

Para el análisis de los casos se han tenido en cuenta a tres cooperativas de la ciudad de La Plata del barrio de los Hornos, Abasto y del municipio de Ensenada. Donde se han aplicado las encuestas y se han realizado entrevistas a sus referentes calificados.



“Cooperativa San Ponciano Limitada”

Es una de las primeras cooperativas de clasificación de residuos inorgánicos, fundada en el año 2005, por 25 asociados de los cuales 33 son de sexo femenino y 4 hombres (88% del total), mayoritariamente mujeres con hijos, siendo los mismos sostenes de familia. Son los precursores del proyecto de reciclado de residuos, que luego fue adoptado por el Municipio de La Plata.

El horario de trabajo debió ser modificado a dos turnos (de 8 a 14 horas y de 13 a 17 horas) para dar respuesta a la demanda de los asociados en función de las necesidades familiares y personales. Respecto a sus ingresos, los asociados reciben un subsidio municipal de \$ 4.000 (USD 230 aproximadamente) para 22 personas, incrementándose con las ventas diarias del trabajo de recolección que realizan puerta a puerta, siendo este ingreso un 60% más para cada uno de los asociados, también nos comentaba un referente de la cooperativa que se les entrega un bolsón de alimentos no perecederos en forma semanal.

Respecto al nivel de educación de las asociadas el 50% posee nivel primario completo, y el otro 50% secundario incompleto. Es de destacar que en la actualidad la cooperativa les ha facilitado el acceso al programa del gobierno denominado plan FInES, destinada a los jóvenes y adultos mayores de 18 años que no iniciaron o no terminaron la primaria o la secundaria. Se plantea una metodología acorde con las características de la población objetivo “la evaluación de las materias se realizará a través de diferentes

estrategias, tales como: monografías, trabajos prácticos parciales y finales, investigaciones aplicadas al sector de la producción donde se estén desempeñando laboralmente, etc.". Por todo lo dicho esta cooperativa le da mucha importancia a la educación.

La salud también es prioridad de la cooperativa, ya que muchas madres tienen hijos pequeños y necesitan ese apoyo.

La causa por la que se acercaron a la cooperativa ha sido en todos los casos por la fuente de trabajo, por lo ya expresado anteriormente.

Con respecto a si el trabajo de la cooperativa satisface sus necesidades básicas y las de su familia, en su totalidad respondieron que sí y que gracias a ella se han revalorizado como personas, no solo las asociadas sino también sus hijos, ya que le han podido brindar a través de la cooperativa, posibilidades de estudios y un trabajo digno.

En la entidad la solidaridad "es un valor que se practica en el día a día, más cuando alguien necesita, estamos todas juntas para escucharnos". Lo social es lo más importante como espacio de contención, una palabra vale más que lo económico, manifestó una de sus dirigentes.

"Nelly, una de las asociadas que fue muchos años la presidenta del consejo de administración nos comentaba que dejó su cargo para poder defender desde otro lugar los intereses de la cooperativa".

En este momento la presidente es Carmen y está bastante conforme en su desempeño, porque a pesar de ser la primera cooperativa en el rubro del gran La Plata y no recibir apoyo político alguno, ha logrado sostenerse en el tiempo desde el 2005 hasta la fecha.

Esta cooperativa tiene una estructura maternalista, construida por sus propias dirigentes, que han logrado consolidar un grupo estable con muy baja rotación, cuestión ésta que la diferencia de los otros dos casos analizados. Las asociadas han encontrado, como se dijo anteriormente, un espacio de contención a los múltiples problemas que las aquejan ya que tienen en común que son poblaciones vulnerables con limitaciones económicas y problemas de inclusión social.

"Cooperativa "Futuro Ensenadense Ltda.".

La Cooperativa Futuro Ensenadense nació el 1° de octubre de 2007, con la autorización del INAES, como parte de un acuerdo entre la Unión Vecinal Mosconi, el municipio de Ensenada y la empresa YPF, esta surge por la preocupación de sus miembros ante la carencia de una fuente laboral estable, ya que en el barrio se contaba con abundante mano de obra calificada y a pesar de ello, la refinería elegía contratar empleados provenientes de otras provincias e incluso extranjeros.

Aquejados por dicha problemática, decidieron manifestar su descontento en las inmediaciones de la planta petroquímica, a través de la instalación de una carpa negra por un plazo de 14 días. Luego de los cuales, obtuvieron la atención de uno de los representantes de YPF, quién accedió a otorgarles su primer contrato, con la principal misión de desmalezar, eliminar los basurales y mantener limpios los 35 kilómetros de espacios verdes cercanos a la planta local de la compañía petrolera.

Desde entonces, la cooperativa fundada por 13 miembros (9 hombres y 4 mujeres), invirtió en la compra de nuevas maquinarias de trabajo, lo que le ha permitido lograr un crecimiento ininterrumpido

y ampliar sus áreas de trabajo a otras actividades como albañilería, herrería, pintura, electricidad, jardinería, carpintería, fabricación de bloques de hormigón, cercos y costura.

Cabe destacar, que el progreso que tuvo la cooperativa se logró a través de la utilización de materiales de producción propia, por ejemplo: gran parte de la infraestructura fue construida con bloques fabricados por ellos. A su vez, no solo el crecimiento se reflejó en las instalaciones de la cooperativa, sino que también los trabajadores pudieron realizar sus casas con los mismos materiales, aumentando así su calidad de vida, mejorando sus viviendas, educación y obteniendo una mayor estabilidad laboral.

En la actualidad, para desarrollar sus trabajos, cuenta con un plantel de 50 asociados trabajadores de los cuales 11 son mujeres, lo que la convierte en la cooperativa de trabajo más importante de la ciudad de Ensenada y una de las más relevantes de la región.

Las mujeres cumplen funciones en el Consejo de administración, en la administración, en la carpintería de aluminio, en la recolección de basura de las calles, en el área de costura interna, en el pañol, en el vivero que poseen dentro de la destilería y asesorando en forma profesional una de ellas como técnica en seguridad.

Participan en las decisiones en igualdad del resto de los asociados pero desarrollan tareas acordes al género sin someterlas a tareas peligrosas o de peso y son muy reguardada por los hombres.

Dentro de la cooperativa la contención social se trabaja mucho y constantemente acuden a dar charlas de diferentes temáticas que contribuyen a mejorar distintos tipos de problemas. Ejemplo, violencia de género, primeros auxilios, adicciones, embarazos, etc.

De acuerdo a las encuestas realizadas el nivel de instrucción es variado ya que algunas poseen solo nivel primario, secundario, secundario incompleto, y solo una terciario y universitario.

En cuanto a la parte económica los anticipo de retorno mensuales son \$ 12.000 (USD 700 aproximadamente), más el presentismo y un adicional anual que en el 2017 fue de \$ 36.000 (USD 2000 aproximadamente), repartido en tres cuotas, lo que hace un promedio de \$ 15.000 mensuales (USD 870 aproximadamente). Se pagan todos los impuestos, monotributo, seguros y un seguro de vida adicional. Poseen vacaciones, días de enfermedad, estudio, mudanza, etc., según lo establecido en el Reglamento Interno aprobado por la Autoridad de Aplicación INAES. Además, la cooperativa le proporciona ropa de trabajo y todos los elementos necesarios para su seguridad.

Otro dato a tener en cuenta es que un 90% de los asociados viven muy cerca de la cooperativa, lo que les permite almorzar con sus familias, política esta que llevan a cabo desde la creación de la cooperativa.

Se le realizaron entrevista al presidente y a asociadas de la cooperativa, “Luís Carlá” su presidente manifestó, “que la cooperativa es un referente del barrio y de la comunidad de Ensenada, ya que cuentan con un salón de usos múltiples donde se utiliza para las actividades sociales y además prestan el salón a la Municipalidad para llevar adelante el PROGRAMA ENVIÓN es un programa de responsabilidad social compartida, destinada a chicos entre 12 y 21 años que se encuentran en situación de vulnerabilidad social. Este Programa tiene como objetivo general promover la integración social plena de los adolescentes y jóvenes bonaerenses que se encuentran en situación de vulnerabilidad y/o padeciendo necesidades básicas insatisfechas. Los objetivos específicos del Programa son: - Mejorar la inserción y/o reinserción de adolescentes y jóvenes entre 12 y 18 años en el sistema educativo, a través del otorgamiento de un subsidio que con la modalidad de beca incrementa los ingresos familiares destinados a la educación y

la contención de estos jóvenes. También nos mostró el salón de costura que se les había armado a las mujeres con máquinas de primera generación, donde se las capacitó en costura. Ellas prefirieron estar en la calle realizando la limpieza de espacios verdes. Nos manifestó que él no entendía esta actitud por parte de las asociadas pero que la aceptaba.

“Adriana”, una de sus asociadas nos comentó que, ante cualquier problema de salud de las familias se encuentran todas juntas y son muy unidas y que se siente parte de la cooperativa.

“Silvia”, nos mostraba con orgullo las piezas de vidrio que realizan desde hace tres años y que regalan en los diferentes eventos que realiza la cooperativa.

“Cooperativa Sol Plat Limitada”

Nació en el año 2006 por una iniciativa del Centro Cultural y Social Leopoldo Marechal, cuyos miembros asesoraron a los integrantes de la cooperativa para gestionar un proyecto de reciclado de residuos sólidos urbanos presentado ante las autoridades del municipio.

El “Proyecto Gambier”, conjuga dos objetivos: la generación de trabajo genuino y la posibilidad de recuperar un predio abandonado donde funcionó una industria dedicada al perfilado de rieles de ferrocarril; los “Talleres Gambier” que en ese momento dieron nombre al proyecto.

La propuesta comenzó a construirse a través de sus propios protagonistas, la Cooperativa Textil del Savoia, la Cooperativa Sol-Plat y Talleres Gambier, dedicadas a la separación y clasificación de residuos secos, quienes de manera conjunta con el Centro Cultural y Social Leopoldo Marechal comenzaron a trabajar para revertir la situación de desocupación de los actores mencionados.

La creación de la cooperativa surgió entonces por estímulos externos, como ya se mencionó por el Centro Cultural, y además por el incentivo que significó el “Plan de Clasificación Diferencial de Residuos en Origen” implementado por la Municipalidad de La Plata a mediados del año 2008, siendo el motivo principal la generación de fuentes de trabajo.

Una característica muy destacada de esta cooperativa es que, desde sus inicios y hasta hace dos años, el grupo estaba conformado por un 50% de asociados de sexo femenino y los cargos más importantes se encontraban ejercidos por ellas, la mujer tenía un gran protagonismo y liderazgo, como era el caso de su presidenta, su síndica y la coordinadora de las mesas de trabajo. En la actualidad, el cargo de presidente del Consejo de Administración está en manos de uno de los socios fundadores, y solo una mujer ocupa el cargo de secretaria.

Sol Plat, por muchos años fue un ejemplo a tener en cuenta por las cooperativas de su rubro, ha vivido un proceso de restructuración organizativo muy importante y en el presente solo cuenta con 18 asociados, de los cuales 6 son mujeres, siendo el rango de edad de los mismos de entre 20 a 40 años.

Respecto al nivel de educación de las mujeres el 50% cuenta con primario completo y el otro 50% secundario incompleto.

Los asociados reciben un subsidio del municipio de \$ 4.000 (USD 220 aproximadamente) por persona que se incrementa hasta \$9000 (USD 500 aproximadamente), en virtud de las ventas propias de la cooperativa. La distribución a cuenta de retornos asciende a un mínimo de \$ 6000 (USD 300 aproximadamente) y se destaca la aplicación del Principio de Equidad.

Del resultado de las encuestas surge que la totalidad de las mujeres asociadas se sienten comprometidas con la cooperativa y sus metas, manifiestan que encuentran apoyo y contención en la organización, dado tanto en la ubicación en los puestos de trabajo y en función de la particular situación de cada una.

La cooperativa les brinda adicionalmente el servicio de desayuno y almuerzo diario ya que los turnos de trabajo van desde las 7 de la mañana a las 5 de la tarde. Estos servicios de alimentación son preparados por una de las asociadas de mayor edad y antigüedad, en la organización a fin de resguardar su salud, ya que el riesgo es mayor en la clasificación y separación de residuos sólidos. Además se le entrega una bolsa semanal de alimentos no perecederos con el fin de cubrir las necesidades alimentarias básicas

En la entrevista realizada a su presidente “Marcelo”, a partir de esta nueva gestión se ha mejorado mucho la comunicación y participación interna manifestado también por las mujeres encuestadas. También manifestó que una de sus preocupaciones y ocupación consiste en gestionar la reincorporación de las mujeres al sistema de educación formal a fin de prepararlas y capacitarlas para formar parte de los órganos de administración de la cooperativa debido al interés manifestado por ellas y a la vigencia del Plan del Gobierno FinEs, es un Plan diseñado por la Nación en coordinación con la Provincia de Buenos Aires e implementación de la Municipalidad y apunta a garantizar el título del nivel secundario, para aquellas personas que lo tengan inconcluso. Cubre todos los barrios de la ciudad de La Plata y consiste en un sistema presencial de dos días por semana durante 3 años.

Si bien el rol que ejercen las mujeres no es diferente al de los hombres, éstos al ser mayoría toman la actitud de protegerlas, tanto en las tareas que realizan como en los problemas que a cada una se le presentan.

Conclusiones

Se analizaron los factores que contribuyen al empoderamiento de las mujeres y la equidad de género como el aseguramiento de las necesidades básicas, el desarrollo de capacidades y el trabajo en equipo en estas organizaciones.

Del presente análisis podemos inferir que, si bien la participación de la mujer en los últimos años se ha incrementado en diferentes sectores (laboral, político, económico, cultural y educativo), aún sigue siendo inferior con respecto al género masculino.

Las tres cooperativas analizadas, están integradas por asociados que provienen de poblaciones vulnerables, con distintos tipos de problemáticas sociales, con limitaciones económicas y dificultades de inclusión social, de tipo estructural, como resultado de generaciones excluidas del sistema.

La participación más significativa de la mujer se encuentra en la base social, mientras que la administración y dirección en uno de los casos está en manos de una mujer y en las otras dos, si bien están ejercidas por hombres, las mujeres manifestaron el interés de formar parte de los órganos de dirección, pero para que esto pueda ser posible se necesita capacitarlas en estas tareas de gestión organizacional, y también es muy importante que concluyan la educación formal.

Está claro que estas cooperativas son una fuente de empleo para personas con alta dificultad de acceso a él y en los tres casos analizados permiten la subsistencia de la mujer y sus familias, dando respuesta a sus necesidades básicas mediante el empleo, ingresos estables, salud y educación, desarrollando varias de sus características y capacidades individuales, como el cuidado de su salud y el de su familia, la confianza, la autoestima, faltando en todos los casos la capacidad de conducción. Sin embargo, la generación de transformaciones al interior de cada una de estas familias es un proceso muy lento y

complejo dadas las condiciones que presentan y la cultura de cada una de ellas.

La práctica de valores como la solidaridad, la equidad, la ayuda mutua, tienen vigencia en estas cooperativas, sin embargo aún falta mucho por hacer para el logro de la igualdad y la democracia participativa, cuestiones que son fundamentales para producir relaciones de género más equitativas al interior de cada una de ellas para luego trascender a la comunidad en que están insertas. Pero también las mujeres deben comprometerse a integrar lugares de decisión dentro de estas organizaciones.

Por lo expuesto consideramos que estas cooperativas son una fuente genuina de empleo de las personas que se encuentran asociadas a ellas ya que de otra manera seguirían en la calle fuera del sistema laboral y de esta forma acceden a la seguridad social, a la salud, a la educación, pilares estos indispensables para el desarrollo de ellos y de sus familias.

Es necesario continuar en el camino iniciado en estas organizaciones, pero para ello se requiere seguir apostando a la educación, concientización y práctica de los principios y valores del cooperativismo que proponen de manera visible la equidad de género, tales como la autonomía y la independencia, la participación económica de los miembros, la cooperación entre cooperativas, la adhesión abierta y voluntaria, el control y gobierno democrático y la educación cooperativa.

Referencias bibliográficas

- ⁴ FARAH QUIJANO, María Adelaida – (2005) - “Participación de las mujeres y análisis de género en una cooperativa colombiana” - Revista Unircoop Vol. 3 - Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.
- ⁵ Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género (2000) – pág. 3 www.ica.coop/coop2000-gender-strategy-sp.pdf
- ⁶ FARAH QUIJANO, María Adelaida Op. cit
- ⁷ Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género (2000)
- ⁸ FARAH Quijano, María Adelaida Op.cit
- ⁹ BALLESTEROS, Mariana (2004). “El empoderamiento como proceso integral y multidimensional”
- ¹⁰ NOVARESSE de NIETO, Teresa; et. alt. (2003) “La mujer y las cooperativas” – Revista Unircoop – Vol. I.- pág. 17.
- ¹¹ HERRERA Julia, DE SIMONE Alexandra. Manual para implementar políticas de género en las Cooperativas”. O.I.T- pág 26.
- ¹² BARBERINI, Ivano; MARCONE Stefania (2008) “Invirtiendo en las mujeres para el éxito cooperativo” – Revista Idelcoop Nro 184 – pág. 143.

Bibliografía

- ACI - (2000) “Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género” – www.ica.coop/coop2000-gender-strategy-sp.pdf
- ACI - 8 de marzo de 2008 - Mensaje de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en el Día Internacional de la Mujer - “Invirtiendo en las mujeres para el éxito cooperativo” <http://www.ica.coop/gender/activities/2008-int-womens-day-es.pdf>
- ACI - Mensaje de la Alianza Cooperativa Internacional (2010) “Las Empresas Cooperativas Empoderan a las Mujeres”.
- ACI. Año 1996 – “Bases para la elaboración de una estrategia de género en cooperativas en las Américas”. Costa Rica.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, (1996) “Bases para la elaboración de una estrategia de género en cooperativas en las Américas”. Costa Rica.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. <http://www.ica.coop/es/>
- ARGENTINA <http://www.argentina.gov.ar>
- BALLESTEROS, Mariana (2004). “El empoderamiento como proceso integral y multidimensional”, en VADIVIESO IDE, Magdalena, Género y cooperativismo en Venezuela: estudio sobre cooperativas y mujeres emprendedoras y empoderadas.”(2007) Revista Unircoop Vol. 5 – Universidad Central de Venezuela. Venezuela.
- BARBERINI, Ivano; MARCONE Stefania. (2008) “Invirtiendo en las mujeres para el éxito cooperativo”. Revista Idelcoop, N° 184 – pág. 143.
- BARRANCOS, Dora.(2007). “Mujeres en la sociedad Argentina. Una historia de cinco siglos”. Editorial Sudamericana. Buenos Aires.
- CANAL ENCUESTRO – El canal del Ministerio de Educación de la Nación. <http://www.encuentro.gov.ar/>
- CONFEDERACIÓN PARAGUAYA DE COOPERATIVAS.(2000) “Situación y necesidades de las mujeres cooperativistas del Paraguay”.
- CONSEJO NACIONAL DE LA MUJER - Coordinación de Políticas Sociales. Presidencia de la Nación. Argentina. Año 2009. “Informe: Mujer, Trabajo y Empleo”. www.cnm.gov.ar/areainterv/mujertrabemp.htm
- CONSEJO NACIONAL DE LAS MUJERES – República Argentina – 2011: Año del Trabajo Docente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores. <http://www.cnm.gov.ar/Noticias/Noticias.html#Pmm>
- El Nobel de la Paz premia el papel de la mujer en el cambio político y social (2011) <http://internacional.elpais.com/internacional/2011/10/06/actualidad/>

- Estrategia de la Alianza Cooperativa Internacional para la promoción de la equidad de género. (2000). www.ica.coop/coop2000-gender-strategy-sp.pdf
- FIDA (International Fund for Agricultural Development, IFAD) www.ifad.org
- FARAH QUIJANO, María Adelaida – (2005) - “Participación de las mujeres y análisis de género en una cooperativa colombiana” - Revista Unircoop Vol. 3 - Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.
- FERNÁNDEZ LORENZO, L., GEBA, N., MONTES, V. y SCHAPOSNIK, R. (1998). *Balance Social Cooperativo Integral. Un modelo argentino basado en la Identidad Cooperativa*. Buenos Aires, Argentina. Cuaderno N° 5. Editorial IPAC.
- GONZALEZ, LAUTARO, et. al. (2009). “Cooperativa de Cartones Platense Limitada”. Cooperativa de Provisión de Servicios. Trabajo de investigación realizado para la Cátedra de Modelos Cooperativos y su Desarrollo en la República Argentina.
- GORRIZ, Noemí Gladys. (Tomo I – 2011). “Mutualismo Contemporáneo y Economía Social”.
- GUTIERREZ, Talía Violeta, 2005 “Estado, educación y sociedad rural en la región pampeana, 1897-1955”. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación – Universidad Nacional de La Plata; cap. II. (tesis inédita)
- GUTIÉRREZ, Talía Violeta. (2005). “Actuar sobre la mujer de campo, empleando a la mujer misma como educadora”.
- HERRERA, Julia y DE SIMONE Alexandra – “Manual para implementar políticas de género en las cooperativas”. OIT.
<http://www.aciamericas.coop/Mensaje-de-la-ACI-por-el-Dia>
- INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL <http://www.inaes.gov.ar/es/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL. (2008) “Las cooperativas y las Mutuales en la República Argentina” .Reempadronamiento y Censo Económico Sectorial de Cooperativas y Mutuales-<http://www.inaes.gov.ar/es/>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO (INDEC) -2010 <http://www.indec.mecon.ar/>
- Mark Levin (Editor) Servicio de Cooperativas, ILO Ginebra Retos y Desafíos de la Educación Cooperativa hacia el Siglo XXI. http://www.adesaregional.org.uy/documentos/retos_desafios_educacion_cooperativa
- MENSAJE DE LA ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) en el Día Internacional de la Mujer - 8 de marzo de 2008 “Invirtiendo en las mujeres para el éxito cooperativo” <http://www.ica.coop/gender/activities/2008-int-womens-day-es.pdf>
- MENSAJE DE LA ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). (2010) “Las Empresas Cooperativas Empoderan a las Mujeres”. 88° Día Internacional de las Cooperativas de la ACI y 16° Día Internacional de las Cooperativas de Naciones Unidas.
- MONTES, Verónica Lilián, RESSEL, Alicia Beatriz (2011). “Participación y Liderazgo de la mujer en las Organizaciones Cooperativas”.
- MUJERES QUE CAMBIAN EL MUNDO - <http://www.mujeresquecambianelmundo.org/>
- MUSEO SOCIAL ARGENTINO, Escuela de Servicio Social, Encuesta sobre la condición de la mujer. Ed. Comisión Internacional de la Mujer, Buenos Aires, 1946; p.98.
- NOVARESE de NIETO, Teresa; et. alt. (2003) – Revista 1-1 Unircoop – “La mujer en las cooperativas”.
- PNUD Argentina “Género en cifras: mujeres y varones en la sociedad argentina”. 2011.
- PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD). <http://www.beta.undp.org/undp/es/home.html>
- THORDARSON, Bruce, “Alianza Cooperativa Internacional –ACI- Los principios cooperativos para el siglo XXI”, en Revista del Instituto de la Cooperación N° 97/1996.
- FIDA (International Fund for Agricultural Development, IFAD

Síntesis del eje 6. Desafíos de la Economía Social Solidaria

Referente a los artículos presentados para el eje 6, se presentaron ponencias de España, Portugal, México, Argentina y Venezuela, todas de gran valor científico y que despertaron el interés del auditorio por una rica discusión.

Algunas de las ponencias elaboraron lo que se entiende por emprendimiento social (Lejarriaga Pérez de la Vacas y Bel Durán), otras se inclinaron por discutir las figuras legales que atañen a las entidades de la Economía Social, por ejemplo las sociedades laborales y participadas (Bel Durán, Lejarriaga Pérez de las Vacas, Fernández Guadaño y Martín López) y las estrategias de grupos cooperativos (Meira). Otras, aún, compartieron preocupaciones sobre el proceso económico que algunas entidades particulares de la Economía Social y Solidaria (ESS), como las cooperativas de trabajo (Tacca), las cooperativas de ahorro y crédito (Lara Gómez, Hurtado Maldonado y Pérez Sosa) y las cajas de ahorro (Torrealba), encaran en su país.

Finalmente, algunas investigaciones optaron por una perspectiva más cualitativa en su abordaje y presentaron reflexiones sobre el paradigma cooperativista en la gestión y dirección de las mismas (Borget).

Estos puntos de vista tan diversos muestran que cada país tiene su coyuntura económica, social, legal y cultural, desde la que se desarrolla el Tercer Sector. Las personas que expusieron provenientes de España, Argentina, México y Venezuela, compartieron sus posiciones respecto del progreso social desde varias aristas de la ESS, lo que permitió una riqueza de intercambios para la academia y la práctica.

En cuanto al concepto de emprendimiento social Lejarriaga Pérez de la Vacas y Bel Durán realizaron un ejercicio interesante, el que exponen en su investigación **La difusa frontera del emprendimiento social. Una aproximación a las líneas docentes y de investigación del profesorado de la EEC-UCM**. En esta investigación, aplican encuestas a los mismos colegas de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, en las que indagan cuál es el concepto manejado por el profesorado sobre el emprendimiento social.

Los principales hallazgos indican que las personas investigadoras consideran que es correcto asociar el emprendimiento social con el emprendimiento privado. Ello es consistente con el principal concepto de emprendimiento social elegido por las personas entrevistadas, el que menciona las iniciativas que pueden ser mediante el mercado o no, que priman las personas sobre el capital y a la democracia participativa. El resultado rescata que lo importante del emprendimiento social es la creación del valor social.

En un corte más jurídico, el grupo de personas investigadoras compuesto por: Bel Durán, Lejarriaga Pérez de las Vacas, Fernández Guadaño y Martín López analizan los impactos de la crisis del 2008 en las empresas españolas que debieron cerrar sus puertas; esta contracción afectó a muchas sociedades laborales.

A pesar de que empresas de otras figuras jurídicas sí recuperaron su actividad económica a mediados del 2016, las sociedades laborales no crecieron al mismo ritmo. Esta figura es la que se forma cuando la mayoría del capital de la sociedad es de propiedad de los trabajadores y ninguna persona puede

acaparar más de una tercera parte. Sin embargo, el análisis de Bel Durán et al. en su trabajo titulado **La necesidad de un nuevo impulso a las sociedades laborales en España como forma natural de concreción de las sociedades participadas** indica que la figura legal de sociedad laboral no es atractiva para muchas empresas o estas últimas no tienen conocimiento de ellas.

Para continuar con la discusión legal de las figuras jurídicas aplicables a las entidades de la ESS, Deolinda Meira presenta una reflexión crítica y profunda sobre las estrategias de grupo en las cooperativas de Portugal. Su investigación titulada **Los grupos económicos cooperativos y el sector de la Economía Social. Algunas cuestiones**, presenta que una estrategia común por parte del sector cooperativo portugués es la unión de las cooperativas en una sociedad comercial, dato que es confirmado por el último censo cooperativo del 2013 en ese país.

Sin embargo, el ordenamiento normativo del país establece que las cooperativas que se asocien en grupo con otras cooperativas o con sociedades comerciales, deben mantener su autonomía e independencia, aspecto que es difícil de cumplir según el tipo de asociación. Meira comenta que otros códigos legales, por ejemplo, el francés, el finlandés y el noruego establecen la posibilidad de asociación entre cooperativas y otros entes no cooperativos como fundaciones, asociaciones y sociedades comerciales.

Lo particular de este hallazgo es que devela una nueva complicación ya que, si las cooperativas llegan a ser las principales dueñas del capital de una sociedad comercial distinta, debe establecerse una forma clara para distinguir entre los lucros y los excedentes y entre el capital repartible y el no repartible.

Por otro lado, el análisis legal no es la única perspectiva que primó en el XI Congreso RULESCOOP, sino que también hubo excelentes aportes desde la perspectiva interna de las entidades de Economía Social y Solidaria. En este sentido Lara Gómez, Hurtado Maldonado y Pérez Sosa dilucidan el concepto de gobernabilidad interna, mediante su presentación **La gobernabilidad individual en las cooperativas de ahorro y préstamo de Santiago de Querétaro**. Las personas investigadoras comentan que la conformación de la estructura cooperativa es particular, ya que las personas socias son miembros de la Asamblea General, se integran en los organismos directivos y, en fin, son dueños de la organización y usuarios de los servicios que esta provee.

Por ello surge un problema común, estudiado en el Estado de Querétaro. Las personas miembros de una cooperativa generalmente desean beneficiarse de sus servicios sin el máximo esfuerzo, sin participar en los cuerpos directos o en la Asamblea General cuando hay decisiones trascendentales. Esta problemática indica una falta de fomento de la voz individual e interna de las personas asociadas a las cooperativas para aumentar su participación en los procesos de gobernabilidad y democracia.

Igualmente, en un análisis interno, Tacca, presenta un abordaje cualitativo de las cooperativas de trabajo en Argentina. En su ponencia **Una perspectiva etnográfica sobre las transformaciones institucionales y las prácticas en el cooperativismo de trabajo** la autora se enfoca en las relaciones laborales, las características socioculturales y los desafíos que enfrentan los miembros de la Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA) respecto de la precarización laboral en ese país.

Para Tacca, el contexto de este análisis antropológico es una época posterior al cierre de muchas fábricas argentinas, por lo que diversos grupos empezaron a organizarse y a recuperar esas fábricas mediante la figura de la cooperativa de trabajo. Este debate reveló que las cooperativas de trabajo aún luchan contra paradigmas de trabajo capitalista, lo que deteriora las relaciones laborales de entidades como FECOOTRA.

La perspectiva etnográfica, además realza las luchas entre el capital y el trabajo, un conflicto en el que las cooperativas de trabajo están inmersas, en un contexto de violencia y represión de las acciones

colectivas de trabajadores por parte de la Administración Pública en Argentina.

Adicionalmente, la ponencia de Torrealba **Las cajas de ahorro venezolanas en el contexto de la economía social: logros y desafíos** diversifica la palestra de investigaciones presentadas en el Congreso. La autora plantea que las cajas de ahorro son una forma participativa en la economía social y que existen a partir de la Ley de cajas de ahorro del 2001.

El trabajo plantea un estudio de la evolución de las cajas de ahorro entre el 2000 y el 2015. Se enfoca en un estudio cuantitativo y toma en cuenta las variables de los ahorros de las cajas, los préstamos e ingresos y la financiación de las cajas de ahorro. Este análisis arroja datos de que todas las variables han aumentado en el periodo estudiado y concluye que debe fortalecerse la gestión patrimonial y las plataformas comunes que informan al usuario del servicio.

Finalmente, Borget abarca **El paradigma cooperativo en la gestión y dirección de las cooperativas** con un análisis del conjunto de cooperativas agropecuarias de Entre Ríos, Argentina y que se desarrollan entre 1945 y 1955. Con esto, Borget interviene en el paradigma, el modelo racional que puede ser latente o visible y que impone un concepto o una serie de creencias que tienen valores y significados para los seres humanos en un contexto particular.

Por otro lado, según el autor, el paradigma cooperativo es útil para evaluar y entender los procesos de acción colectiva que surge desde el seno de acciones solidarias. Se ubica precisamente en el apego social y en la voluntad individual.

A partir de este análisis, Borget encuentra que los asociados de las cooperativas pasan de ser un objetivo de la misma a ser un elemento discursivo. Asimismo, su participación en la democracia de la cooperativa no es asegurada ya que de las cooperativas investigadas, 12,5% de los asociados asisten a las asambleas y un 30% corresponde a personas invitadas.

Aunado a ello, las relaciones de poder y dirección demuestran una tendencia en que la estructura burocrática de la cooperativa detenta más fuerza, frente al producto individual. Asimismo, las gerencias requieren de profesionales capacitados, claman por una mejor formación en el paradigma cooperativo en las universidades, no tanto en un dogmatismo.

Concluyendo, Borget, afirma que las gerencias de las cooperativas deben evaluarse a partir de los servicios que éstas dan a los asociados, por el nivel de contención de asociados, por la obtención de mayores excedentes, por los aportes de capital para proyectos nuevos, por la integración de nuevos productores y el valor agregado de los productos.

Estas siete ponencias presentan los desafíos de la Economía Social Solidaria desde la perspectiva única de cada persona investigadora o grupo de ellas, según su experiencia nacional y regional y según la legislación correspondiente. El intercambio de estas ideas refleja riqueza intelectual, valor social, académico y público, por lo que vale la pena realizar este tipo de encuentros.

La difusa frontera del emprendimiento social. Una aproximación a las líneas docentes y de investigación del profesorado DE LA EEC-ucm

Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS

Director de la Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid
grlejarr@ucm.es

Paloma BEL DURÁN

Directora de la Oficina Complutense del Emprendedor
Universidad Complutense de Madrid
pbeldura@ucm.es

EJE: Desafíos de la economía social y solidaria

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento social, economía social, organizaciones de participación, sociedades cooperativas, economía solidaria, mercado

RESUMEN

Ni en términos generales ni en el restringido ámbito universitario existe una inequívoca definición de lo que es el emprendimiento y mucho menos aún, de lo que abarca el término de emprendimiento social. La profusión de términos de algún modo relacionados con el emprendimiento social es evidente: tercer sector, economía del bien común, negocios inclusivos, economía solidaria, economía alternativa, economía colaborativa. Y el origen del término, que se atribuye a William Drayton, lo limita, en cierto modo, a entidades no ligadas al mercado.

Pues bien, en este contexto, un desafío para la economía social es convertirse en referente del emprendimiento en general y del emprendimiento social en particular, al amparo de las iniciativas de la Unión Europea que sitúan a la denominada “empresa social” en el epicentro del emprendimiento social.

Este trabajo pretende aproximarse a cómo el profesorado universitario, en particular el de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, se interesa por el emprendimiento social y cómo lo entiende sobre la base de la difusa frontera conceptual que lo caracteriza. Todo ello situado sobre la premisa de que una conceptualización del término inclusiva apoyada en lo que son las organizaciones de participación y la economía social, beneficiaría la investigación y docencia en este ámbito de estudio.

Introducción

El término de emprendimiento social, que suele atribuirse a William Drayton, fundador de Ashoka en 1980, no tiene una única acepción, sino que hay quien lo concibe en un sentido restringido, limitándolo en ocasiones a entidades no ligadas al mercado, y quienes lo hacen en sentido amplio, incluyendo a organizaciones donde prima el interés social, la creación de valor social, ya sean de mercado o no (en línea con el concepto de economía social).

La economía social tiene ya un notable reconocimiento en el ámbito internacional, particularmente en Europa. Recientemente, el 23 de mayo de 2017 los Gobiernos de 11 países de la UE han firmado la ‘Declaración de Madrid’, por medio de la cual reivindican un fuerte impulso europeo de la Economía Social en la agenda política de la UE, al considerarla un modelo empresarial prioritario para un futuro sostenible en el que prime la cohesión social y económica. En ella se destaca que “los valores comunes de la economía social, como la primacía de las personas y el objeto social sobre el capital, la gobernanza democrática y/o participativa, la reinversión de la mayoría de los beneficios para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, la prestación de servicios a sus miembros y a las comunidades locales, contribuyen activamente a la cohesión social y, por tanto, a un crecimiento innovador, inteligente, sostenible e integrador, además de a la creación de empleo de calidad en Europa”¹¹⁴.

Siendo muchas las aportaciones académicas que han procurado delimitar conceptualmente el emprendimiento social, es destacable la realizada por Enciso Santocildes, M.; Gómez Urquijo, L. y Mugarra Elorriaga, A. (2012) quienes se basan en las iniciativas comunitarias en materia de emprendimiento social para concluir la íntima relación de este término con la economía social. Ponen de manifiesto “la responsabilidad para el movimiento europeo de economía social de participar activamente en la promoción y desarrollo de esta figura para configurar un modelo acorde con la tradición cultural europea que al mismo tiempo sea eficaz para responder a los importantes retos que Europa tiene planteados en la actualidad” (Enciso Santocildes, M. et. al. 2012, p. 77).

Pues bien, en este trabajo se ofrecen los resultados de un proyecto cuya finalidad ha sido intentar conocer cuál es la opinión mayoritaria sobre la delimitación conceptual del emprendimiento social por parte de profesorado que se reconoce como interesado en el asunto bien por ser objeto de su investigación o por motivos docentes, y para ello se ha solicitado la opinión de un grupo de investigadores relacionados con el área, los que integran la Escuela de Especialización Profesional de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid.

La Escuela de Estudios Cooperativos y la Cátedra de Emprendimiento Social de la UCM.

La Orden Ministerial de 2 de febrero de 1971 del Ministerio de Educación y Ciencia aprueba el Reglamento de la Escuela de Especialización Profesional de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid; que tuvo como antecedente la Cátedra Libre de Cooperación, ya adscrita a la Facultad de Económicas, pero en la etapa en la que su sede estaba en la calle San Bernardo. Se trata de una institución con fuerte arraigo en la Universidad Complutense con ya más 46 años de historia.

En la actualidad la Escuela de Estudios Cooperativos se integra por un equipo de investigadores unidos por un objeto de estudio común: las organizaciones de participación, que incluyen a las entidades integradas en el concepto de economía social (sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones y fundaciones principalmente) y otras entidades en las que los socios participan en los tres flujos principales de toda empresa: real (producción y distribución), financiero e informativo decisional (es el caso, por ejemplo, de las empresas individuales – trabajo autónomo propiamente dicho).

Los conceptos de empresas y organizaciones de participación fueron definidos por el profesor Carlos García-Gutiérrez Fernández primero en su influyente contribución al libro “En Memoria de María Ángeles GIL LUEZAS” de título “La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales)”, publicado en el año 1991, y después en el artículo publicado en el número 33 de la revista CIRIEC sobre “la evolución de los fundamentos de los sistemas económicos

114 Puede consultarse la declaración íntegra en: http://ciriec.es/wp-content/uploads/2017/05/Declaracion_Madrid2017.pdf.
Fecha de consulta 10 de julio de 2017.

y de la denominada economía social. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información”. En torno a estas contribuciones se ha formado a lo largo de los últimos 25 años un grupo de setenta y cuatro investigadores activos, multidisciplinar, de 22 universidades españolas y extranjeras, que en la actualidad integran la Escuela de Estudios Cooperativos (a lo que se añaden 15 miembros honoríficos y, por supuesto, el Patronato que la soporta).

El 13 de julio de 2017, con soporte en la Escuela y en la Oficina Complutense del Emprendedor (Compluemprende, que se creó en el año 2007 para apoyar a los miembros de la comunidad universitaria que tuviesen intención de emprender proyectos, ya fueran empresariales o no), se ha firmado un Convenio de creación de Cátedra Extraordinaria entre la Universidad Complutense de Madrid y el Banco de Santander sobre emprendimiento social. El estudio que se presenta se integra en las actividades de esta Cátedra.

Metodología

Desde la Cátedra de emprendimiento social se pretende incentivar toda actuación por parte de sus integrantes que se identifiquen como iniciativas en este ámbito. Se considera esencial tener una clara referencia de la concepción que los docentes e investigadores interesados en el emprendimiento social tienen sobre el mismo, motivo por el cual se ha solicitado, en una primera fase, la cumplimentación de un cuestionario a los investigadores de la Escuela.

Básicamente se ha solicitado información sobre los siguientes asuntos:

Sobre si se considera acertado que el término emprendimiento se asocie a iniciativas vinculadas al mercado y el de emprendimiento social a no Mercado.

Se han seleccionado once definiciones de emprendedor / emprendimiento social y se ha preguntado cuales se consideran aceptables así como la que mejor se adapta a su idea de lo que es emprendimiento social (se ha dado también la opción de aportar definición propia). Las definiciones seleccionadas han sido las siguientes:

Aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado contribuye a la cohesión social basándose en la primacía de las personas sobre el capital y con gobernanza democrática y/o participativa (definición propia basada en los conceptos de economía social y organizaciones de participación).

Los emprendedores sociales son agentes de cambio importantes, cuyo núcleo de valores se centra en identificar, abordar y resolver problemas sociales (Drayton, 2002).

Asociaciones con fines sociales entre los sectores público, social y empresarial diseñadas para aprovechar el poder de mercado para el interés público. (Cook, et al. 2003).

Proceso mediante el cual la creación de una nueva empresa de negocios conduce a la mejora de la riqueza social tanto para la sociedad como para el beneficio empresarial. (McMillan, 2003).

Organizaciones que han creado modelos para la resolución de manera eficiente de las necesidades humanas básicas que los mercados y las instituciones existentes no han podido satisfacer. El emprendimiento social combina el ingenio del espíritu empresarial tradicional con la misión de cambiar la sociedad. (Seelos y Mair, 2005).

El emprendimiento social implica innovaciones destinadas a mejorar el bienestar social de forma explícita. Éste se encuentra dentro de organizaciones empresariales que inician, dirigen o contribuyen al cambio en la sociedad (Nichols, 2006).

El emprendimiento social es un tipo específico de emprendimiento que busca soluciones para problemas sociales a través de la construcción, evaluación y persecución de oportunidades que permitan la generación de valor social sostenible, alcanzando equilibrios nuevos y estables en relación con las condiciones sociales, a través de la acción directa llevada a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro, empresas u organismos gubernamentales (Guzmán y Trujillo, 2008).

El emprendimiento social es una actividad emprendedora con una orientación e intención social (Thompson, 2008).

El emprendimiento social abarca las actividades y procesos realizados para descubrir, definir y aprovechar las oportunidades para mejorar la riqueza social mediante la creación de nuevas empresas o la gestión de las organizaciones existentes de una manera innovadora (Zahra et al., 2009).

Los emprendedores sociales son personas con soluciones innovadoras a los problemas sociales más acuciantes de la sociedad. Son ambiciosos y persistentes, abordando los principales problemas sociales y ofreciendo nuevas ideas para el cambio a gran escala (Ashoka, 2014).

El emprendimiento social se refiere a la práctica de combinar la innovación, el ingenio y la oportunidad de abordar los desafíos sociales y ambientales críticos. Los emprendedores sociales se centran en transformar los sistemas y prácticas que son las causas fundamentales de la pobreza, la marginación, el deterioro ambiental y la consiguiente pérdida de la dignidad humana. Al hacerlo, pueden configurarse con fines de lucro o sin fines de lucro, y en ambos casos, su objetivo principal es la creación de cambios sostenibles de los sistemas (Said Business School, 2014).

Sobre si se considera que hay fórmulas jurídicas que, en términos generales, dan cobertura a proyectos de emprendimiento social y, en caso afirmativo, cuáles de las siguientes lo harían:

- Sociedades cooperativas
- Sociedades laborales
- Sociedades de responsabilidad limitada
- Trabajadores autónomos personas físicas
- Asociaciones
- Fundaciones
- Mutualidades
- Otras

Sobre si, en el caso de las sociedades cooperativas, sociedades laborales, trabajadores autónomos personas físicas, asociaciones y fundaciones, se considera que son consecuencia de emprendimientos sociales:

- Todas, con independencia de cuál sea su objeto social
- Prácticamente todas salvo excepciones puntuales
- Solo aquellas con actividad relacionada con servicios sociales
- Otras

Sobre cuáles de las siguientes características considera exigibles y deseables en un proyecto de emprendimiento social

- Innovación
- Interés social
- Ausencia de lucro

Creación de valor social

Democracia en la toma de decisiones por parte de los promotores

Potencial creación de empleo estable

Sobre, según su percepción, si el concepto de emprendimiento social está relacionado con:

Economía social.

Organizaciones de participación.

Empresas sociales.

Economía del bien común.

Economía solidaria.

Tercer sector.

Negocios inclusivos.

Economía alternativa.

Economía colaborativa.

Otros.

Sobre si su actividad docente y/o investigadora tiene relación con:

Emprendimiento.

Emprendimiento social.

Economía social.

Organizaciones de participación.

Empresas sociales.

Economía del bien común.

Economía solidaria.

Tercer sector.

Negocios inclusivos.

Economía alternativa.

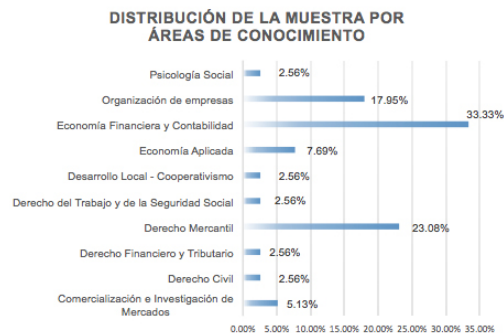
Economía colaborativa.

Otros.

La población objeto de estudio y muestra resultante

Integrada por los profesores de la Escuela que han trabajado o conocen el asunto. Del total de profesores investigadores que integran la Escuela han contestado el cuestionario 39, que suponen el 52,7 por ciento del total y que representan a 15 Universidades (muestra resultante).

Su distribución por áreas de conocimiento es la siguiente:



Hay representadas, por tanto, 10 áreas de conocimiento diferentes de economía, derecho y psicología.

Según manifiestan los encuestados, su actividad docente está relacionada tanto con las organizaciones y economía social como con el emprendimiento de forma mayoritaria, manifestando un 42,11 por ciento

de los encuestados su vinculación con el emprendimiento social, tal y como puede apreciarse en el siguiente gráfico:



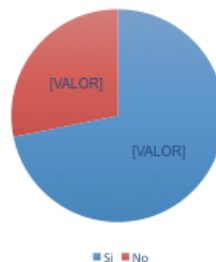
La actividad investigadora se concentra en la economía social y en las organizaciones de participación, en términos similares a la actividad docente. Sin embargo, el peso de la investigación en el resto de ítems se muestra bastante por debajo de lo manifestado en términos docentes. Se trata, en la mayor parte de los casos, de asuntos con poco cuerpo de investigación aún (algo que no ocurre con la economía social y con las entidades de participación).

Resultados

Con relación a la identificación del término de emprendimiento con el Mercado y el emprendimiento social con el no mercado.

El primer asunto que se pretendía conocer con el estudio es la percepción de los investigadores con relación al concepto de emprendimiento social y su diferenciación con el término genérico de emprendimiento. Es relativamente frecuente que cuando se utiliza el término de emprendimiento se haga referencia a iniciativas empresariales y cuando se hace referencia a emprendimiento social se asocia a organizaciones no empresariales, algo que a nuestro juicio es erróneo, si bien, entre los encuestados un 28,21 por ciento, si piensan que es una asociación de conceptos correcta.

CONSIDERA ACERTADO ASOCIAR EMPRENDIMIENTO A MERCADO Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL A NO MERCADO



Emprender, según el diccionario de la lengua española, es “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”¹¹⁵. El emprendimiento, por tanto, puede manifestarse en cualquier ámbito de la actividad de las personas. Implica iniciativa. Cuando esta iniciativa supone la creación de una empresa, el emprendedor se convierte en empresario (“titular propietario o

115 Véase: <http://dle.rae.es/?id=Esp2Ny>. Fecha de consulta 10 de julio de 2017.

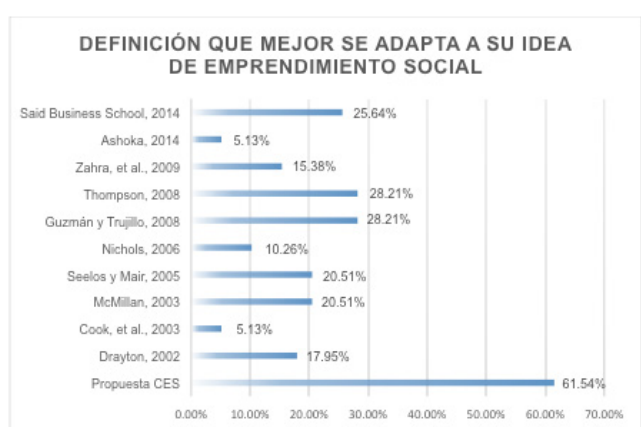
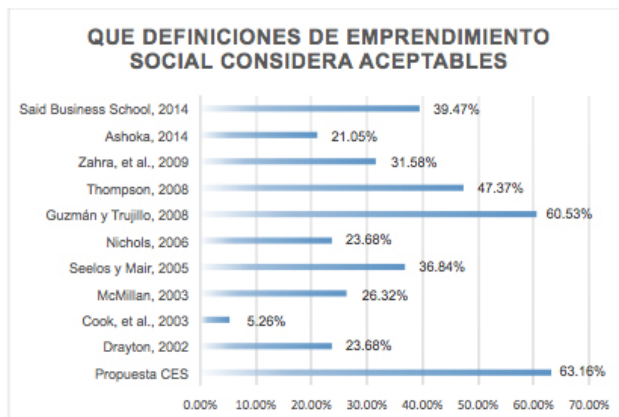
directivo de una industria, negocio o empresa”¹¹⁶, según el propio diccionario). Los empresarios son, por naturaleza, emprendedores. Los emprendedores no tienen por qué ser empresarios. El término emprendedor no ha de limitarse, por tanto, a la creación de empresas.

Por su parte, los emprendedores sociales pueden concretar su iniciativa bajo formulas empresariales o no pero, en efecto, son emprendedores necesariamente. Solo les diferencia su vocación social, el hecho de que, como se verá más adelante, actúan creando valor social.

Por tanto, a nuestro entender, no es correcta la identificación del término emprendedor con el de empresario (a pesar de que se utiliza frecuentemente como eufemismo) y tampoco la del emprendedor social con el no mercado porque muchas iniciativas de emprendimiento social se concretarán en formulas empresariales.

Con relación a la definición de emprendimiento social.

De las diferentes definiciones sobre las que se pidió a los encuestados que valoraran en qué medida se adaptaban a su percepción de emprendimiento social, la más próxima es la aportada desde la propia Cátedra, tal y como puede apreciarse en los siguientes gráficos.



Las tres definiciones que destacan sobre las demás, tanto como aceptables como cuando se pregunta la considerada que mejor se adapta a su idea de emprendimiento social, son las de Guzmán y Trujillo, Thompson y la aportada por la propia Cátedra (considerada la mejor por el 61,54 por ciento de los encuestados teniendo en cuenta que se daba la posibilidad de elegir un máximo de tres). En concreto:

116 Véase <http://dle.rae.es/?id=Et5NIRo>. Fecha de consulta 10 de julio de 2017.

Aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado contribuye a la **cohesión social basándose en la primacía de las personas sobre el capital y con gobernanza democrática y/o participativa** (definición propia basada en los conceptos de economía social y organizaciones de participación).

El emprendimiento social es un tipo específico de emprendimiento que busca soluciones para problemas sociales a través de la construcción, evaluación y persecución de oportunidades que permitan la **generación de valor social sostenible**, alcanzando equilibrios nuevos y estables en relación con las condiciones sociales, a través de la acción directa llevada a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro, empresas u organismos gubernamentales (Guzmán y Trujillo, 2008).

El emprendimiento social es una actividad emprendedora con una **orientación e intención social** (Thompson, 2008).

Las tres definiciones coinciden en que el emprendimiento social puede desarrollarse a través de todo tipo de organizaciones, empresariales o no, y la clave de diferenciación es la creación de valor social sostenible (Guzmán y Trujillo), bien por simple orientación e intención social (Thompson) o por la contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital (definición propia).

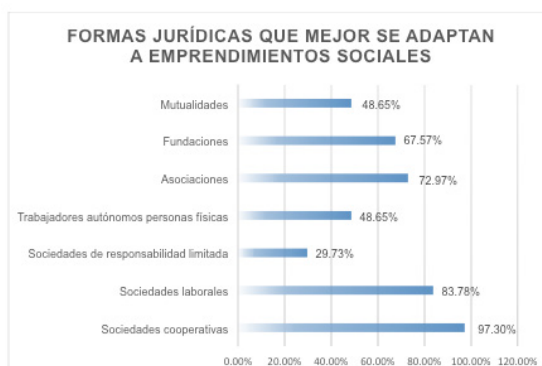
Con relación a la existencia o no de fórmulas jurídicas particularmente adaptadas al emprendimiento social.

Hay una opinión casi unánime de que determinadas formas jurídicas, en términos generales, se adaptan mejor a los proyectos de emprendimiento social (94,87%) y son las sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones y fundaciones las que, de forma mayoritaria, se reconocen como formas naturales de acoger a este tipo de proyectos.

CONSIDERA QUE HAY FORMAS JURÍDICAS QUE, EN TÉRMINOS GENERALES, SE ADAPTAN MEJOR AL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

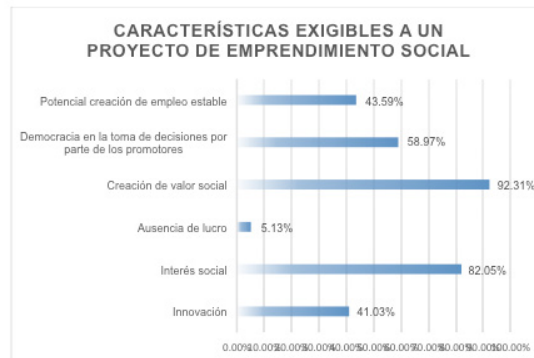


FORMAS JURÍDICAS QUE MEJOR SE ADAPTAN A EMPRENDIMIENTOS SOCIALES



Con relación a las características deseables y exigibles a un proyecto de emprendimiento social.

Con relación a este asunto se consideran como características exigibles a un proyecto de emprendimiento social la creación de valor social y el interés social. La ausencia de lucro no se considera relevante en este tipo de proyectos.



Sobre su relación con otros conceptos.

Ante la actual profusión de términos que a veces se tienden a identificar porque tienen algunas características en común, se solicitó a los encuestados en qué medida consideraban que el emprendimiento social estaba asociado a ellos, siendo muy evidente la identificación con los conceptos de economía social y organizaciones de participación, como se aprecia en el siguiente gráfico.



Conclusiones

De las características deseables y exigibles a un proyecto de emprendimiento social, lo más destacado es la creación de valor social.

El valor social puede manifestarse de muy diferentes formas, con actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social. Todo ello sin ánimo de exhaustividad.

Así, toda iniciativa, nuevo proyecto, en el que los promotores crean valor social en cualquiera de sus formas de concreción, se ha de considerar emprendimiento social.

El valor social, el interés social o cualquiera otra de las características exigibles a un proyecto de

emprendimiento social pueden conseguirse a través de organizaciones empresariales o no empresariales. Si bien existen fórmulas jurídicas particularmente adaptadas a dar cabida a proyectos de emprendimiento social, estos pueden acogerse a cualquier modalidad legal posible. Sociedades cooperativas, sociedades laborales, asociaciones, fundaciones y mutualidades, todas ellas integrantes de la economía social, son formas naturales de emprendimiento social, pero, en términos generales, las organizaciones en las que los socios participan democráticamente en todos los flujos de la organización, en las que claramente se manifiesta la primacía de las personas sobre el capital porque los promotores fijan en democracia los objetivos y toman decisiones, suelen identificarse con proyectos de emprendimiento social. Así las cosas, las organizaciones de participación, que en términos generales incluyen a las entidades de la economía social, dan cabida también a proyectos sociales que se realizan bien individualmente (empresas individuales) o a determinadas sociedades con forma jurídica capitalista convencional.

Por todo lo anterior se considera que un desafío de la economía social a futuro (y de las organizaciones de participación como concepto próximo al anterior) es convertirse en referente de todo proyecto de emprendimiento social, frente la corriente que limita este término al tercer sector.

Conviene, así, que los investigadores en el ámbito de la economía social y de las organizaciones de participación tomen posición claramente sobre el contenido en sentido inclusivo que debe tener este concepto, el emprendimiento social, que, sin duda, con un mayor protagonismo de la sociedad ante la paulatina inhibición del Estado como prestador de servicios, irá conformándose como un fructífero campo de conocimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ashoka (2014). Todo el mundo puede ser impulsor de cambios. Disponible en <http://spain.ashoka.org/sites/spainsix/files/One%20Pager%20Ashoka%20%28Espa%C3%B1ol%29.pdf>.
- Cook, B., Dodds, C., y Mitchell, W. (2003). Social entrepreneurship: false premises and dangerous forebodings. *Australian Journal of Social Issues*, 38(1), 57-72.
- Drayton, B. (2006): *Everyone a Changemaker: Social Entrepreneurship's Ultimate Goal*. Cambridge: The MIT Press.
- Bornstein, D. (2007). *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. New York: Oxford University Press.
- Comisión Europea (2011). *Comunicación de la Comisión, Iniciativa en favor del emprendimiento social: Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, COM (2011) 682.
- Dees, J.G. (2011). El significado del emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*. 17, 111-124.
- Drayton, W. (2002). The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business. *California Management Review*, 44(3), 120–132.
- Enciso Santocildes, M.; Gómez Urquijo, L. y Mugarra Elorriaga, A. (2012). La iniciativa comunitaria en favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación conceptual. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 55-80.
- García-Gutiérrez Fernández, C. (1991). La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales). En: VARIOS. *En memoria de María Angeles GIL LUEZAS*. Madrid: ALFA CENTAURO, 195-216.
- García-Gutiérrez Fernández, C. (2002). La empresa de participación: Características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, 99-122.
- Guzmán Vásquez, A., y Trujillo Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento social - Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24 (109), 105-125.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G., Martín López, S. y Muñoz García, A. (dir.) (2014). *40 años de historia de las empresas de participación*. Madrid: Verbum.
- López del Toro Rivera, C. (2014). *Características de emprendimiento social de los jóvenes en estudios previos a los universitarios*. Trabajo Fin de Master
- MacMillan, I. A. (2003). Social entrepreneurs: playing the role of change agents in society. Disponible en <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/socialentrepreneurs-playing-the-role-of-change-agents-in-society/>

- Moreira, P. y Urriolagoitia, L. (2011). El emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*, 17, 17-40.
- Nichols, A. (2006). Playing the field: A new approach to the meaning of social entrepreneurship. *Social Enterprise Journal*, 2(1), 1-5.
- Pablo López, I. de: La educación emprendedora como elemento de progreso social. Disponible en: <http://www.encuentros-multidisciplinares.org/Revistan%BA45/Isidro%20de%20Pablo.pdf>
- Said Business School (2014). Defining social entrepreneurship. Disponible en <http://www.sbs.ox.ac.uk/ideas-impact/skoll/about-skoll-centre-social-entrepreneurship/what-social-entrepreneurship>.
- Sastre Castillo, M.A., Peris Ortiz, M., y Danvila del Valle, I. (2015). What is different about the profile of the social entrepreneur?. *Non Profit Management & Leadership*, 25, 349-369.
- Seelos, C. y Mair, J. (2005). Social entrepreneurship: creating new business models to serve the poor. *Business Horizons*, 48(3), 241-246.
- Thompson, J. L. (2008). Social enterprise and social entrepreneurship: where have we reached?: a summary of issues and discussion points. *Social Enterprise Journal*, 4(2), 149-161.
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., y Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of business venturing*, 24(5), 519-532.

La necesidad de un nuevo impulso a las sociedades laborales en España como forma natural de concreción de las sociedades participadas

BEL DURÁN, Paloma; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo; FERNÁNDEZ GUADAÑO, Josefina; MARTÍN LÓPEZ, Sonia
Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid
pbeldura@ucm.es; grlejarr@ucm.es; jofernan@ucm.es; smartin@ucm.es

EJE: Desafíos de la Economía Social Solidaria

PALABRAS CLAVE: Sociedades laborales, sociedades participadas, calificación de sociedades, España,

RESUMEN

La Ley 44/2015, de Sociedades Laborales y Participadas, pretende dar un impulso a esta fórmula jurídica genuinamente española que ha sido un referente a nivel internacional para concretar la participación de los trabajadores en la empresa. Durante todo el periodo de crisis económica (2008-2015) la constitución de sociedades laborales se ha retraído considerablemente con respecto a periodos precedentes y ha sido incapaz de compensar la mortandad de este tipo de empresas en estos años. Un porcentaje muy importante de las nuevas iniciativas empresariales son sociedades participadas (en los términos establecidos por la Ley referida) que cumplen con los requisitos para ser sociedad laboral (son por tanto calificables) que, sin embargo, no solicitan su calificación.

La cuantificación del colectivo de sociedades calificables y participadas en España se considera como un asunto de capital importancia para la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales en España (CONFESAL) y para la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, pues permitirá conocer los motivos de la brecha entre sociedades laborales calificables y calificadas. Desde la Escuela de Estudios Cooperativos se ha realizado un proyecto de investigación conjuntamente con CONFESAL cuyos resultados se exponen en este trabajo.

El contexto general.

En los últimos años, el deterioro de la actividad económica en España ha afectado al ritmo de creación de nuevas empresas con ya evidentes signos de recuperación en los tres últimos. Dicha reducción comenzó a hacerse patente en la economía española hacia mediados del año 2007 que se cerraba con una cifra de empresas creadas del 3,60 por ciento menor que la del año anterior. Es en el año 2008 cuando se evidencia, en mayor medida, la drástica reducción en el ritmo de creación de nuevas empresas con un cambio de tendencia en los dos últimos años según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) facilitados por el Instituto Nacional de Estadística. En efecto, un somero análisis a dichas cifras manifiesta el duro varapalo para nuestra economía en el periodo 2008-2013 del que no es fácil reponerse si bien en el periodo 2014-2016 es ya patente cierta recuperación económica.

De 3.422.239 empresas activas en 2008 se pasa a una cifra de 3.186.878 entidades a 31 de diciembre de 2013, lo que supone una destrucción de empresas en activo superior a las 275.000, que representa un 8,06 por ciento del tejido productivo. En promedio anual, la pérdida neta de empresas en España en el quinquenio 2008-2013 supera las 55.000 empresas (Tabla 1).

Tabla 1
Sociedades anónimas y de responsabilidad limitada activas a 31 de diciembre de 2008, 2013 y 2016

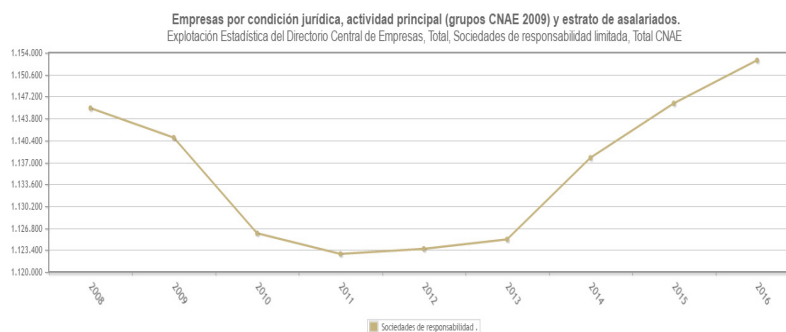
	Sociedades Anónimas	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Total
2008	113.130	1.145.398	3.422.239
2013	96.600	1.125.041	3.146.570
2016	85.430	1.152.813	3.236.582

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE): <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>. Fecha de consulta: 07 de febrero de 2017.

Es el año 2016 el que ya permite ser optimista porque la mejora económica se ha traducido en un incremento de entidades activas que se sitúa por encima de los 3.200.000 y ya superando la cifra de 2008 en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada (Gráfico 1), aunque el comportamiento de las sociedades anónimas continúa poniendo de manifiesto cierta debilidad en el proceso de recuperación (Gráfico 2).

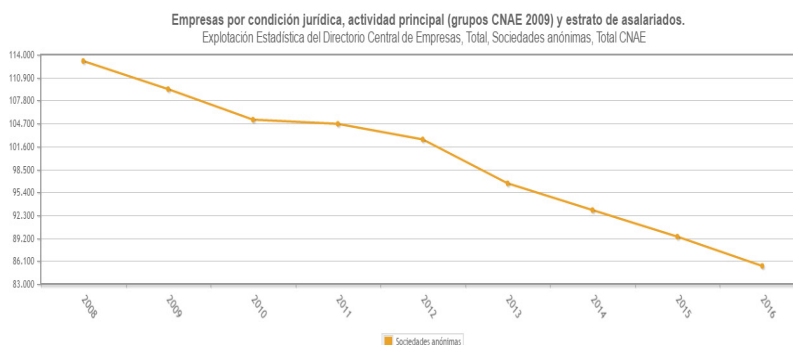
Gráfico
Sociedades responsabilidad limitada activas en el periodo 2008-2016

1



Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE): <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>. Fecha de consulta: 07 de febrero de 2017.

Gráfico Sociedades anónimas activas en el periodo 2008-2016



Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE): <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>. Fecha de consulta: 07 de febrero de 2017.

El comportamiento de las sociedades laborales.

En todo el periodo de crisis, solo las sociedades de responsabilidad limitada consiguieron mantenerse (la creación de nuevas empresas compensó el cierre de las afectadas por problemas comerciales y financieros). En España, la pérdida de empresas bajo esta forma jurídica entre 2008 y 2013 se situó en un 1,78 por ciento, muy por debajo de la media del conjunto (-8,06%) y del resto de fórmulas habituales (sociedades anónimas y sociedades cooperativas, con descensos superiores al 14 por ciento, y Empresas Individuales, con valores cercanos al 13 por ciento).

Tabla 2
Variación relativa de empresas activas en el periodo 2008-2013
por formas jurídicas

	Sociedades Anónimas	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Sociedades Cooperativas	Personas Físicas	Total
España	-14,61%	-1,78%	-14,38%	-12,83%	-8,06%

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE): <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>. Fecha de consulta: 7 de febrero de 2017.

Sin embargo, las sociedades laborales (mayoritariamente sociedades de responsabilidad limitada) no han mantenido esta tendencia. Los datos del Ministerio de Empleo sobre las sociedades laborales en España nos permiten realizar una radiografía de la evolución de estas empresas en el periodo 2008-2015. Los resultados, en términos generales, indican la tendencia decreciente, sin síntoma alguno de recuperación.

En efecto, en el año 2008, se registraron en España 1.514 sociedades laborales, mientras que en el año 2015 solo se dieron de alta en registro 515 empresas (999 menos); esto es, un 65,98 por ciento

menos (tendencia que se mantiene en 2016: entre enero y septiembre se constituyeron 346 sociedades laborales. Evidentemente, se ha perdido gran parte del interés existente en adquirir la condición laboral (como puede apreciarse en la Tabla 3).

El total de empresas registradas en el periodo 2008-2015 fue de 8.319 de las que el 98,37 por ciento fueron sociedades de responsabilidad limitada laboral.

Tabla 3
Número de Sociedades Laborales registradas en España
en el periodo 2008-2015

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total Variación	2008-2015 relativa
SAL	26	21	16	15	20	15	14	9	1 3 6 (-65,38%)	
SLL	1.488	1.204	1.236	1.130	986	877	756	506	8 . 1 8 3 (-65,99%)	
SL	1.514	1.225	1.252	1.145	1.006	892	770	515	8 . 3 1 9 (-65,98%)	

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de la Economía Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Disponible en Internet: http://www.empleo.gob.es/es/sec_Trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/. Fecha de consulta: 7 de febrero de 2017.

Según datos del Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística, en 2008 se dieron de alta 129.028 sociedades de responsabilidad limitada. En 2015 las altas se situaron en 91.708 entidades. Evidentemente, el ritmo de creación de nuevas empresas se ha ralentizado significativamente. Entre 2008 y 2015 la diferencia son 37.320 sociedades de responsabilidad limitada menos constituidas, lo que supone una variación relativa de casi un 29 por ciento. Con todo, se pone de manifiesto la reducción mucho más dramática en el caso de las sociedades laborales. Así, con relación a las sociedades de responsabilidad limitada, se concluye que *el ritmo de creación se ha reducido en un 65,98 por ciento frente al 28,92 por ciento de la fórmula jurídica de base.*

Con respecto a las sociedades laborales activas, y distinguiendo entre sociedades anónimas y sociedades limitadas laborales, se observa una drástica disminución tanto en sociedades como en trabajadores más acuciado, si cabe, en el caso de las sociedades anónimas laborales. También se observa una disminución en la dimensión de estas últimas que, sin embargo, no ocurre en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada laboral que aumenta su dimensión en el periodo 2008-2015.

Tabla 4
Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada Laborales activas
en el periodo 2008-2015

Años	2008			2015		
	Sociedades	Trabajadores	Dimensión media	Sociedades	Trabajadores	Dimensión media
Sociedades anónimas laborales	2.170	30.863	14,22	1.127 (-48,06%)	15.197 (-50,76%)	13,48
Sociedades de responsabilidad limitada laborales	15.480	70.468	4,55	9.186 (-40,66%)	49.287 (-30,06%)	5,37

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Disponible en: http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/index.htm. Fecha de consulta: 7 de febrero de 2017.

En conclusión:

- 1) La sociedad laboral (en particular, la sociedad de responsabilidad limitada laboral) deja de ser una figura atractiva para acoger a los nuevos proyectos empresariales.
- 2) Hay una mortandad y/o pérdida de condición laboral superior a la de su figura jurídica de base (especialmente llamativa en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada).

Ambos hechos se explican, al menos en parte, por rigideces en la norma que las regulaba, la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.

Es en este contexto en el que se promulga la nueva Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

Sociedades laborales y participadas según la Ley 44/2015 de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

Concepto de sociedad laboral.

El artículo 1 de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, en su apartado 2, establece los requisitos que sociedades anónimas o de responsabilidad limitada han de cumplir para poder obtener la calificación de «sociedad laboral». En concreto:

Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido.

Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social, salvo que la sociedad laboral se constituya inicialmente por dos socios

trabajadores con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al cincuenta por ciento, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite establecido en este apartado o se trate de socios que sean entidades públicas, de participación mayoritariamente pública, entidades no lucrativas o de la economía social, en cuyo caso la participación podrá superar dicho límite, sin alcanzar el cincuenta por ciento del capital social.

Que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores.

Concepto de sociedad laboral “calificable” y “no calificada”.

Puede darse el caso de sociedades que cumpliendo los requisitos establecidos en el artículo 1 (sociedades laborales “calificables”) no tengan la consideración jurídica de sociedad laboral por el hecho de no haberlo solicitado (las motivaciones pueden ser muy diferentes). Estas serían las sociedades laborales “no calificadas”, entidades que no tienen reconocimiento jurídico laboral y no están en ningún caso a lo dispuesto por la ley específicamente para este colectivo.

Concepto de sociedad participada.

De acuerdo con el artículo 19 de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, en su apartado 1, tendrán la consideración de sociedades participadas por los trabajadores las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que no alcancen los requisitos establecidos en el capítulo I (esto es, los considerados en el apartado anterior), “pero promuevan el acceso a la condición de socios de los trabajadores, así como las distintas formas de participación de los mismos, en particular a través de la representación legal de los trabajadores, y cumplan alguno de los siguientes requisitos:

Que cuenten con trabajadores que posean participación en el capital y/o en los resultados de la sociedad.

Que cuenten con trabajadores que posean participación en los derechos de voto y/o en la toma de decisiones de la sociedad.

Que adopten una estrategia que fomente la incorporación de trabajadores a la condición de socios.

Que promuevan los principios recogidos en el artículo 18.

Esta amplia definición pretende otorgar la consideración de sociedad participada por los trabajadores a toda entidad en la que los trabajadores participan financieramente en la toma de decisiones o de algún otro modo, y aunque la redacción de este artículo 19 pone en cuestión la inclusión de la sociedad laboral como participada, entendemos que no era esta la intención del legislador y hacemos nuestra la exposición de motivos de la ley, al referirse al capítulo III que regula las sociedades participadas por los trabajadores, que deja claro que tendrán esta consideración no solo las propias sociedades laborales calificadas como tales, sino “cualquiera otras sociedades en las que los socios trabajadores posean capital y derechos de voto” las dejaría fuera.

Podríamos incluso diferenciar en este punto, siguiendo con la terminología a la que se hará referencia en puntos posteriores de este trabajo, entre sociedades participadas de hecho (aquellas que se incluirían en la intención del legislador según la exposición de motivos de la ley) y sociedades participadas de derecho (las

que quedarían recogidas en el artículo 19 y que suponen un subconjunto de las primeras al no integrar a las sociedades laborales calificadas), siendo objeto de este trabajo las primeras.

El estudio realizado con la Confederación de Sociedades Laborales de España (CONFESAL) para el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Las causas que han motivado el comportamiento de las sociedades laborales en el periodo de crisis y las posibles implicaciones de la nueva redacción legal para estas entidades que regula por primera vez la figura de la sociedad participada se considera como un asunto de capital importancia para la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales en España (CONFESAL) y para la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Desde la Escuela de Estudios Cooperativos, con el apoyo de las dos instituciones referidas en el párrafo anterior, se ha realizado un estudio tendente a conocer los motivos de la brecha entre sociedades laborales calificables y calificadas buscando una aproximación en cifras a la realidad representada por el colectivo de sociedades calificables y participadas en España.

Conclusiones: reflexiones sobre los motivos del comportamiento de la sociedad laboral en el periodo de crisis económica y las aportaciones de la nueva Ley.

Como ya se ha comentado, en todo el periodo de análisis, las sociedades de responsabilidad limitada no laborales han mantenido un ritmo de creación razonable al servir de vehículo de creación de empresas a proyectos empresariales de muy reducido tamaño, en muchos casos con solo dos socios (también trabajadores en la mayor parte de los casos). En este contexto, era previsible que la dimensión media de las sociedades de responsabilidad limitada laborales se hubiera reducido; sin embargo, ha ocurrido todo lo contrario. Esto se justifica, en gran medida, por la limitación establecida en el artículo 5.3 de la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales, que establece que ningún socio puede tener más de un tercio del capital social, hecho que obligaba a que las sociedades laborales comenzaran su actividad con al menos tres socios.

La actualización de este requisito en la nueva redacción legal que permite que “la sociedad laboral se constituya inicialmente por dos socios trabajadores con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al cincuenta por ciento, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite establecido en este apartado” (artículo 1.2.b) contribuirá, sin duda, a que muchas nuevas empresas consideren la posibilidad de ser laborales (conviene ser prudentes en este sentido porque hoy por hoy, sin una actualización del marco fiscal, faltan motivaciones suficientes para solicitar la calificación laboral en la mayor parte de los casos).

Pero el alarmante descenso en el número de sociedades laborales activas no se justifica solo por su menor ritmo de creación, sino también, en mayor medida, por un llamativo número de bajas societarias. A priori, no hay motivo para pensar que las sociedades de responsabilidad limitada laborales tuvieran que tener mayores problemas para afrontar la situación de crisis económica que las entidades que conforman su base societaria de referencia, las sociedades de responsabilidad limitada. Si acaso tendría que ser, al contrario. El hecho de que no haya sido así sugiere que un importante porcentaje de las bajas societarias en el caso de las sociedades laborales (fundamentalmente sociedades de responsabilidad limitada) son empresas que han perdido su calificación laboral (por diversas causas) pero han continuado su actividad.

Probablemente, el motivo fundamental de lo anterior tiene que ver con lo establecido en el artículo 1.2. de la Ley 4/1997 que regulaba el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados

por tiempo indefinido que no eran socios. La nueva Ley de sociedades laborales y participadas, en su artículo 1.2.c) da un paso importante para evitar nuevas pérdidas de calificación al establecer “que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores”.

Con la actual redacción, muchas de las sociedades laborales que han perdido su calificación en este periodo de crisis económica podrían haber mantenido su condición laboral. Pasaron de ser sociedades laborales con reconocimiento jurídico a sociedades laborales “de hecho-no de derecho”, “no calificadas” en definitiva. Actualmente podrían volver a solicitar su calificación laboral, pero probablemente muchas no lo harán al no encontrar suficientes estímulos para ello. Continuarán siendo, eso sí, sociedades laborales “de hecho”, “calificables”, como otras muchas sociedades anónimas y, sobre todo, sociedades de responsabilidad limitada que, cumpliendo con los requisitos legales actuales no solicitan ser laborales bien por desconocimiento de esta posibilidad o bien porque no encuentran suficiente motivación para hacerlo.

La Tabla 5 intenta resumir los motivos por los que muchas sociedades laborales “calificables” no solicitan la calificación (integrando el previsiblemente numeroso colectivo de sociedades laborales “no calificadas”) y las posibles causas que provocan este hecho.

Tabla

5

Motivos que justifican la existencia de sociedades laborales “no calificadas”

Motivo por el que no se tiene el reconocimiento jurídico	Causa que lo provoca
Pérdida de condición laboral	Incumplimiento de requisitos establecidos por la Ley 4/1997
No solicitud de calificación	Desconocimiento de la figura de sociedad laboral Falta de atractivos para solicitar la calificación

Fuente: Elaboración propia

Con relación a las causas que provocan el hecho de que sociedades laborales que pueden obtener la calificación no lo hagan cabe decir lo siguiente:

Como ya se ha mencionado, es previsible que las modificaciones incorporadas en la nueva Ley de

Sociedades Laborales y Participadas, fundamentalmente con relación a los límites de horas trabajadas por los diferentes colectivos de trabajadores fijos en la sociedad laboral, solucione, en parte, el problema de la pérdida de la condición laboral de muchas empresas.

El problema del insuficiente conocimiento de la figura de la sociedad laboral pasa por realizar campañas informativas y formativas, prestando fundamentalmente atención a un colectivo que se considera esencial en el hecho de la decisión última de la forma jurídica elegida para realizar una actividad empresarial: los asesores o prescriptores empresariales.

Quizás el asunto más complejo, más delicado, es a su vez el más importante: la falta de incentivos suficientes para solicitar la calificación laboral. En este sentido, la posibilidad de articular una fiscalidad diferenciada se considera capital para que el colectivo de sociedades laborales calificadas y calificables se aproxime cuantitativamente. En virtud de esta consideración, se incluye en este estudio una posible graduación de las diferentes formas de concretarse las sociedades participadas con propuesta fiscal asociada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Bel Durán, P.; Fernández Guadaño, J., Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Martín López, S. (2015). *Sociedades laborales de hecho y de derecho en el contexto de la nueva Ley de sociedades laborales y participadas*. XXXV Seminario Nacional y XX Seminario Internacional de investigación en materia de organizaciones de participación organizado por la Escuela de Estudios Cooperativos de la UCM, 25 de septiembre en Vigo.
- Fajardo-García, G., Muñecas, J. y San José, J. (2016). *Employee Financial Participation: Spain's Sociedades Laborales*. European Parliament: DIRECTORATE GENERAL FOR INTERNAL POLICIES. IP/A/EMPL/2016-01.
- García-Gutiérrez Fernández, C. (2002) La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información, *CIRIEC-España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, 40, 99-122.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, p. (directores); Alguacil, P.; Fernández Guadaño, J.; Iturrioz, J.; López Millán, M.; Martín López, S. y Palomo Zurdo, R. Delimitación del concepto de "Sociedad Participada": *Delimitación conceptual de las diferentes formas en que puede concretarse una sociedad participada sobre la base de las sociedades laborales "calificables"*. Proyecto de Investigación. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2017.
- Lejarriaga Perez de las Vacas, G. (2002) Participación financiera de los trabajadores y creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, 73-98.

Os grupos económicos cooperativos e o setor da economia social — algumas questões

The cooperative economic groups and the social economy sector – Some issues.

Dra. Deolinda Meira.
Profesora Derecho Mercantil
Instituto Politécnico do Porto/CEOS.PP/ISCAP
dl.meira@sapo.pt

EJE: (6) Desafíos de la Economía Social Solidaria; (8) Marco normativo / Derecho cooperativo

RESUMO: O Código Cooperativo português permite que as cooperativas constituam sociedades comerciais, filiais societárias, adquiram participações no capital social de sociedades comerciais, desde que tal não prejudique a autonomia da cooperativa. Se a cooperativa adota esta estratégia de grupo para a satisfação das necessidades dos seus membros, estaremos perante o conceito de «mutualidade indireta», conceito admitido expressamente na doutrina e na legislação de certos ordenamentos jurídicos. Impõe-se uma análise casuística que permita distinguir as situações de mutualidade indireta das situações de societarização do fenómeno cooperativo.

PALAVRAS-CHAVE: Grupo cooperativo, sociedade comercial, mutualidade indireta, societarização.

ABSTRACT: The Portuguese Cooperative Code allows cooperatives to set up commercial companies, subsidiaries, and acquire shares in the capital of commercial companies, provided this does not affect the autonomy of the co-operative. If the cooperative adopts this group strategy to meet the needs of its members, we will be facing on the concept of 'indirect mutuality', a concept expressly admitted by the doctrine and the rules of certain jurisdictions. A casuistic analysis is necessary to distinguish situations of indirect mutuality from situations of companization of the cooperative phenomenon.

KEY WORDS: cooperative group, commercial companies, indirect mutuality, mutuality, companization.

INTRODUÇÃO

Em Portugal, as cooperativas têm vindo a adotar estratégias de grupo, mediante a constituição de sociedades comerciais, de sociedades gestoras de participações sociais (SGPS), de filiais societárias, de participações no capital social de sociedades comerciais nacionais ou não nacionais.

Tendo em conta os dados da Conta Satélite para a Economia Social (CSES 2013), para o total de cooperativas consideradas (2177 cooperativas), existem 188 cooperativas detentoras de um total de 340 participações no capital social de outras entidades, das quais 42 detêm a totalidade (100%) do capital societário das referidas entidades¹¹⁷.

Aproximadamente 81% das sociedades comerciais participadas em 100% por cooperativas desenvolvem a respetiva atividade económica nas seguintes áreas: desenvolvimento, habitação, ambiente, atividades de transformação, cultura, desporto e recreio, comércio, consumo e serviços.

A relevância económica destas sociedades comerciais participadas por cooperativas é evidente. De [117 https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=278817467&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=278817467&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt)

facto, em 2013, este fenómeno gerou aproximadamente 137,8 milhões de euros de valor acrescentado bruto (VAB). Acresce que as sociedades comerciais participadas em 100% pelas cooperativas foram também responsáveis pelo pagamento de 46,8 milhões de euros em remunerações em 2013.

Atendendo à relevância económica destas sociedades comerciais participadas por cooperativas, esta comunicação, que reveste o carácter de ensaio académico, pretende, dentro do universo de problemas que estes grupos económicos cooperativos suscitam, dar resposta às seguintes questões:

Qual o regime jurídico que enquadra estas sociedades comerciais, detidas ou participadas por cooperativas?

Será admissível, no ordenamento português, o conceito de «mutualidade indireta», previsto em outros ordenamentos, e invocado como fundamento, por algumas correntes doutrinárias, para estas estratégias de grupo?

Qual o regime económico dos resultados provenientes destas participações de cooperativas em sociedades?

A resposta a estas questões assentará, em termos metodológicos, numa pesquisa bibliográfica e documental, e na análise da legislação que enquadra esta temática.

PONTO DE PARTIDA

A globalização da economia, o surgimento de grandes grupos económicos internacionais e a própria saturação do mercado, têm obrigado as cooperativas a aumentar o seu tamanho de modo a serem mais competitivas. Com efeito, constata-se que muitas empresas cooperativas são de pequena e média dimensão e, muitas vezes, para sobreviverem no mercado competitivo que as rodeia, têm de se envolver em processos de integração e cooperação (Vasserot, 2010).

Estes processos encontram o seu fundamento, desde logo, no art. 61.º, n.º 3, da Constituição da República Portuguesa, nos termos do qual: «As cooperativas (...) podem agrupar-se em uniões, federações e confederações e em outras formas de organização legalmente previstas». Na mesma linha, o art. 7.º, n.º 1, da Lei de Bases da Economia Social (LBES)¹¹⁸ dispõe que «As entidades da economia social podem livremente organizar-se e constituir-se em associações, uniões, federações ou confederações que as representem e defendam os seus interesses.» (Meira, 2013).

Finalmente, o Código Cooperativo português (CCoop), aprovado pela Lei n.º 119/2015, de 31 de agosto, prevê várias formas de articulação entre cooperativas: as cooperativas multissetoriais (art. 4.º, n.º 2); a constituição de cooperativas de grau superior (arts. 101.º a 108.º); e a associação entre cooperativas e outras pessoas coletivas (art. 8.º).

Todas estas formas de articulação decorrem do princípio cooperativo da intercooperação, que aparece enunciado no art. 3.º do CCoop, nos seguintes termos: «as cooperativas servem os seus membros mais eficazmente e dão mais força ao movimento cooperativo, trabalhando em conjunto, através de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais». Este princípio estabelece um dever de mútua colaboração entre cooperativas, que visa a prossecução dos interesses dos cooperadores e dos interesses das próprias comunidades em que a cooperativa opera, afastando-se uma visão nacionalista da intercooperação, dada a referência expressa a vários planos — local, regional, nacional e internacional.

118 - Lei n.º 30/2013, de 8 de maio de 2013.

Subjacente a este princípio está, segundo o nosso entendimento, um conceito amplo de intercooperação que abrange quer as relações entre cooperativas quer as relações entre cooperativas e outras pessoas coletivas.

A doutrina aponta dois critérios de classificação, quanto às formas de intercooperação: um critério que distingue entre a intercooperação formal e a informal; um outro que distingue entre intercooperação horizontal e vertical (Namorado, 1995).

A intercooperação informal compreende um conjunto de vínculos contratuais que se traduzem numa colaboração económica ou de outro tipo, mais ou menos regular, sem perda de individualidade própria por parte das cooperativas contratantes.

Por sua vez, a intercooperação formal traduz-se na integração das cooperativas em estruturas de grau superior ou na associação de cooperativas entre si ou com outras pessoas coletivas, da qual pode resultar a criação de uma outra pessoa coletiva de natureza cooperativa ou diversa.

A intercooperação horizontal corresponde à intercooperação entre cooperativas do mesmo ou de diferentes ramos, ou entre cooperativas e outras pessoas coletivas.

A intercooperação vertical, também chamada intercooperação por via da integração, compreende os grupos cooperativos e as cooperativas de segundo grau.

Saliente-se que, nestes casos de intercooperação por via da integração (cooperativas de segundo grau ou de grau superior) ou por via da associação da cooperativa com outras pessoas coletivas, visar-se-á, tal como se refere no art. 3.º do CCoop, aumentar a eficácia no modo como a cooperativa serve os seus membros, pelo que o escopo mutualístico constitui o fundamento último destes processos.

O EXPEDIENTE TÉCNICO-JURÍDICO DA ASSOCIAÇÃO DE COOPERATIVAS COM OUTRAS PESSOAS COLETIVAS

As modalidades de associação

Centrando-nos, agora, nas modalidades de associação, o art. 8.º, n.º 1, do CCoop estabelece que «É permitida a associação entre cooperativas e outras pessoas coletivas desde que essa associação respeite os princípios cooperativos da autonomia e da independência».

A norma permite a associação da cooperativa com pessoas coletivas de natureza cooperativa ou não cooperativa (associações, fundações, sociedades civis, sociedades comerciais, ou outras).

Esta associação pode materializar-se (ou não) através da criação de uma nova pessoa coletiva.

As pessoas jurídicas criadas por associação de cooperativas são cooperativas (de primeiro grau) e não devem ser confundidas com cooperativas de segundo grau (Namorado, 2000). Este entendimento é reforçado pelo art. 8.º, n.º 3, do CCoop, que permite expressamente alargar o regime de votação das cooperativas de nível superior às pessoas coletivas resultantes da associação entre cooperativas.

Esta associação permite às cooperativas a participação em consórcios, associação em participação ou a participação num agrupamento complementar de empresas¹¹⁹.

119 - Sobre a admissibilidade da participação de uma cooperativa num agrupamento complementar de empresas, v. Parecer do Conselho Técnico da Direção – Geral dos Registos e do Notariado, de 24 de abril de 2001, *Boletim dos Registos e Notariado*

Requisitos

A manutenção da autonomia e da independência da cooperativa é uma condição necessária à sua associação com outras pessoas coletivas (art. 8.º, n.º 1, do CCoop).

Esta ideia da autonomia e independência remete para o princípio cooperativo da autonomia e da independência (art. 3.º do CCoop)¹²⁰ e visará assegurar que a associação da cooperativa com outras pessoas jurídicas não põe em causa nem a independência da cooperativa nem o controlo democrático pelos seus membros. Assim, estamos a reportar-nos à autonomia na existência e solvência da cooperativa (que poderia ser comprometida se a cooperativa assumisse responsabilidade ilimitada), e de autonomia na gestão da sua atividade e do seu património.

Na mesma linha do que defendem Anacoreta & Rodrigues (2012:393), discordamos da posição de Namorado quando afirma que «Parece não ser compatível com o respeito por este princípio [...] a integração das cooperativas em pessoas coletivas privadas, no seio das quais não detenham uma posição maioritária, como será, por exemplo, o caso de uma cooperativa constituir em conjunto com outras entidades uma sociedade comercial, sem garantir a maioria das ações» (Namorado, 2000:190). Esta posição doutrinal impediria, desde logo, a constituição de sociedades comerciais exclusivamente por cooperativas, em que as várias sócias cooperativas não poderão todas elas deter a maioria das participações sociais.

Desta forma, para determinar se a autonomia é ou não afetada pela associação da cooperativa com outras pessoas coletivas, impõe-se uma avaliação casuística.

Neste sentido, importa destacar alguns exemplos de situações fácticas e jurídicas que poderão implicar perda de autonomia (Anacoreta & Rodrigues, 2012), a saber:

a assunção de responsabilidade ilimitada pela cooperativa, na sua qualidade de sócia de uma sociedade comercial;

a afetação pela cooperativa de uma parte significativa do seu património para realizar uma entrada numa sociedade comercial que tem um contrato de subordinação com outra sócia;

a deslocação pela cooperativa de atividades instrumentais mas essenciais para o seu funcionamento para uma sociedade comercial, na qual originariamente tinha a maioria dos votos, mas que perdeu posteriormente, na sequência de um aumento do capital;

a celebração pela cooperativa de um acordo parassocial com outros sócios, nos termos previstos no art. 17.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC), acordo este que afeta o seu direito de voto na sociedade em que a cooperativa participa (Trigo, 1998)¹²¹.

Problematização da questão de saber se as cooperativas podem constituir sociedades

A estatuição do n.º 1 do art. 8.º do CCoop permite, então, que as cooperativas possam constituir sociedades, incluindo sociedades comerciais, desde que tal não prejudique a autonomia da cooperativa, tal como já foi destacado.

de maio de 2001 (Parecer DGRN de 24 de abril de 2001).

120 - Este princípio dispõe que «as cooperativas são organizações autónomas de entreajuda, controladas pelos seus membros. No caso de entrarem em acordos com outras organizações, incluindo os governos, ou de recorrerem a capitais externos, devem fazê-lo de modo que fique assegurado o controlo democrático pelos seus membros e se mantenha a sua autonomia como cooperativas».

121 - Os acordos parassociais são convenções celebradas entre dois ou mais sujeitos, à margem do contrato social e dos estatutos da sociedade, que têm por objeto questões sociais e que visam a produção de um vínculo jurídico entre os mesmos.

No regime jurídico societário não encontramos nenhuma restrição à participação de uma cooperativa numa sociedade comercial. De facto, nem o art. 980.º do Código Civil Português¹²², nem o Código das Sociedades Comerciais (exceto nos casos em que este diploma exige que o sócio assuma a veste de algum tipo societário, como acontece nas sociedades em relação de grupo, nos termos dos arts. 481.º e seguintes), impedem que a cooperativa aceda à condição de sócio numa sociedade comercial (Anacoreta & Rodrigues, 2012).

Sendo assim, as cooperativas podem constituir sociedades comerciais associando-se com outras cooperativas para a constituição de uma sociedade comercial, ou constituindo, por si, originariamente, uma sociedade comercial.

No entanto, as cooperativas não podem constituir qualquer tipo de sociedade comercial. Na verdade, dadas as restrições do n.º 1 do art. 8.º do CCoop, ou seja, a proibição de perda de autonomia, a cooperativa não pode assumir responsabilidade ilimitada numa sociedade comercial.

Tal significa que nem todos os tipos de sociedades (ou modalidades de responsabilidade permitidas por estes tipos) estarão acessíveis às cooperativas.

Em concreto, a cooperativa não pode ser sócia de uma sociedade em nome coletivo, ou sócia comanditada de uma sociedade em comandita, pois nestes tipos societários, os sócios, além de responderem perante a sociedade pela sua obrigação de entrada, respondem ainda perante os credores da sociedade pelas obrigações desta (arts. 175.º e 465.º do CSC).

No caso de uma sociedade por quotas, a cooperativa não pode assumir, por via estatutária, responsabilidade por dívidas da sociedade, nos termos do art. 198.º do CSC¹²³.

Problematização da possibilidade de uma cooperativa criar, sozinha, uma sociedade comercial

Tal como já foi referido, dos dados constantes na Conta Satélite para a Economia Social (CSES 2013) resulta que 42 cooperativas detêm, direta ou indiretamente, a totalidade (100%) do capital societário de outras entidades.

Estaremos a reportar-nos, desde logo, a sociedades unipessoais por quotas (arts. 270.º-A a 270.º-G, do CSC), criadas originariamente por cooperativas e a situações de unipessoalidade superveniente tolerada (art. 142.º, n.º 1, al. a), do CSC). Esta última situação ocorre quando uma sociedade se constitui com vários sócios, mas por vicissitudes várias vê o número de sócios reduzido à unidade e, conseqüentemente, assiste-se à concentração das participações na titularidade do sócio restante. Neste caso, teremos uma pretensa transitoriedade da unipessoalidade superveniente, com riscos de uma dissolução diferida¹²⁴.

Exclui-se a constituição direta, por cooperativas, de sociedades unipessoais anónimas, pois o legislador

122 - Esta norma dispõe que «Contrato de sociedade é aquele em que duas ou mais pessoas se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício em comum de certa atividade económica, que não seja de mera fruição, a fim de repartirem os lucros resultantes dessa atividade».

123 - O art. 198.º do CSC constitui um desvio à regra geral da limitação de responsabilidade dos sócios das sociedades por quotas em matéria de dívidas sociais. Com efeito, o n.º 3 do art. 197.º do CSC dispõe que só o património da sociedade responde perante os credores desta. O n.º 1 do art. 198.º vem permitir que, mediante cláusula estatutária, os sócios assumem responsabilidade direta para com os credores sociais (solidária ou subsidiária em relação à sociedade e a efetuar apenas na fase de liquidação); não obstante ser uma responsabilidade pessoal, continua a ser uma responsabilidade limitada («até determinado montante»).

124 - O art. 142.º, n.º 1, do CSC, estabelece que a dissolução pode ser administrativamente requerida: «a) Quando, por período superior a um ano, o número de sócios for inferior ao mínimo exigido por lei, exceto se um dos sócios restantes for o Estado ou entidade a ele equiparada por lei para esse efeito».

societário não permite que uma cooperativa constitua, por si, uma sociedade unipessoal anónima, condicionando esta faculdade às sociedades por quotas, anónimas e em comandita por ações (art. 488.º, n.º 1, em conjunto com o art. 481.º, n.º 1, do CSC).

Neste contexto, parece evidente que quando falamos da possibilidade de uma cooperativa criar, sozinha e diretamente, uma sociedade comercial, estaremos a referir-nos apenas às sociedades unipessoais por quotas (art. 270.º-A e ss. do CSC). Na verdade, o art. 270.º-C, n.º 2 do CSC permite a constituição unilateral de uma sociedade unipessoal por quotas por qualquer pessoa coletiva, desde que não seja uma outra sociedade unipessoal por quotas (Costa, 2003).

Nada impede, segundo o nosso entendimento, que a cooperativa constitua uma sociedade unipessoal por quotas. Esta goza de autonomia patrimonial e o sócio único (a cooperativa) goza da limitação de responsabilidade. Na verdade, a sociedade e a cooperativa são duas entidades jurídicas distintas, há uma separação de patrimónios entre a sociedade e o sócio único (a cooperativa). Do ponto de vista fiscal, ambas as entidades têm diferentes regimes fiscais, pelo que não serão aplicáveis à sociedade os benefícios fiscais da cooperativa. Finalmente, o sócio único (a cooperativa) controla a sociedade de responsabilidade limitada, com plena observância pelos princípios da gestão democrática e da autonomia e independência (Costa, 2003).

A questão dos grupos cooperativos

O CCoop não dispõe de qualquer regime sobre a questão dos grupos cooperativos. Assim, tendo em conta o disposto no art. 9.º do CCoop, que manda aplicar o Código das Sociedades Comerciais, em tudo o que não está especificamente previsto no CCoop, na medida em que não se desrespeitem os princípios cooperativos (Frada & Gonçalves, 2009), devemos refletir sobre as modalidades de coligação compatíveis com os princípios cooperativos, a que as cooperativas portuguesas podem ter acesso.

A lei societária não permite que as cooperativas constituam os chamados grupos societários de direito, ou seja, aqueles cuja criação resulta da utilização de um dos instrumentos jurídicos que o Código das Sociedades Comerciais previu taxativamente para esse efeito. No ordenamento português são três esses instrumentos: o domínio total (arts. 488.º e 489.º do CSC)¹²⁵; o contrato de grupo paritário (art. 492.º do CSC)¹²⁶ e o contrato de subordinação (art. 493.º do CSC)¹²⁷. As normas que regulam estes instrumentos jurídicos têm carácter excecional (Antunes, 2002), não sendo possível, por isso, a sua aplicação analógica.

Este carácter excecional encontra o seu fundamento em dois desvios ao padrão normativo tradicional: (i) nas relações de grupo, a sociedade dominante (sócia da dominada nas relações de grupo por domínio total; e sócia nas relações de grupo assentes em contrato de subordinação) tem o direito de dar instruções vinculativas à administração da sociedade dominada (art. 503.º do CSC); (ii) como contraponto à permeabilidade existente entre as sociedades agrupadas e os seus patrimónios, permite-se aos credores da sociedade dominada ou subordinada uma proteção suplementar, impondo-se uma responsabilidade pessoal e ilimitada da sociedade dominante (ou diretora) por todas as obrigações da sociedade dominada (ou subordinada). Portanto, em troca do poder de emanar instruções vinculantes,

125 - Nos termos do art. 488.º do CSC, o domínio total inicial ou originário assenta na titularidade exclusiva de uma sociedade anónima por uma sócia única que poderá assumir a forma de sociedade anónima (unipessoal ou plural), de sociedade por quotas (unipessoal ou plural) ou uma sociedade em comandita por ações. A sócia única será o sujeito ativo da relação de domínio e a sociedade anónima constituída o sujeito passivo da relação de domínio.

126 - Situação grupal de base contratual, em que sociedades, independentes entre si, se subordinam a uma direção unitária e comum.

127 - Situação grupal de base contratual, em que uma sociedade (dita subordinada) subordina a sua gestão à direção de outra sociedade, dita *sociedade diretora*, dominante ou não da primeira.

a sociedade dominante responde ilimitadamente pelas obrigações e perdas da sociedade dominada, em benefício dos credores desta (Costa, 2014).

Assim, relativamente às cooperativas, quando falamos de grupos, estaremos a falar apenas de grupo societários de facto, ou seja aqueles em que o poder de direção detido pela sociedade-mãe sobre as suas filhas teve a sua origem não num instrumento jurídico de constituição do grupo, mas em instrumentos jurídicos contratuais ou outras fontes, como participações maioritárias, acordos parassociais, contratos interempresariais, relações económico-fáticas de dependência (Antunes, 2002).

Exemplos práticos de grupos empresariais cooperativos

Cumpre ilustrar, com alguns exemplos retirados da prática, o que acabamos de dizer sobre os grupos económicos cooperativos.

Especificamente, iremos descrever três grupos cooperativos que têm em comum a circunstância de a cooperativa deter 100% do capital de uma entidade cuja forma jurídica é uma sociedade gestora de participações sociais (SGPS), a qual por sua vez detém participações no capital social de outras sociedades.

Refira-se que as Sociedades Gestoras de Participações Sociais (SGPS), reguladas pelo Decreto-Lei n.º 495/88, de 30 de dezembro¹²⁸, são sociedades comerciais, que podem adotar a forma de sociedade por quotas ou de sociedade anónima, que têm por objeto a detenção duradoura de participações sociais de outras sociedades, juridicamente independentes, não exercendo diretamente uma atividade económica. Enquadram-se na figura geral das sociedades *holding*, sendo sociedades constituídas com o objetivo de intervir na gestão e controlar as participadas, exercendo os direitos sociais inerentes às respetivas participações sociais, de modo a receber os respetivos lucros ou dividendos, bem como os rendimentos resultantes de eventuais alienações dessas participações sociais.

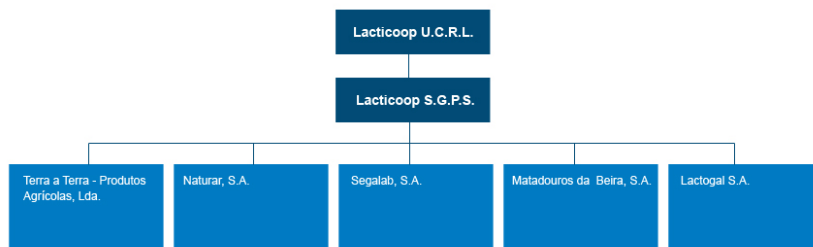
Através da SGPS, as cooperativas exercem indiretamente uma atividade económica. Assim, o n.º 2 do art. 1.º do Decreto-Lei n.º 495/88 estabelece que «(...) a participação numa sociedade é considerada forma indireta do exercício de atividade económica desta quando não tenha carácter ocasional e atinja, pelo menos, 10% do capital com direito de voto da sociedade participada, quer por si só, quer através de participações de outras sociedades de que a SGPS seja dominante» (Lopes, 1998).

Da informação disponível na página eletrónica do Grupo Lacticoop, resulta que o Grupo engloba uma união de cooperativas, a Lacticoop, UCRL, cujo objeto social é o comércio por grosso de leite, a qual, através de uma SGPS, a Lacticoop SGPS Unipessoal, Lda., participa na Lactogal - Produtos Alimentares, SA. Através desta SGPS, a cooperativa é, igualmente, acionista da Matadouros da Beira Litoral, SA, sociedade cujo objeto social é a promoção do desenvolvimento regional, concretização, designadamente pelo exercício direto ou indireto do abate, transformação, tratamento e comercialização de carnes e seus derivados, na qual detém uma participação social de 29,38%. É, também, através da mesma SGPS, sócia da «Segalab - Laboratório de sanidade animal e segurança alimentar, SA», que tem por objeto social a prestação de serviços de análises e amostras de origem veterinária, agrícola, de alimentos e géneros alimentícios, bem como o apoio a explorações leiteiras e a prestação de serviços de assistência ao controlo higieno-sanitário de cadeias de produção, transformação e comercialização, e empresas do setor agroalimentar, na qual detém uma participação social de 2%. Através da mesma SGPS, é sócia única da «Naturar, SA», sociedade cujo objeto social compreende as atividades de transformação, comercialização e embalagem de produtos agrícolas. Finalmente, através da mesma SGPS, é sócia da «Terra a Terra - Produtos Agrícolas, Lda.», sociedade cujo objeto social é o comércio

¹²⁸ - Com as alterações que foram introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 318/94, de 23 de dezembro, pelo Decreto-Lei n.º 78/98, de 27 de novembro e pela Lei n.º 109-B/2001, de 27 de dezembro.

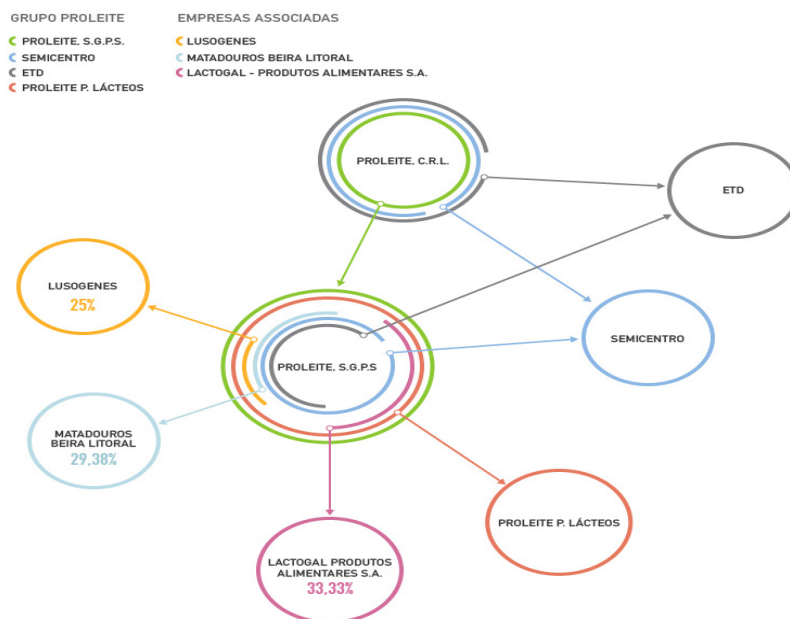
por grosso de leite e de outros produtos agrícolas, desenvolvendo como atividades complementares o transporte rodoviário de mercadorias, nacional e internacional por conta de outrem; manutenção e reparação de viaturas e equipamentos, distribuição e transporte de produtos agrícolas, aluguer de máquinas e equipamentos, prestação de serviços logísticos e operacionais, exploração agropecuária e agroindustrial, prestação de serviços de apoio técnico nestas áreas. Nesta sociedade detém uma participação social de 99,93%¹²⁹.

Este esquema de relações consta da imagem a seguir apresentada (também retirada da página eletrónica):



Grupo Lacticoop - <http://www.lacticoop.pt/2/participacoes.html>.

Por sua vez, da informação disponível na página eletrónica da cooperativa Proleite, constata-se a existência de um esquema das relações entre as entidades que compõem o Grupo Proleite. A cooperativa Proleite, CRL é detentora da Proleite SGPS que, por sua vez, detém uma participação de 33,3% do capital da Lactogal – Produtos Alimentares, SA¹³⁰. Na mesma página eletrónica é possível consultar um esquema de relações entre as entidades que compõem o Grupo Proleite (conforme consta do esquema abaixo indicado):

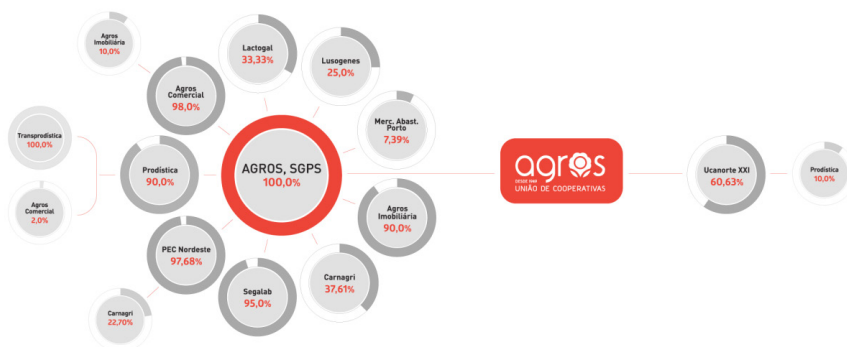


Grupo Proleite - <http://www.proleite.com.pt/index.php/grupo-proleite>

129 - Informação disponível em <http://www.lacticoop.pt/2/participacoes.html> (consulta em 16 de julho de 2017).

130 - Informação disponível em <http://www.proleite.com.pt/index.php/grupo-proleite> (consulta em 16 de julho de 2017).

De igual modo, o esquema que ilustra as relações do Grupo Agros, disponível na respetiva página eletrónica, sugere que a relação entre a Agros UCRL e a Lactogal - Produtos Alimentares, SA também é mediada pela Agros SGPS¹³¹. Na mesma página eletrónica, é possível consultar um esquema de relações entre as entidades que compõem o Grupo Agros (conforme consta do esquema abaixo indicado):



Grupo Agros - <http://www.agros.pt/a-agros#grupo-agros>

Recorde-se, finalmente, que em qualquer destes casos, estão vedadas à cooperativa as relações de grupo que se traduzam em qualquer forma de «subordinação» da cooperativa aos interesses de outras entidades. De facto, os princípios cooperativos de autonomia e independência e o do controlo democrático pelos membros impedem a cooperativa de ser uma entidade controlada num grupo de sociedades dominado por outra entidade jurídica.

A PROBLEMÁTICA QUESTÃO DA MUTUALIDADE INDIRECTA

Dos exemplos acima mencionados resulta que as cooperativas em causa desenvolvem uma parte da sua atividade não diretamente com os seus membros, no contexto da cooperativa, mas, indiretamente, através de sociedades comerciais controladas ou participadas pela própria cooperativa

Ora, existem ordenamentos jurídicos que, a este propósito, reconhecem, expressamente, o conceito da «mutualidade indireta». Neste sentido, aponte-se o art. L.24.1 do Código Comercial Francês, na versão alterada de 2001 (Hiez, 2013), a Lei finlandesa de 2002, na qual o intercâmbio entre o sócio cooperador e uma sociedade controlada (pelo menos em 51%) pela cooperativa é considerada, expressamente, como «mutualista», na condição de que a cooperativa detenha o controlo da sociedade (Henry, 2013) e a Lei norueguesa, com as alterações de 2007, a qual estabelece, no art. 1.º, parágrafo terceiro, do Cooperative Act, 29 June 2007, n. 81, uma definição de mutualidade indireta, dispondo que «A cooperative society also exists if the interests of the members [...] are promoted through the members' trade with an enterprise, which the cooperative society owns alone or together with other cooperative societies, including a secondary cooperative [...]» (Fjortoft & Gjems-Onstadt, 2013).

Não esqueçamos que as cooperativas têm um escopo mutualístico, sendo este escopo que as distingue de outras entidades. O que verdadeiramente identifica a cooperativa é a própria ausência de um escopo autónomo que se diferencie dos interesses dos cooperadores. Na decorrência do escopo mutualístico da cooperativa, os cooperadores assumem a obrigação de participar na atividade da cooperativa, cooperando mutuamente e entreajudando-se em obediência aos princípios cooperativos [al. c) do n.º 2 do art. 22.º do CCoop]. Tal significa que as cooperativas operam com os seus membros, no âmbito de uma atividade que a eles se dirige e na qual estes participam cooperando, que designamos de atividade cooperativizada (Vasserot, 2006).

131 - Informação disponível em <http://www.agros.pt/a-agros#grupo-agros> (consulta em 16 de julho de 2017).

Sendo assim, o conceito de «mutualidade indireta», admitido sem limites ou condições, traz consigo evidentes riscos de desmutualização das cooperativas, pelo que, na matéria que nos ocupa, se impõe sempre uma análise casuística.

Se a atividade das cooperativas tiver sido transferida para a sociedade comercial, podemos estar perante uma transformação encapotada da cooperativa em sociedade comercial, com a conseqüente violação do art. 111.º do CCoop, que proíbe a transformação da cooperativa numa sociedade comercial.

Com efeito, o art. 111.º do CCoop dispõe que «É nula a transformação de uma cooperativa em qualquer tipo de sociedade comercial, sendo também feridos de nulidade os atos que contrariem ou iludam esta proibição legal».

Essa transformação proibida é uma transformação heterogénea, uma vez que a entidade jurídica transformada não é originalmente uma sociedade comercial (Correia, 2009; Lanz, 2010). Além disso, a transformação proibida inclui a transformação cooperativa formal e a transformação extintiva, na qual a pessoa jurídica original é dissolvida e substituída por outra que lhe suceda. O legislador também proíbe a «transformação dissimulada», que compreende todo tipo de atos que permitem às cooperativas o acesso ao regime das sociedades comerciais.

Diversamente, será lícita a constituição de uma sociedade comercial por uma cooperativa, provando-se que a sociedade comercial foi constituída para o desenvolvimento de atividades instrumentais, preparatórias ou complementares da atividade económica desenvolvida entre a cooperativa e os seus membros, mantendo a cooperativa a atividade principal que esteve na base da sua criação. A cooperativa segmenta as atividades que integram o seu objeto social, entregando uma ou mais dessas atividades a uma filial societária por si controlada ou participada.

Claro que poderemos sempre questionar porque é que, nestes casos, a cooperativa não opta pelo caminho que seria mais natural tendo em conta a «identidade cooperativa» e que seria o da constituição de uma cooperativa multissetorial (n.º 2 do art. 4.º do CCoop), ou seja uma cooperativa que desenvolve atividades próprias de diversos ramos do setor cooperativo (Leite, 2012).

Com efeito, nos termos do art. 4.º do CCoop, os ramos hoje existentes em Portugal são: consumo; comercialização; agrícola; crédito; habitação e construção; produção operária; artesanato; pescas; cultura; serviços; ensino; solidariedade social, admitindo-se, expressamente, que uma cooperativa abranja atividades próprias de vários ramos.

As cooperativas multissetoriais podem adotar uma organização interna por secções, criadas e reguladas em termos de funcionamento nos estatutos da cooperativa [arts. 13.º e 19.º do Decreto-lei n.º 335/99, de 20 de agosto (ramo agrícola); art. 4.º do Decreto-Lei n.º 523/99, de 10 de dezembro (cooperativas multissetoriais de comercialização), art. 3.º do Decreto-Lei n.º 522/99, de 10 de dezembro (cooperativas multissetoriais de consumo), art. 4.º do Decreto-Lei n.º 502/99, de 19 de dezembro (cooperativas multissetoriais de habitação e construção), art. 3.º do Decreto-Lei n.º 7/98, de 15 de janeiro (cooperativas de solidariedade social)].

Os riscos de desmutualização a existirem poderão fundamentar uma ação de responsabilidade civil contra os membros dos órgãos de administração e de fiscalização (arts. 71.º e 76.º do CCoop) e, em último caso, dar causa a um procedimento administrativo de dissolução das cooperativas, promovido pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), enquanto fiscalizador externo das cooperativas em Portugal, com base na não coincidência da atividade cooperativa com o objeto expresso nos estatutos (n.º 2 do art. 118.º do CCoop).

Abstraindo das razões subjacentes à opção, que não cabem no âmbito deste estudo¹³², o certo é que a legislação cooperativa portuguesa não reconhece expressamente o conceito de «mutualidade indireta».

Neste contexto, admitindo a possibilidade de que a cooperativa possa desenvolver o seu escopo mutualístico indiretamente, através de uma sociedade por si controlada ou em que detém participações sociais, levanta-se o problema da classificação dos resultados provenientes dessa atividade económica. Será que os poderemos classificar como excedentes cooperativos?

O excedente cooperativo é o termo utilizado na doutrina e na legislação para designar os resultados económicos positivos que decorrem da prossecução do escopo mutualístico pela cooperativa, correspondendo à diferença entre as receitas e os custos da atividade cooperativizada com os membros. Trata-se de um valor provisoriamente pago a mais pelos cooperadores à cooperativa ou pago a menos pela cooperativa aos cooperadores, como contrapartida da participação destes na atividade da cooperativa.

Tendo em conta esta definição, parece que qualificar tais resultados como excedentes implicaria, desde logo, a negação da personalidade jurídica da sociedade comercial participada. A cooperativa e a sociedade comercial são duas entidades jurídicas distintas, com separação de patrimónios e com finalidades distintas.

Uma solução possível seria a de defender que os resultados provenientes destas operações desenvolvidas pelas sociedades controladas ou participadas por cooperativas deveriam ficar sujeitos ao regime previsto no CCoop para as operações com terceiros.

Efetivamente, o n.º 2 do art. 2.º do CCoop consagra a possibilidade de as cooperativas, na prossecução dos seus objetivos, poderem «realizar operações com terceiros, sem prejuízo de eventuais limites fixados pelas leis próprias de cada ramo». Ainda que a lei não defina o que se deve entender por «terceiros», parece ser doutrina assente que, na esteira dos ensinamentos de Namorado (2005: 184), «terceiros, de um ponto de vista cooperativo, são todos aqueles que mantenham com uma cooperativa relações que se enquadrem na prossecução do seu objeto principal, como se fossem seus membros embora de facto não o sejam». Tal significa que as atividades com terceiros, de que fala o legislador, se reportarão a atividades do mesmo tipo da atividade desenvolvida com os cooperadores, pelo que as operações com terceiros estão ainda compreendidas no objeto social da cooperativa (Meira, 2009). Ora, para preservar o escopo mutualístico — acautelando uma transformação camuflada de uma cooperativa em uma sociedade comercial — o legislador cooperativo português impediu que os resultados provenientes de operações com terceiros sejam repartidos entre os cooperadores, quer durante a vida da cooperativa, quer no momento da sua dissolução (arts. 100.º, n.º 1, e 114.º do CCoop), sendo transferidos integralmente para reservas irrepartíveis (Meira, 2016). Estamos perante lucros (objetivos); ainda que, por não serem distribuíveis pelos cooperadores, não se possa falar de escopo lucrativo, uma vez não há lucro subjetivo.

Temos algumas reservas quanto à plena adequação desta solução. A dúvida persiste quanto aos resultados provenientes de operações que a cooperativa desenvolve indiretamente por sociedades comerciais por si detidas ou participadas e que se reportam a atividades situadas dentro do objeto social da cooperativa, que ainda que sejam atividades instrumentais, complementares, se revelam essenciais para a prossecução do escopo mutualístico.

132 - Um dos argumentos invocados pelas cooperativas para a constituição destes grupos económicos prende-se com os grandes grupos económicos capitalistas. V., neste sentido, o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 29 de setembro de 2005, Processo n.º 2062/2005-8. O texto completo pode ser consultado em: <http://www.dgsi.pt/jtrl>.

Quanto às atividades situadas fora do objeto social da cooperativa, estaremos claramente perante lucros (por exemplo, quando tais participações correspondem a meros investimentos feitos pela cooperativa).

Em todo o caso, o que é certo é que a existência de grupos cooperativos gera uma diversidade de resultados económicos (Fajardo, 1997), pelo que a cooperativa terá de adotar uma contabilidade separada que permita distinguir claramente os excedentes — resultantes das operações com os cooperadores — dos lucros — provenientes das operações com terceiros ou das operações extraordinárias. Esta contabilidade separada permitirá que a cooperativa contabilize, sem perigo de confusão, o património repartível e o irrepartível (Fajardo, 2015).

Ora, nem o CCoop nem a legislação contabilística aplicável às cooperativas em Portugal (Sistema de Normalização Contabilística – SNC) se pronunciaram sobre esta questão, pelo que continua a ser possível, no estado atual da legislação, a não adoção de uma contabilização separada das operações com membros, com terceiros e operações extraordinárias, com as consequentes dificuldades em termos de controlo e fiscalização quanto à proveniência, distribuição e afetação dos resultados económicos das cooperativas (Meira, 2016).

CONCLUSÕES

O regime jurídico que enquadra as estratégias de grupo adotadas pelas cooperativas em Portugal é insuficiente.

À luz do regime previsto no CCoop, as cooperativas podem constituir sociedades comerciais, filiais societárias, adquirir participações no capital social de sociedades comerciais, desde que tal não prejudique a autonomia da cooperativa.

O CCoop não se pronuncia sobre a questão dos grupos cooperativos. Por força da remissão do art. 9.º do CCoop, estes grupos poderão ser apenas grupo societários de facto.

A este propósito, certos ordenamentos jurídicos reconhecem, expressamente, o conceito da «mutualidade indireta», ou seja a possibilidade de a cooperativa prosseguir o seu escopo mutualístico não diretamente com os seus membros, mas, indiretamente, através de sociedades comerciais controladas ou participadas pela própria cooperativa.

Este conceito, que não está previsto expressamente na legislação portuguesa, não é isento de riscos, podendo conduzir a situações de desmutualização da cooperativa, quando esta transfere para a sociedade comercial a sua atividade. Estaremos, neste caso, perante uma transformação dissimulada da cooperativa em sociedade comercial, a qual é proibida pelo art. 111.º do CCoop.

Mesmo admitindo a licitude prossecução indireta do escopo mutualístico da cooperativa, através de filiais societárias, ainda que restrita a atividades instrumentais, preparatórias ou complementares da atividade económica desenvolvida entre a cooperativa e os seus membros, mantendo a cooperativa a atividade principal que esteve na base da sua criação, poderá sempre questionar-se porque é que a cooperativa não opta pela solução que melhor preserva a identidade cooperativa, que seria a constituição de uma cooperativa multisetorial.

Quanto à classificação dos resultados provenientes da atividade económica desenvolvida pela sociedade controlada pela cooperativa ou em que esta detém participações sociais, não teremos quaisquer dúvidas em classificar como lucros os resultados provenientes das atividades situadas fora do objeto social da cooperativa, que ficarão sujeitos ao regime previsto no CCoop para os resultados

provenientes das operações com terceiros, sendo obrigatoriamente afetados a reservas irrepatriáveis.

Quanto aos resultados provenientes de operações que a cooperativa desenvolve indiretamente através de sociedades comerciais por si detidas ou participadas, que se reportam a atividades situadas dentro do objeto social da cooperativa, as quais se revelam necessárias para a prossecução do escopo mutualístico, poderão levantar-se dúvidas quanto à sua classificação e regime de distribuição. O conceito de excedente parece revelar-se inadequado para enquadrar estes resultados, mas impõe-se uma reflexão quanto à possibilidade de os mesmos serem, pelo menos parcialmente, repartidos pelos cooperadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Correia, F. M. (2009). *Transformação de Sociedades Comerciais - Delimitação do Âmbito de Aplicação no Direito Privado Português*. Coimbra: Almedina.
- Correia, J. A. & Dias, M. J. R. (2012). A associação da cooperativa com outras pessoas coletivas e a transformação encapotada de cooperativa em sociedade comercial: análise dos artigos 8.º e 80.º do Código Cooperativo. In D. A. MEIRA (ed.), *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola (387-403)*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- Costa, R. (2003). Unipessoalidade Societária. In Instituto de Direito das Empresas e do Trabalho. *Miscelâneas*, 1 (41-142). Coimbra: Almedina.
- Domingues, P. T. (2009). *Variações sobre o capital social*. Coimbra: Almedina.
- Fajardo, I.-G. . (1997). *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*. Madrid: Tecnos.
- Fajardo, I.-G. . (2015). Orientaciones y aplicaciones del principio de participación económica. CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Monográfico, 27, 205-241.
- Fjortoft, T. & Gjems-Onstad, O. (2013). Norway and Scandinavian Countries. In D. Cracogna, A. Fici, H. Henry (eds.), *International Handbook of Cooperative Law (563-583)*. Heidelberg: Springer.
- Frada, M. C. & Gonçalves, D. C. (2009). A acção ut singuli (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais. *Revista de Direito das Sociedades*, Ano I (2009) – 4, 888-904.
- Henry, H. (2013). Finland. In D. Cracogna, A. Fici, H. Henry (eds.), *International Handbook of Cooperative Law (373-382)*. Heidelberg: Springer.
- Hiez, D. (2013). France. In D. Cracogna, A. Fici, H. Henry (eds.), *International Handbook of Cooperative Law (393-411)*. Heidelberg: Springer.
- Lanz, M. (2010). Transformação de Sociedades. A Problemática das Transformações Heterogéneas. *Revista de Direito das Sociedades*, Ano II, 1-2, 237-250.
- Leite, J. S. (2012). *Princípios Cooperativos*. Lisboa: IN-CM.
- Lopes, N. B. (1998). Os Aspectos Jurídico-Societários das SGPS. *Revista da Ordem dos Advogados*, ano 58, III, Dezembro 1998, 1177-1208)
- Meira, D. A. (2009). *O regime económico das cooperativas no Direito Português: o capital social*. Porto: Vida Económica.
- Meira, D. A. (2013). A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final. CIRIEC-España, *revista jurídica de economía social y cooperativa*, 24, 21-52.
- Meira, D. A. (2014). A societarização do órgão de administração das cooperativas e a necessária profissionalização da gestão. CIRIEC-España, *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, 25, 159-194.
- Meira, D. A. (2016). O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português. *Boletín de la Asociación de Derecho Cooperativo*, 50, 309-347. <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp309-347>
- Namorado, R. (2000). *Introdução ao Direito Cooperativo. Para uma expressão jurídica da cooperatividade*. Coimbra: Almedina.
- Namorado, R. (2005). *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*. Coimbra: Almedina.
- Trigo, M. G. (1998). *Os acordos parassociais sobre o exercício do direito de voto*. Lisboa: Universidade Católica Editora.
- Vasserot, C. V. (2006). La actividad cooperativizada y las relaciones de la Cooperativa con sus socios y con terceros, *Monografía asociada a RdS*, 27. Editorial Aranzadi.
- Vasserot, C. V. (2010). Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 44, 159-176.

La gobernabilidad individual en las cooperativas de ahorro y préstamo de Santiago de Querétaro, México

Autoría

Dra. Graciela Lara Gómez

glara@uaq.mx

Dr. Jesús Hurtado Maldonado

jesus.hurtado@uaq.mx

Dr. Felipe A. Pérez Sosa

fperez@uaq.mx

Profesores – Investigadores de la
Universidad Autónoma de Querétaro.

EJE: 6. Desafíos de la Economía Social Solidaria.

PALABRAS CLAVE: Gobernabilidad, cooperativas, ahorro, préstamo, socios.

RESUMEN

El gobierno corporativo involucra la adopción de buenas prácticas para fortalecer la toma de decisiones. Comprender las relaciones entre los órganos de gobierno y la Gerencia General, así como el funcionamiento del gobierno basado en el principio de la democracia, tiene sus particularidades; dado que en las cooperativas, los socios participan en las asambleas (gobernabilidad individual), son elegibles para integrar los órganos de gobierno y al mismo tiempo son propietarios y usuarios de la organización. Sin embargo, la práctica de este principio se enfrenta a diversos dilemas, como el escaso interés de los socios para participar en las decisiones trascendentes, pues en ocasiones su fin es obtener sin mayores complicaciones los servicios que la cooperativa proporciona, sin involucrarse en la gestión. Es así, que el fenómeno se estudió en una organización ubicada en Santiago de Querétaro, México, planteando la pregunta ¿Cuál es el rol de los socios en la gobernabilidad interna de las cooperativas de ahorro y préstamo? Para tal efecto, se construyó un esquema teórico en el campo de las organizaciones solidarias, luego con una aproximación cualitativa, se aplicaron instrumentos como la entrevista y la encuesta, privilegiando la voz de los actores involucrados y destacando el rol de los socios en la gobernabilidad interna en la cooperativa, finalmente derivado del análisis, los resultados indican que es primordial fortalecer la gobernabilidad interna e individual, en razón de garantizar la participación efectiva de los socios en las decisiones de la organización.

LA GOBERNABILIDAD INDIVIDUAL EN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO DE SANTIAGO DE QUERÉTARO, MÉXICO

1) Introducción

El Gobierno Corporativo o Gobernabilidad tiene como finalidad establecer acuerdos y llevar a cabo acciones tendientes a evitar posibles conflictos de interés derivados del proceso de toma de decisiones en la cima de la organización (órganos de dirección, socios, gerentes, entre otros). Una buena gobernabilidad ayuda a garantizar la continuidad de la empresa a través de su permanencia y su sanidad financiera; protegiendo al mismo tiempo los intereses de los socios.

Establecer los mecanismos que conduzcan a una adecuada Gobernabilidad es algo complejo, más aún lo es cuando se trata de organizaciones que tienen una forma de gestión democrática, que promueve la participación de todos los socios independientemente de su aportación al capital, lo que es esencialmente uno de los principios. El control democrático de los miembros, es el segundo de los siete principios propuestos por la ACI (1995), el que prescribe que “Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.” (p.1).

Del texto citado destaca la tarea que tienen los miembros de participar en las políticas y la toma de decisiones, además del derecho de emitir su voto y ser electos para representar a la cooperativa. En la práctica del principio surgen diversas complicaciones, dado que los roles que pueden desempeñar los participantes se superponen; dado que además de integrar la cooperativa como socio, una persona puede ser elegible para ocupar un puesto directivo o formar parte de la plantilla de personal desde el área ejecutiva hasta los niveles operativos. La situación planteada origina potenciales conflictos de interés, que deben ser prevenidos a través de la incorporación a la estructura de un modelo de gobernabilidad, que incluya tal como lo propone WOCCU tres pilares referidos a la gobernabilidad interna, externa e individual.

Es la gobernabilidad individual y su vinculación con la interna, el tema que aquí se desarrolla, por lo que se parte de la pregunta ¿Cuál es el rol de los socios en la gobernabilidad interna de las cooperativas de ahorro y préstamo? Para dar respuesta al cuestionamiento, se llevó a cabo una aproximación teórica al gobierno corporativo y a la gobernabilidad en las cooperativas, que sirvieron para generar los argumentos necesarios para el diseño metodológico cualitativo y la selección de los estudios de caso. Para el estudio del fenómeno se emplearon técnicas como la entrevista, la encuesta cualitativa y la observación no participante. Los instrumentos citados se aplicaron a gerentes, socios y directivos.

Los resultados obtenidos muestran que el rol de los socios y principalmente los participantes en la alta dirección, son indispensables para establecer un sistema de gobernabilidad en las cooperativas estudiadas. Pudo confirmarse que la intervención de los socios en la toma de decisiones es escasa, dado que ocasionalmente asisten a las asambleas y no se capacitan en administración, finanzas, ni en la doctrina cooperativa.

2) Marco Teórico

2.1. El Gobierno Corporativo y la Gobernabilidad en las Cooperativas

Con una breve definición Pabst (2015) propone que el Gobierno Corporativo es el “conjunto de instancias por medio de las cuales los órganos de gobierno dirigen la empresa” (p.3). Mientras que Lara, Pérez y Hurtado (2016) indican que dicha expresión puede ser entendida como “las decisiones estratégicas que toma el gobierno de una organización, a fin de regular las relaciones que se producen entre los socios o accionistas, los órganos de dirección, los responsables de la administración y los terceros interesados –stakeholders–; a efecto de establecer la estructura que permita definir y segregar los roles de los participantes en la gestión y vigilancia, con la finalidad de proteger el patrimonio a través de la conducción ética y transparente de la organización” (p.232).

El tema del Gobierno Corporativo es un tema reciente en las ciencias sociales, que se ha introducido fuertemente en las empresas de capitales –principalmente en las multinacionales–, aportando y cuestionando la manera o el proceso por el que se toman las decisiones estratégicas. No obstante lo señalado, el tema no es ajeno a las cooperativas o a empresas de carácter social, en donde se ha adoptado como expresión insignia a la gobernabilidad o gobernanza; que de acuerdo con Novkovic y Miner (2015) proviene del latín *gubernare* y del griego *kybernan* cuyo significado es “conducir, dirigir, ser la cabeza de, establecer normas, estar a cargo del poder” (p.10).

El Gobierno Corporativo es un elemento que debe estar presente en la estrategia de toda organización, dado que como lo advierten Puentes Velasco y Vilar (2009) es un indicador de la buena gestión de las empresas. En este sentido, Lara, Pérez y Hurtado (2016) asientan que para la óptima gobernabilidad debe involucrarse a los diferentes actores, dentro y fuera de la estructura, dado que es en los espacios con que se vincula el gobierno que debe legitimarse el accionar organizativo. Por lo que es importante tener presente que las acciones que llevan a cabo los socios o accionistas, órganos directivos, administradores (ejecutivos), influyen a otros entes vinculados (stakeholders) con la cooperativa y se relacionan con la continuidad de la misma. En este sentido, son los órganos de dirección quienes definen los mecanismos por los que el Gobierno Corporativo se pone en marcha, ello implica, que con ética y transparencia se sientan las bases para proporcionar las estructuras que delimiten los roles de la gestión, la vigilancia, la protección del patrimonio entre otros.

Es por ello, que para que el gobierno marche adecuadamente Novkovic y Miner (2015) proponen una posición centrada en el humanismo, que defiende el equilibrio que debe existir entre las motivaciones de índole personal y las grupales, es decir, los intereses personales deben estar guiados por principios morales que deben concordar con la finalidad de la empresa. Tales autores afirman que está vertiente teórica funciona sobre todo en el ámbito de las cooperativas, ya que en ellas, las personas están motivadas por la solidaridad y la práctica de los valores cooperativos.

Por tanto, deben existir principios, valores, postulados éticos y guías de acción, que proporcionen la dirección que ha de seguir la organización. En este sentido, se ubicaron diversas propuestas de asociaciones, firmas y organismos internacionales que han aportado al tema, entre ellos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Deloitte, World Council of Credit Unions (WOCCU), entre otros de igual importancia. Es precisamente de este último organismo que se retoman Los Principios Internacionales de Gobernabilidad en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, proponiendo Cak & Ikeda (2005) para su explicación, una estructura de tres pilares denominados: Gobernabilidad interna, externa e individual, en cada pilar se agrupan características o estándares que le dan forma, integrando elementos exigibles o indispensables en las estructuras de gobierno de las cooperativas financieras (cooperativas de ahorro y préstamo para el caso de México).

Considerando el aporte de WOCCU, Cak & Ikeda (2005), explican los tres elementos centrales de la gobernabilidad como sigue:

- La gobernabilidad externa, integra los elementos que funcionan fuera del contexto organizacional, los que son necesarios o exigibles por ley para legitimar el funcionamiento de la cooperativa y generar confianza entre sus participantes y el público en general; tales elementos son perceptibles a partir de la operación transparente, el cumplimiento de los estándares exigibles por ley y la responsabilidad pública (gobierno, legisladores y entes reguladores).
- La gobernabilidad interna, es donde se fijan las responsabilidades para los participantes en la gestión y operación de la cooperativa, como la asamblea general, los consejos directivos,

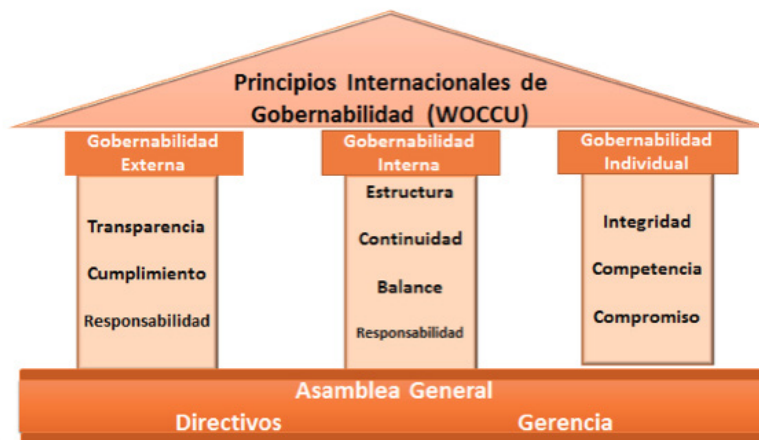
la gerencia y el personal; por tanto, aquí debe considerarse la estructura de gobierno, que debe garantizar la continuidad de las operaciones, a través de las decisiones estratégicas, los planes, programas, las políticas, los códigos de ética, las medidas de control interno, entre otros elementos que contribuyen al fortalecimiento de la toma de decisiones y a la adecuada marcha de la cooperativa.

- La gobernabilidad individual es el tercer pilar que sostiene la propuesta y en cuyo enfoque se pretende que la cooperativa integre directores y gerentes con las capacidades para cumplir con las metas establecidas y se logre el fortalecimiento de los otros pilares; aquí se debe considerar que el perfil de los directivos y gerentes debe corresponder a lo que la organización requiere, es decir, tienen las competencias financieras y administrativas, poseen el compromiso para hacer sus deberes y aportar el tiempo necesario, así como ser íntegros, es decir, ser éticos.

Por tanto, los diferentes elementos de la gobernabilidad son incorporados a la estructura organizacional, a partir de la responsabilidad que toman los directivos y gerentes, para planificar estratégicamente el destino de la cooperativa, buscando su trascendencia a través del tiempo, apoyados en una gestión donde deben prevalecer los principios y valores de la cooperación.

Los estándares que integran cada uno de los tres pilares pueden verse en la Figura 1:

Figura 1. Pilares de la Gobernabilidad



Fuente: Elaboración propia con base en Cak & Ikeda (2005).

Los principios y sus estándares deben formar parte del sistema de gobernabilidad, que de acuerdo con Vita (2010) debe incluir de manera enunciativa elementos como:

- Segregación de funciones y responsabilidades entre miembros de la alta dirección,
- Idoneidad moral e integración de los miembros de la alta dirección,
- Calidad y la transparencia de la información generada,
- Mecanismos de supervisión, control y toma de decisiones,
- Concentrarse en cuestiones sustantivas, y
- Tener conocimiento sobre cómo atender conflictos y los escenarios complejos.

En la creación de un sistema de gobernabilidad, la asamblea general, los diferentes órganos directivos y la gerencia, como encargada de la ejecución, deben procurar el cumplimiento de los fundamentos de

la cooperación, principalmente buscar que la gestión democrática se lleve a cabo, evitando desviaciones y conflictos.

2.2. Las cooperativas de ahorro y préstamo en México

En México las cooperativas son reguladas por dos legislaciones, la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) y la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP). Es con la publicación de la LGSC en 1994, que se dio inicio a la fundación descontrolada de un gran número de organizaciones, creadas sin los postulados propios de las cooperativas. Esto dio lugar a que el gobierno federal intentará controlar el caos que imperaba en el sector, por lo que fue necesario incorporar a través de la LRASCAP, mecanismos de control, supervisión y vigilancia, a efecto de transparentar las actividades de intermediación financiera que dichas organizaciones llevaban a cabo. Entre los requisitos para operar, las cooperativas requieren de una autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; deben aportar a un fondo de protección para los ahorradores y periódicamente están obligadas a proporcionar información financiera que dé cuenta de la sanidad con la que desarrollan sus actividades (Lara, Pérez y Hurtado, 2016).

De acuerdo con las leyes, las cooperativas de ahorro y préstamo, se integran por personas físicas, pueden tener un mínimo de 20 socios, solo prestan servicios a sus socios y principalmente llevan a cabo operaciones de ahorro, préstamo e inversión a plazo fijo y se rigen por lo contemplado en las leyes y en sus bases constitutivas (estatutos) (LGSC, 2009). De acuerdo con la LRASCAP (2009), tales organizaciones son consideradas como instituciones del sistema financiero sin fines de lucro.

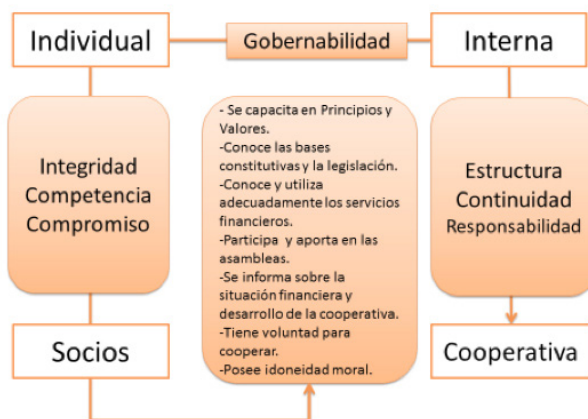
3) Metodología

3.1. Metodología cualitativa

Para el estudio de la Gobernabilidad en las cooperativas de ahorro y préstamo, en Santiago de Querétaro, México; se determinó que la aproximación cualitativa era la idónea para lograr una aproximación adecuada al fenómeno objeto de estudio. Además fue seleccionada la estrategia de estudio de caso (Yin, 1994), a efecto de identificar en dos cooperativas de ahorro y préstamo cómo funciona el gobierno de las mismas. Por tanto, se puso especial énfasis en la gobernabilidad individual y sus estándares de integridad, competencia y compromiso, con lo que sería posible comprender el rol de los socios como miembros de los órganos de gobierno, como usuarios de los servicios financieros y como propietarios de la cooperativa.

Con apoyo en la propuesta de WOCCU, se retomó el principio de la democracia como eje del planteamiento, dado que en la práctica de tal principio surgen obstáculos para cumplirlo plenamente. Cabe mencionar que los tres pilares propuestos por WOCCU, se relacionan entre sí y deben verse como un todo; por lo que la gobernabilidad interna tiene un rol preponderante en el diseño de la investigación a través de sus estándares de estructura y responsabilidad, y los elementos de la gobernabilidad individual que obedece a las características particulares de los participantes (socios). Es así que surge la pregunta central ¿Cuál es el rol de los socios en la gobernabilidad interna de las cooperativas de ahorro y préstamo? Con la aproximación teórica se armonizaron las características de la gobernabilidad individual (socios) y su relación con la gobernabilidad interna (organización). Con ello, se determinaron los atributos necesarios para los socios de las cooperativas y como éstos, influyen en la estructura, la continuidad y la responsabilidad (Figura 2). Con dicho patrón fue posible identificar lo que se preveía encontrar en la realidad; por lo que este ejercicio fue útil para la formulación de los instrumentos de investigación.

Figura 2. Elementos de la gobernabilidad interna e individual.



Para el acercamiento al fenómeno estudiado, se emplearon técnicas de investigación como la entrevista semiestructurada, la encuesta cualitativa y la observación no participante, que fueron necesarios para la recolección de datos. Los instrumentos fueron aplicados a informantes calificados de las sedes de las cooperativas seleccionadas, entre ellos, gerentes, directivos y socios. Además es importante mencionar que la investigación se llevó a cabo en el periodo comprendido de junio de 2016 a abril de 2017.

3.2. Descripción de los casos

Fueron seleccionadas dos cooperativas con operaciones en el municipio de Santiago de Querétaro, la primera con cobertura en todo el país, es considerada la cooperativa con mayor número de socios y activos, cuenta con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y tiene presencia internacional en organismos internacionales como la Alianza Cooperativa Internacional; la segunda, tiene presencia regional, principalmente en el centro del país y es una cooperativa autorizada por la CNBV. Para fines de la investigación se denominará a los casos cooperativa UNO y DOS, además se aclara que los datos empíricos corresponden a las oficinas ubicadas en la localidad (Santiago de Querétaro).

Enseguida se pueden ver algunos pormenores de los casos de estudio (Tabla 1).

Tabla 1. Características de los casos

Cooperativa	UNO	DOS
Cobertura de operaciones	Nacional	Regional
Autorizada por la CNBV	Si	Si
Pertenece a organismos de integración nacional	Si	Si
Pertenece a organismos de integración internacional	Si	No
Número de socios	2 173 000	458,000
Activos (miles de pesos)	39,272,667	3,989,709

Fuente: Elaboración propia.

Es importante señalar, que de la misma manera que el resto de las cooperativas financieras del país, las cooperativas UNO y DOS, realizan preponderantemente operaciones de ahorro, préstamo e inversión a plazo fijo.

4) Resultados

En una cooperativa de ahorro y préstamo que ha sido fundada en la práctica de Principios y Valores desde una perspectiva humanista, se esperaría que los participantes contribuyeran con la cooperativa por el solo hecho de considerar que se hace lo correcto, es decir se encuentran motivaciones internas que las mueven a cooperar y a procurar el beneficio propio y de las personas que se han organizado para buscar el bien común. En este sentido, se defiende la bondad de la naturaleza humana (Spear, 2004; Novkovic y Miner, 2015), por lo que los objetivos personales se ajustarían a los que se persiguen en la cooperativa, pero esto no siempre ocurre así. Por tanto, se retomaron los supuestos inicialmente planteados, a efecto de recabar la información relevante, que fuera útil para dar respuesta a la pregunta de investigación.

Es así, que para el análisis de la información se retomó la propuesta de la Tabla 1, identificando argumentos que explican la gobernabilidad individual, particularmente en lo referente a la idoneidad moral, la capacitación y conocimiento, uso de servicios financieros, participación en asambleas y seguimiento y desarrollo de la cooperativa.

4.1. Idoneidad moral

La idoneidad moral se entiende como las características personales que debe poseer el socio, respecto de los valores y normas que son aceptados por un grupo social, esto quiere decir que la persona orienta sus acciones, distinguiendo lo correcto de lo incorrecto.

En ambas cooperativas se coincide en que el primer filtro para saber si un socio debe ser aceptado o no, es la solicitud de ingreso, la que además de captar la información general del aspirante, debe estar acompañada de comprobantes de identidad y domicilio, además de dos recomendaciones de socios, este último requisito se considera muy importante, ya que se verifica la trayectoria del socio que recomienda y si es un buen socio, se consideran de manera preferente la propuesta realizada. No obstante, se reconoce que cada vez, menos socios recomiendan a otro, lo que puede estar influido por la creciente migración interna que ha sufrido el municipio.

Es necesario mencionar que en ambas cooperativas los trabajadores son socios, ya sea porque se afiliaron con anterioridad a la fecha de integrarse como trabajadores, o bien, al ser aceptados se les impuso como un requisito. Algunas evidencias sobre las características de integridad moral se mencionan enseguida.

En la cooperativa UNO, a los trabajadores se les denomina socios colaboradores, ya que son socios y trabajadores. Respecto de su perfil y características, el gerente señala que existe un Manual de organización donde se incluyen los perfiles de los puestos y las particularidades generales del puesto que se desempeñará, en este sentido el informante indicó: “Yo creo que las características que debe tener un colaborador, primero que nada debe de ser un colaborador que entienda las necesidades de los socios, un colaborador que tenga esa pasión por el servicio y que comprenda que lo prioritario aquí es cumplir las necesidades y expectativas de cada uno de nuestros socios.” El colaborador ya en funciones debe capacitarse intensamente, ya que existen exigencias de la CNBV que deben cumplirse. En cuanto a los directivos, estos son electos por la asamblea general y ya cuando están en el cargo se capacitan, aunque previamente asisten a cursos de formación para directivos.

En lo que corresponde a la cooperativa DOS, se tienen manuales de puestos para los trabajadores; se indica que últimamente se están incorporando más profesionistas a la actividad de las cooperativas, ya que casi no existen Universidades que capaciten en este tema. En cuanto a los directivos, para ser electos, deben haber aprobado los cursos de capacitación, se proponen en asamblea general y es este órgano el que define quienes serán los directivos.

Los informantes coincidieron en que se tiene que trabajar con mayor intensidad para seleccionar a los socios, directivos y trabajadores que sean los más adecuados para el buen desarrollo de la cooperativa.

4.2. Capacitación y conocimiento (técnico y doctrinario)

Los informantes de la cooperativa UNO señaló que anualmente se elabora un programa de capacitación para socios, directivos y gerentes, que se enfoca a aspectos técnicos y doctrinarios, en el caso de los socios, la participación es escasa y casi siempre asisten los mismos socios.

Mientras que en la cooperativa DOS, se proporcionan pláticas a los socios de nuevo ingreso y la capacitación técnica es para los directivos y gerentes; el aspecto doctrinario es secundario, dado que por el momento es prioritario conservar la autorización de la CNBV. Actualmente, la capacitación se ha focalizado al lavado de dinero y al manejo financiero de los recursos. En lo que toca a la capacitación de los socios para participar como directivos, se programa una serie de cursos, los que deberán ser aprobados y tener una asistencia del 100%.

En ambas cooperativas, los socios muestran interés en participar en las decisiones y en ser capacitados en aspectos doctrinarios (principios y valores) o técnicos (administración y finanzas).

Es importante señalar que los socios encuestados manifestaron que no conocen las bases constitutivas, ni las leyes financieras o cooperativas que aplican a la organización.

4.3. Uso de los servicios financieros

Los informantes reconocen que no es la ayuda mutua lo que mueve a las personas a afiliarse a la cooperativa, sino es la necesidad de obtener un servicio financiero, principalmente el préstamo.

Los entrevistados coincidieron en que la mayoría de los socios no identifican aspectos básicos como la aplicación de una tasa de interés al préstamo sobre saldos insolutos u otros aspectos de mayor nivel técnico, no obstante, ellos suplen esta deficiencia con una plática que se proporciona a través de los oficiales de crédito, donde se explica al socio sobre el compromiso que adquiere y la importancia de realizar el pago del crédito de manera oportuna.

4.4. Participación en asambleas

Se observó que existen percepciones divergentes en la práctica del principio de democracia; ya que para los informantes (gerentes) se garantiza la participación de los socios con el derecho que se tiene de tomar decisiones en las asambleas (generales o extraordinarias), dado que en la cooperativa se cumple con los ordenamientos legales (LGSC y LRASCAP), así como las normas contenidas en las bases constitutivas a efecto de convocar oportunamente el evento a través de comunicaciones que se hacen en la cooperativa y mediante el periódico de circulación local.

Para los informantes la problemática surge cuando los socios deben mostrar su responsabilidad y compromiso para con la cooperativa, dado que en muchas de las ocasiones asisten, pero solo participan con su voto, o simplemente no asisten. Para conocer las razones de la escasa participación en las asambleas se aplicó una encuesta cualitativa en ambas cooperativas, exclusivamente a socios (no

empleados o directivos) y en un solo momento; por la característica del instrumento se aplicó a un número limitado de socios (20). Con la información recabada en la cooperativa UNO se pudo determinar que los socios:

1. Ingresan a la cooperativa por la facilidad de obtener préstamos,
2. No participan porque la cooperativa no publica las convocatorias o no se enteran,
3. Cuando han asistido a una asamblea participan solicitando aclaraciones, pero no hacen propuestas,
4. Identifican a la asamblea es el máximo órgano de gobierno, no obstante, la mitad de los encuestados considera que las decisiones estratégicas son tomadas por los directivos o el gerente.

En lo que corresponde a la cooperativa DOS, el gerente señala que los socios asisten a la asamblea a través de invitación, lo que es positivo, dado que aunque no todos pueden participar, se garantiza que los socios se encuentran informados de lo que pasa en la cooperativa. Los resultados obtenidos a través de la encuesta, muestran que los socios:

1. Ingresan a la cooperativa principalmente para depositar sus ahorros y para solicitar préstamos,
2. En su mayoría (85%) no han asistido a asambleas, ya que no se enteran sobre su celebración, y los que han participado, no preguntan,
3. Identifican claramente que la asamblea general es el máximo órgano de la cooperativa.

Únicamente el gerente de la cooperativa UNO reconoce que la participación de los socios es escasa, por lo que se debe trabajar de manera intensa para conseguir que los socios asistan a las asambleas y en general identifiquen el verdadero objetivo de la organización.

4.5. Seguimiento y desarrollo de la cooperativa

En la cooperativa UNO los socios encuestados, en su mayoría dicen conocer los resultados financieros de la cooperativa; los que no conocen dichos resultados indican que no son publicados o no les interesa conocerlos. Es importante señalar que casi la mitad de los encuestados se identifican como usuarios o clientes y no como socios (propietario de la cooperativa), por lo que existe ambigüedad en cuanto a cómo deben participar en las actividades y decisiones de la organización.

Mientras que en la cooperativa DOS, los socios señalan que no conocen los resultado de la cooperativa, ya que no los publican.

No obstante lo indicado por los socios, los gerentes de ambas organizaciones se afirmó que periódicamente se da a conocer la información financiera, a través de los tableros de avisos que se encuentran en las oficinas de la cooperativa, además de que los socios tienen la libertad de solicitar información al consejo de administración, cuando lo juzguen conveniente.

5) Conclusiones

El rol de los socios en la gobernabilidad interna de las cooperativas de ahorro y préstamo, es un tema que no puede ser estudiado en forma unidimensional, ya que se trata de un fenómeno que se integra con otras dimensiones, tanto internas, como del entorno en el que se desarrollan. Con esta investigación se efectuó una aproximación a la gobernabilidad individual, pero reconociendo su estrecha vinculación con el eje interno, que implica la existencia de una estructura definida por la alta dirección, que integre distintos elementos que den certeza de las decisiones y las acciones que a través de la cooperativa se llevan a cabo.

Las conclusiones conducen a identificar la importancia que tiene para las cooperativas de ahorro y

préstamo, incorporar un sistema de gobierno corporativo, lo que debe ser prioritario, dado que pudo establecerse que en los dos estudios de caso se mantiene un rezago importante en el tema.

Un sistema de gobernabilidad ayuda a que se reconozca la importancia de la participación democrática de los miembros; lo que hace necesario que los socios posean características indispensables para desarrollar su rol en la cooperativa, que puede referirse a que además de ser socio, se desempeñe como directivo o gerente; esto representa un dilema por la dualidad de roles, que puede ser atenuado si los socios poseen las características de integridad, competencia y compromiso, a que hace mención la gobernabilidad individual.

Al cumplir con las características deseables para el socio, se estará reforzando la gobernabilidad interna, esto quiere decir, la estructura organizacional, será sólida en la medida que la formación, capacitación y perfil de los integrantes, sea el adecuado para una organización de tipo solidario, además de que se promueve la responsabilidad entre los miembros y se asegure la continuidad de la organización.

Las evidencias muestran que es primordial fortalecer la gobernabilidad interna e individual, en razón de garantizar la participación efectiva de los socios en las decisiones de la organización, lo que ayudará a garantizar la permanencia de la cooperativa en el mercado de ahorro y crédito.

Se estableció que en las cooperativas se entiende la capacitación, como proporcionar cursos en materia de administración y finanzas, lo que es comprensible, dado que ambas organizaciones deben mantener su autorización para continuar realizando intermediación financiera, por lo que se ha minimizado la capacitación en principios y valores, así como destacar la importancia de que los participantes en la gestión y el resto de los socios conozcan la regulación aplicable, lo que potencialmente podrá ser el detonador para que los integrantes puedan entender la información financiera.

En lo que corresponde a la participación de los socios en asamblea, pudo observarse que se ha minimizado la importancia de su participación en la toma de decisiones; lo que implica que la administración y las decisiones estratégicas de las mismas queden en manos de unos cuantos. Por lo que se debe integrar a la estrategia de la cooperativa, el fortalecimiento de la gobernabilidad y apelar a la voluntad de los socios para lograr su cooperación en beneficio de la organización.

6) Referencias bibliográficas

- ACI (1995). Principios y Valores Cooperativos. Recuperado de <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Cak, K. & Ikeda, J. (2005). Gobernabilidad en las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Estados Unidos de América: World Council of Credit Unions, Inc.
- Lara, G.G., Pérez S.F., Hurtado, M.J. (2017). Finanzas Populares en México. México: Fontamara.
- LGSC (2009). Ley General de Sociedades Cooperativas. México: Cámara de Diputados del H, Congreso de la Unión.
- LRASCAP (2009). Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.
- Novkovic, S. y Miner, K. (2015). Introducción: La gobernanza cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad. En La Gobernanza Cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad. Bruselas: International Co-operative Alliance.
- Pabst, H. (2015). Consideraciones hacia un buen gobierno corporativo en cooperativas de ahorro y préstamo (Estudio de la DGRV # 14). México: DGRV México.
- Puentes, R., Velasco, G. M., & Vilar, H. J. (2009). El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. REVESCO. Revista de estudios cooperativos. (98), 118-140. Recuperado de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%2098.5%20Raquel%20PUENTES,%20Maria%20del%20Mar%20VELASCO,%20Juan%20VILAR.htm>
- Spear (2004). El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas. CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, No. 48, abril 2004, pp.11-30. Recuperado de [http://www.ciriec-
revistaeconomia.es/banco/01_Spear_48.pdf](http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/01_Spear_48.pdf)
- Vita, M. (2010). Evaluación y desarrollo de gobernabilidad para las instituciones de microfinanzas. Guía metodológica. Nicaragua: PROMIFIN. Recuperado de [http://www.microfinancegateway.org/sites/
default/files/mfg-es-documento-evaluacion-y-desarrollo-de-gobernabilidad-para-las-instituciones-de-
microfinanzas-2-2010.pdf](http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-evaluacion-y-desarrollo-de-gobernabilidad-para-las-instituciones-de-microfinanzas-2-2010.pdf)
- Yin, R. K. (1994). Case of Study Research. Design and Methods. 3ed. Thousand Oaks, California: Sage Publications.

Una perspectiva etnográfica sobre las transformaciones institucionales y las prácticas en el cooperativismo de trabajo

Mónica Tacca
Universidad de Buenos Aires
mtacca1034@gmail.com

EJE: Desafíos de la Economía Social Solidaria

PALABRAS CLAVE: Etnografía, trabajo cooperativo, subjetividad política, prácticas.

RESUMEN

El desafío de repensar prácticas socioculturales, desde una perspectiva etnográfica, supone también una instancia de la reflexión teórica que posibilite desnaturalizar ciertos conceptos, cuyo uso acrítico y deshistorizado, simplifican la dinámica de las prácticas colectivas. En este sentido, es que esta propuesta es pensada con los propios sujetos que día a día sostienen el trabajo cooperativo como una forma alternativa de construir subjetividades colectivas emancipadoras del trabajo alienado. Los problemas y las contradicciones que esto implica forman parte del desarrollo de esta indagación.

En este sentido, la propuesta incluye una mirada sobre la Federación de Cooperativas de Trabajo (Fecootra, La Plata, Argentina) como parte del análisis de las transformaciones institucionales, ya que los cambios en las subjetividades de las prácticas, se construyen tanto, en la interpelación como en la hegemonía, de las estructuras del trabajo capitalista. Por lo que, desde la reflexión antropológica, consideramos relevante las tensiones y contradicciones que se establecen entre las formulaciones de los principios del trabajo cooperativo y la concepción hegemónica del trabajo en las últimas décadas, en las que la precarización laboral estructura su forma de gestión (Modonesi, 2010) La complejidad de los procesos de construcción de subjetividad en el cooperativismo de trabajo, representa un desafío para la reflexión antropológica y parte de este desafío, supone una construcción colectiva del conocimiento que nuestras ciencias sociales deben protagonizar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cueva, D. y Tacca, M. (2014) "Políticas públicas y subjetividades: la problemática institucionalización argentina de la lucha de clases." En XI CAAS Rosario.
- Modonesi, M. (2010) Subalternidad, Antagonismo, Autonomía. Marxismos y subjetivación política. Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO; Prometeo Libros.
- Tomasetta, L. (1975) Participación y autogestión. Amorrortu.

1) INTRODUCCION: La construcción de subjetividad en la conflictividad laboral

"La miseria no une sino que destruye la reciprocidad"

Cristophe Dejours

Este trabajo forma parte de la investigación de doctorado "Procesos histórico-culturales en la transformación del trabajo cooperativo: Hegemonía y Resistencia en la configuración de las prácticas autogestivas y cooperativas", de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA) en el área de Antropología. Uno de los desafíos teórico-metodológicos que asumimos, desde la investigación etnográfica, consiste en reflexionar categorías teóricas desplegadas en la práctica empírica. Entendiendo que la etnografía permite, no solamente sistematizar datos y experiencias de los sujetos involucrados, sino aportar a la co-construcción de prácticas y de sentidos en el proceso del conocimiento.

Uno de los ejes de esta investigación consiste en reconocer la historicidad de las prácticas, coyuntura incluida (Williams, R., 1987). Ya que en la acción, los sujetos someten a riesgo empírico las categorías culturales y sociales, las que son desigual y heterogéneamente expresadas en procesos hegemónicos y de resistencia. Desentrañar así las prácticas del trabajo cooperativo implica reconocer la dinámica histórica que lo configura, teniendo en cuenta el propio concepto de trabajo en la gestión capitalista de las últimas décadas. Insistimos en que los cambios de escenario y de estructuración del trabajo, en lo que se conoce como neoliberalismo, impactan y tensionan no solo las prácticas cooperativistas sino también sus principios y, por ende la construcción de subjetividad. Es por ello, que analizaremos algunos aspectos relevantes de estos cambios.

Otro eje que resulta interesante en este estudio, es el proceso de institucionalización de las cooperativas a través de las distintas federaciones o asociaciones. Nuestro relevamiento etnográfico tiene como centro a FECOOTRA (Federación de Cooperativas de Trabajo) con sede en la ciudad de La Plata (prov. de Buenos Aires). No es el objetivo de esta exposición historizar la trayectoria de esta institución, más bien, reflexionar sobre la especie de constelación heterogénea de cooperativas (nota al pie) que caracterizaría esta organización. Lo que permitiría destacar la polisemia de las prácticas institucionales enriqueciendo el debate sobre la subjetividad y los procesos de autonomía en el cooperativismo.

1.1 Situando la problemática del trabajo

Consideramos la mutación que sufrió el mundo del trabajo, en las últimas décadas, como resultado de múltiples procesos. Por un lado, la constatación de la desproletarización del trabajo fabril, industrial, de corte tradicional, con la consecuente disminución y debilitamiento identitario de la clase obrera "clásica". Como contraparte de este fenómeno se verifica, tanto en regiones centrales como periféricas, la aparición de múltiples formas de trabajo parcial, informal, precarizado, subcontratado, conformando un vasto proceso global de subproletarización. La crisis que el neoliberalismo desató en el país, entonces, produjo comunidades a la vez que experiencia: podemos llamar a esto nuevas formas de acumulación política cuya nueva característica –respecto al horizonte político de aquella fase histórica- ha sido el componente de estrategia colectiva de supervivencia en el marco del lugar donde se vive, del territorio, del pueblo, ciudad o barrio, del lugar de trabajo (la gran fábrica que cierra, el comercio que aglutina a

muchos trabajadores y que ya “no es rentable”, etc. etc.) Las luchas reivindicativas de los trabajadores, o de los que subsisten en los márgenes precarizados del sistema, no pueden entenderse fuera de esa tensión entre capital y trabajo. (Cueva-Tacca, 2013,2014)

En la historia de las últimas décadas de nuestro país, se transformaron profundamente los escenarios del trabajo asalariado en favor de las formas precarizadas e informales, con las consiguientes crisis de las subjetividades políticas. Las cooperativas de trabajo sufrieron junto a otros trabajadores la crisis de desempleo y consumo. Muchas de las estrategias de conservación de empleo o de subsistencia precaria tuvieron que ver con el aumento de la forma cooperativa de trabajo, “entre 1980 y 1990 el profundo deterioro de la economía generó en el mercado laboral agudos procesos de desocupación, informalidad y precarización, el número de cooperativas creadas con respecto a la década anterior se multiplicó por casi 1,8 y la expansión continuó durante los años '90 para alcanzar a partir de 2000 un crecimiento como no había tenido lugar hasta entonces.” (Vuotto, M., 2011)

No cabe duda de que el crecimiento económico a partir de 2003 puso en producción algunas de las plantas existentes o se amplió el volumen del producto sin necesidad de recurrir a grandes inversiones, al tiempo que la exorbitante desocupación imperante mantenía relativamente deprimido el salario. En consecuencia, la vigencia de una elevada tasa de ganancia, que superaba marcadamente las tasas de interés de las colocaciones

financieras, permitió reavivar numerosas producciones intensivas en mano de obra, dando lugar a un crecimiento económico acelerado. Estas actividades estaban destinadas fundamentalmente a satisfacer el mercado interno, a medida que la economía y -con ella- el empleo se expandían, la capacidad productiva requería de nuevas inversiones. Pero, además, la reducción del desempleo ponía a los trabajadores en condiciones de obtener aumentos en sus salarios reales. El factor común de todas estas medidas es su claro corte “intervencionista” o “estatista”, visiblemente contrapuesto al espíritu de época que reinaba durante la Convertibilidad y -más en general- durante el cuarto de siglo que siguió al golpe de Estado de 1976. Por más determinantes que sean estas rupturas con la etapa anterior, tampoco deben ignorarse los definidos elementos de continuidad, entre los que se destaca el nivel históricamente bajo de los salarios reales. Entre los restantes aspectos que tampoco han mutado sobresale la persistencia del empleo precario e informal, la orientación predominantemente primaria de las exportaciones y la recurrente tendencia a la fuga de capitales. (Informe CENDA 2010)

1.2 La potencia explicativa de la indagación etnográfica

La metodología etnográfica nos permite indagar sobre las experiencias colectivas, de manera cualitativa. La consolidación del trabajo de campo etnográfico desde las primeras décadas del siglo XX, dio como resultado una vasta producción empírica y teórico-metodológica sobre la recolección y sistematización de los datos, que nutrieron los debates clásicos y contemporáneos, sobre la relación entre el investigador y los sujetos/objeto de investigación, sobre la producción de conocimiento y también sobre el tipo de resultados y sus posibles generalizaciones, entre otros. Parte de esas reflexiones, que retomamos, tienen que ver con las conceptualizaciones acerca de la acción de los sujetos y con la producción de sentido dada a las prácticas colectivas. Enfatizando, entonces, “que el sentido común no es una concepción única, idéntica en el tiempo y en el espacio...se presenta en formas innumerables; su rasgo más fundamental y más característico es el de una concepción disgregada, incoherente, incongruente conforme a la posición social y cultural de las multitudes...” (Gramsci, 1981:122) Por lo que, las tensiones que se producen en la acción de los sujetos pueden analizarse en dos planos, por un lado, en el desarrollo de los acontecimientos, sería este un nivel más descriptivo pero no por ello, menos importante del trabajo de campo. Por el otro, como entendemos que la acción de los sujetos

no es lineal, nuestra reflexión aspira, desde una mirada antropológica, a desplegar las tensiones que se producen entre los horizontes de expectativas y los espacios de experiencias generados en los contextos socioculturales actuales de trabajo cooperativo. Lo que supone una indagación crítica sobre la construcción de la subjetividad en la lógica capitalista.

Por ello, proponemos un análisis teórico-empírico que explique y describa las acciones colectivas tanto de las cooperativas que se inscriben en los planes propuestos por el Estado, como de las que no lo hacen. Enfatizando aquellos procesos en los que los sujetos reconstruyen, en la acción, horizontes de autonomía política y social, advirtiendo, no obstante, el afianzamiento de ciertas prácticas de precarización laboral que configuran la presión de “lo hegemónico” en las diferentes subjetividades. Para comprender este proceso, definimos lo hegemónico como aquellas representaciones que se imponen por consenso pero que atraviesan todo el proceso aún en la construcción de la resistencia. (Williams, 1987) Es claro, que sólo un recorrido histórico no explica la interpelación al Estado y al sistema capitalista en general, la vinculación con los cambios en la estructura del trabajo constituye un eje central en el debate sobre la dinámica de la economía en los intersticios del capitalismo de nuestros días.

2) DESARROLLO: Las prácticas cooperativistas

“La historia en la que estamos implicados no es solo la historia de las teorías, sino también la historia de lucha y revueltas callejeras, de la violencia de la dominación y la explotación, de la trabajosa conquista y la construcción material de libertad e igualdad por parte de los explotados.”

Sandro Mezzadra

La reflexión sobre las prácticas sociales en torno al trabajo, nos plantea también desplegar una indagación sobre la conceptualización y el sentido asignados al trabajo cooperativo. Percibir las cooperativas o los movimientos de autogestión en las coyunturas históricas actuales implica el desafío de construir la mirada desde abajo, pero sin vaciar de contenido las prácticas, es decir, parafraseando a R. Williams (1997) lograr captar no solo lo que se está viviendo sino lo que se piensa que se está viviendo, ya que lo hegemónico atraviesa todo el proceso aún en la construcción de la resistencia. Advertimos esto porque el proceso de trabajo cooperativo y de organización que implica, requiere a nuestro entender, una mirada que incluya el análisis histórico y de las macro estructuras, pero que a la vez descubra la capacidad de los sujetos de enfrentar lo hegemónico en un proceso colectivo concreto.

La cooperación, en su acepción socio-económica, nace en el seno de la sociedad capitalista, pero busca distanciarse del capitalismo, respetando, sin embargo, las leyes de la libre empresa (Arvon: 1982, 114). Este proceso, implica emanciparse de los jefes y organizarse colectivamente como socios igualitarios que eligen en asamblea un Consejo de Administración. En este sentido, las prácticas cooperativistas alentaron los procesos autogestivos y de emancipación de la clase obrera aunque fueron cuestionados por los socialistas y los anarquistas quienes sostenían que el cooperativismo era reformista. La heterogeneidad del proceso histórico permite reconocer múltiples organizaciones cooperativas, en distintos países y con diferentes resultados, enfatizando la formación de una sociedad de productores libres en la que el trabajo fuera la primera necesidad del hombre. La autogestión, de este modo entendida, es ante todo, regulación social del proceso de producción. (Tomasetta, 1975: 232).

Las cooperativas de trabajo resumen su problemática sobre tres ejes principales: el capital necesario para producir, la relación con el mercado (capitalista), las cuestiones jurídicas-contables. Estos ejes son descriptos, en líneas generales, como desfavorables a las organizaciones cooperativas, especialmente en las pequeñas o las nuevas. Las tensiones entre las dos formas de entender la gestión del trabajo (asalariado, incluso cuenta propia y el cooperativo) van más allá de la cuestión económica ya que uno de

los debates centrales dentro de las Federaciones y de los foros de discusión, se refiere a los procesos de construcción de la identidad del trabajador cooperativo. Asumir los principios del cooperativismo no deviene automáticamente por estar en una cooperativa, sino que requiere de unas prácticas asamblearias y democráticas en las que las decisiones son tanto económicas como sociales y políticas. La formación ideológica de los sujetos, en relación con el trabajo, supone lo hegemónico del capitalismo, romper con la tradición del trabajo asalariado implica una tarea de formación contrahegemónica o de resistencia, tarea que no todas las cooperativas pueden desarrollar. Es por ello, que las Federaciones y/o Foros de discusión, proponen talleres y debates sobre la estructura de funcionamiento de la cooperativa.

La precarización del trabajo capitalista también ha afectado, por consiguiente, al trabajo cooperativo, no sólo en sus aspectos filosóficos o doctrinarios, sino también desde el plano jurídico-político y sociocultural. Esto lo manifiestan tanto los dirigentes cooperativistas como los trabajadores y los coordinadores de los planes. Es así que Macellari (2013) caracteriza al menos cuatro formas de trabajo cooperativo en las últimas décadas:

- 1) Las autogestionadas por voluntad propia. Son las más antiguas y promueven los valores cooperativos de solidaridad, horizontalidad y participación democrática.
- 2) Las empresas recuperadas. Sus integrantes forman cooperativas casi por obligación ante el cierre de la fuente de trabajo.
- 3) Creadas a partir de planes sociales. El Estado promueve estas formas cooperativas como contención social.
- 4) Las cooperativas de jóvenes profesionales. Estas son muy recientes, datan de los últimos cinco o seis años.

La heterogeneidad de estas formas cooperativas es resultado de las tensiones económicas y socio-políticas de las últimas décadas, y cristaliza en sí un esquema heterogéneo y a menudo contradictorio, que no es otra cosa más que el producto de la inscripción de las formas del trabajo en la historia reciente. Este devenir complejo va a necesitar, a su vez, la formalización de estas mutaciones en el marco de lo legal, es decir se va a manifestar en la demanda de una ley específica sobre cooperativas, que en nuestro país, no se ha promulgado hasta hoy (Vallati, 2013). El debate jurídico no atañe solamente a las cuestiones técnicas del derecho laboral sino que tiene implicancias específicas respecto de los procesos cooperativos en relación a la propiedad de los bienes y de lo que se defina como trabajo colectivo. En este sentido, los entrevistados dan muestras de conocimiento y de preocupación por los vacíos jurídicos que se producen, ya que, el sistema capitalista defiende la propiedad privada y las ganancias como parte de la actividad económica

Hay una mirada peyorativa sobre la cooperativa. Se piensa que no tiene orden, no tiene disciplina, como si las cooperativas no tuvieran que competir en el mercado (Foro de Debate, Bs. As. 2015)

Acá no manda nadie, pero el compromiso de estar en la Comisión Directiva y ponerse al hombro la gestión, a veces es muy ingrato, ya que algunos compañeros no entienden que esto es colectivo. Si no lo hacemos juntos perdemos todos. Si no se vende o no se produce, no tenemos qué llevar a nuestras casas. Eso implica mejorar el trabajo y participar de las decisiones. Es difícil compartir esta visión. (Cristal Avellaneda, fábrica recuperada)

Además de las tensiones internas en las cooperativas, deben tenerse en cuenta, las dificultades que se generan para acceder a los subsidios implementados por las políticas públicas. Si bien existen varios tipos de subsidios, no son de fácil implementación ya que muchos de los trabajadores de las cooperativas

carecen de la información y de la capacitación necesaria para postularse. Parte del reclamo consiste en contar con los equipos técnicos y administrativos que ofrece el Estado para consolidar la práctica cooperativa. En este sentido, es que advertimos la importancia de una indagación que reconozca la dialéctica entre las políticas oficiales (la mirada desde arriba) y las prácticas concretas de los trabajadores en las formas cooperativas actuales (la mirada desde abajo). Ya que, en la acción los sujetos resignifican las categorías socio-culturales y, por ello, las prácticas, lejos de ser homogéneas y lineales, se presentan contradictorias y configurando nuevas tensiones las que, según nuestra experiencia de campo, también suponen reconstruir la subjetividad social y política en el marco del trabajo capitalista

Somos unos pobres tipos recuperados y unos pobres tipos que hacemos cooperativas. Esa es la visión del Estado, el desafío es una política pública específica para el sector. (Foro de debate, Bs. As. 2015)

El cooperativismo implica un proyecto de inclusión. Para ello hay que formar cooperativistas. (Orbaiceta, Dirigente Cooperativista 2016)

Horizontes de autonomía: la expectativa de FECOOTRA (Federación de Cooperativas de Trabajo)

Los esfuerzos de institucionalización del cooperativismo de trabajo, en el marco complejo de las prácticas materiales y simbólicas que venimos desarrollando, requiere detenerse en la experiencia de la FECOOTRA. Una mañana de abril hace tres años llegué a la sede de Fecootra, una casona con un hall amplio a la entrada, ubicada en un barrio céntrico de La Plata. Había concertado una entrevista con Nélide, reconocida dirigente cooperativista. Me hicieron pasar a una sala de espera con muchas bibliotecas y una mesa con cantidad de revistas y folletos sobre cooperativismo. Allí estuve poco ya que luego entré a una habitación con una mesa larga como para reuniones donde me esperaba mi entrevistada. Ya habíamos hablado por teléfono pero reiteré mi interés en el tema y mi pertenencia a la universidad en la que se inscribe esta investigación. Nélide escuchó atenta e interesada y empezó una charla cordial y distendida sobre su trayectoria en el cooperativismo, la que calificó como de militancia de una dirigente social. Reconstruía períodos, recordaba nombres y discusiones sobre las problemáticas del cooperativismo de trabajo. También hizo una caracterización sobre distintas cooperativas asociadas a las que había conocido. Me di cuenta de que era un privilegio escucharla y que teníamos una oportunidad de repensar juntas los procesos actuales y pasados del cooperativismo de trabajo. A partir de allí empezamos a concertar encuentros y a visitar y entrevistar dirigentes y asociados a diferentes cooperativas y fuimos construyendo una relación profunda, aprovechada y enriquecida en el trabajo de campo etnográfico.

Esta minuta de campo abre este apartado con el propósito de explicitar a la vez que poner en debate, la construcción de conocimiento desde nuestras disciplinas. La reflexión metodológica no puede estar ausente de la sistematización teórica y empírica que implica establecer relaciones sociales con los sujetos que trabajamos. La desnaturalización de prácticas materiales y simbólicas se postula, entonces, como un proceso de reflexividad colectiva. Los saberes y las prácticas no son categorías ahistóricas y fijas que se aprenden unilateralmente, en la demanda y la interpelación se constituye el conocimiento, que posibilita reconocer y explorar la dimensión política de la subjetividad.

Fecootra fue fundada en 1988 en el marco de la crisis del primer gobierno democrático de Raúl Alfonsín, luego de la cruenta dictadura de 1976-83. En el 2009 al cumplirse 21 años desde su creación se publicó un libro que recopilaba esos años de consolidación institucional, entre los que se reconoce la década de los 90, la crisis del 2001 y la posterior gestión Kirchnerista. Sin duda, el nombre que titula el texto “El Gallego” se refiere a Héctor Garay un incansable militante del cooperativismo y mentor de la fundación de Fecootra. (Coria, M., 2009) Quizás el párrafo que sintetiza el horizonte de expectativa, siguiendo a

Koselleck, señala que “los cambios políticos y de gobierno no son hechos que escapan a la federación porque se pelea por un concepto de trabajador distinto al que propone el sistema capitalista, entonces, a veces se hace muy difícil remar contra los intereses de los poderosos.” (Coria, 2009: 59)

Retomamos aquí la relación pasado/futuro descrita por Koselleck, (Koselleck, R., 1993) para enfatizar la historicidad de la relación entre experiencia y expectativa. Aún, cuando lo que se está viviendo contradiga lo que se piensa que se está viviendo los horizontes de autonomía reconfiguran las experiencias colectivas en tanto proyectos posibles de emancipación. “Así, el principal desafío radica en la capacidad de los trabajadores para articular en cada empresa las metas sociales que se obtienen por medio de actividades económicas, combinando una lógica empresarial con la lógica solidaria prevaleciente, de manera tal que la propia cooperación funcione como vector de eficacia económica, produciendo efectos tangibles y beneficios reales, en comparación con la acción individual y la cooperación técnica no solidaria.” (Vuotto, M. 2011)

No cabe duda de que la discusión sobre el concepto de autonomía constituye uno de los pilares de la reflexión marxista contemporánea, especialmente vinculado con los conceptos de antagonismo y de subalternidad. En este sentido, “la autonomía figura como un dato siempre relativo de construcción de la independencia del sujeto-clase que no tiene valor en sí sino en función de la relación conflictual que configura.” (Modonesi, M., 2010:101) Las distintas acepciones teóricas y prácticas que se formularon durante el desarrollo y expansión del capitalismo desde mediados del siglo XIX, hasta nuestros días, si bien son diversas y heterogéneas, destacan que la independencia de la clase proletaria funda la base de la experiencia de emancipación la que implica la valoración de los procesos de subjetivación correspondientes. (Modonesi, M., 2010) El debate marxista acentúa, así, el aspecto político de la emancipación cuyo elemento organizativo lo representa el partido, en contra de los defensores del espontaneísmo social de las revoluciones. Es por ello, que ciertas prácticas autogestionarias son consideradas piedras en el camino de la revolución anticapitalista. Con el correr del siglo XX y teniendo en cuenta, que los éxitos emancipatorios de la clase proletaria fueron relativos y que lo hegemónico recuperó aliados en algunos movimientos sindicales y políticos, el debate principal -de la posguerra y de los años 60- se centró en los procesos de subjetivación política contrahegemónica subrayando la importancia de la autonomía no solo como fin sino como medio, como proceso y como prefiguración. El fin de la guerra fría y la globalización, entendida en su doble aspecto, no sólo como mundialización de las relaciones económicas sino también como la lógica cultural del capitalismo de fin de siglo, lejos de cancelar el debate, reavivó las reflexiones sobre los horizontes de autonomía como expectativa del futuro. En este sentido, es que señala Modonesi, que se ubica “entre presente y futuro, entre el énfasis sobre el valor en sí de las luchas autonómicas de hoy y el acento en la autonomía como autoregulación societal futura...entre un eco del pasado y el todavía no planteado.” (Modonesi, 2010:144)

Manuel de Arrieta (Coordinador General) cuenta cómo es hoy la estructura de Fecootra, caracteriza un área “de lo político” y otra “operativa”.

Lo político se refiere al armado desde el Consejo, de las relaciones con Cooperar, con otras cooperativas y con el Estado, a través de los planes que están en vigencia desde distintos Ministerios (Trabajo, Desarrollo Social, Modernización). La cuestión operativa tiene que ver con la organización interna de la federación y con la relación con las cooperativas asociadas y también con la entidad como ejecutora de planes promovidos por el Estado. El padrón actual de asociadas está compuesto por 122 cooperativas. Fecootra tiene representación nacional y se dividió en 10 secciones. La provincia de Buenos Aires concentra el 40% en tres secciones y luego 7 provincias. En el cooperativismo argentino las únicas que se plantean romper con la relación obrero/patrón son las cooperativas de trabajo. (La Plata 6/17)

El desafío identitario: la profundización del trabajo cooperativo en la lógica cultural capitalista.

Estas reflexiones, las proponemos desde lo que se conoce como experiencia antropológica de la cultura, es decir, teniendo en cuenta que las categorías culturales son sometidas -en la acción- a riesgo empírico. Esto implica considerar una relación dialéctica entre acontecimiento y estructura lo que permitiría profundizar las transformaciones de la subjetividad en las prácticas de los sujetos, esto es, delimitar a la acción social y colectiva, no en un enfoque lineal, sino por el contrario, históricamente configurada. Además, tal como se viene señalando en los puntos anteriores, acceder (etnográficamente) a las contradicciones del sentido común, orienta la investigación hacia explicaciones no mecanicistas sobre los procesos de la coyuntura. La incongruencia del sentido común, parafraseando a Gramsci, no es, entonces, un obstáculo sino la posibilidad de reconocer la tensión trabajo/capital, como parte de la sociedad jerarquizada e inequitativa inherente a la lógica capitalista. No obstante, este apartado, pretende contribuir al análisis de los procesos identitarios (materiales y simbólicos) que día a día construyen los trabajadores cooperativistas a contracorriente de la lógica cultural del sistema capitalista. Contradicciones que ya hemos señalado más arriba, pero que sugerimos recortar en experiencias concretas en las que se han debatido intensamente distintas visiones sobre cuáles serían las marcas identitarias que sostienen al trabajo cooperativo como tal. Vuotto advierte (Vuotto, M. Documento de Trabajo N° 217, 2011) que “desde la óptica de los medios económicos predominan los instrumentos facilitadores, al igual que en el ámbito de las regulaciones y las informaciones. Aunque esto puede tener un impacto significativo, no indica de antemano hasta qué punto los instrumentos pueden ser eficaces y cómo inciden en el costo de implementación de los programas. Por lo general, los efectos de los instrumentos aplicados a las CT, no siempre coinciden con aquellos que los decisores les atribuyen o suponen que pueden tener. Al tomar en cuenta alguna de las limitaciones señaladas, se debería subrayar que en la medida de su utilización los instrumentos han producido efectos originales, a veces no previstos, que superan o se demarcan claramente de las expectativas iniciales.”

Parte de estas dinámicas sociopolíticas pudimos observarlas en uno de los Foros ya citado (3/15 Bs. As.) ya que fue muy concurrido y heterógeno tanto desde las experiencias cooperativistas como, desde el punto de vista geográfico/territorial. Uno de los temas sobresalientes a lo largo del encuentro se refiere expresamente a la definición sobre el trabajador cooperativo.

¿De quién hablamos cuándo hablamos de cooperativas de trabajo? ¿Qué trabajadores? Porque no es un trabajo en relación de dependencia. Si no hay una caracterización adecuada sobre el sujeto de trabajo, no podemos legislar correctamente.

“Los que ingresan no saben qué votar porque no saben cómo es el sistema, hay que enseñarles lo que es el trabajo cooperativo. Hay que darle tiempo a los que ingresan para saber de qué se trata.”

La mención a la lógica cultural capitalista corresponde a las conceptualizaciones que se desarrollaron en las ciencias sociales y humanísticas desde fines del siglo pasado, especialmente en la década de los noventa, con el objeto de especificar prácticas sociales y culturales que son resultado histórico del desarrollo del capitalismo como sistema mundial. La subjetividad de los trabajadores constituye, para el cooperativismo, uno de los problemas estructurales que hay que revertir o por lo menos, cuestionar y por tanto, aparece como tema el cambio de cultura en el trabajo

Hay que planificar con la educación porque por mas bien que te vaya económicamente la cooperativa se puede fundir

Creo que hay un individualismo que es muy difícil de combatir y que es promovido desde el capitalismo

Conclusiones: Tiempos violentos

Queríamos finalizar remarcando el protagonismo de la lucha y resistencia de los distintos colectivos sociales en el último medio siglo: su presencia y sus contradicciones se verifican en todos los ámbitos de la vida política, y también subsisten –como no puede ser de otra manera- condensadas en el seno de la política pública actual, en inestable equilibrio, respondiendo al momento coyuntural presente y exhibiendo vestigios de luchas del pasado. Estas reflexiones ilustrarían la simplificación de considerar al desarrollo de las políticas públicas como un proceso meramente técnico, llevado adelante al margen del devenir, sin pensarlas en el continuo pasado-presente.

Es por ello, que insistimos, desde nuestro enfoque etnográfico, en reconocer que el análisis de las prácticas sociales incluye el plano ideológico y simbólico de las acciones colectivas lo que le da espesura al proceso histórico. Es esa espesura, por así decir, la que algunos enfoques teóricos minimizan al no asumir la condición contradictoria del sentido común, tal como ya lo advirtió Gramsci.

Estas palabras concluyen este trabajo, pero en la Argentina desde diciembre de 2015 se ha vuelto a vivir un embate de las políticas neoliberales caracterizadas por un ajuste brutal a los trabajadores, con enorme transferencia de riqueza a los sectores mineros y agropecuarios y acompañada de una gestión policial de disciplinamiento preocupante siendo que se trata de un gobierno democrático, al menos en su aspecto formal. La resistencia de los trabajadores es brutalmente reprimida y la calle vuelve a ser escenario de defensa del campo popular contra el intento sistemático de avasallar la ampliación de derechos de la gestión anterior. Está claro que la praxis social no es ahistórica pero se resuelve en el presente (en el espacio de experiencia de Kosellec) y, según las presiones del proceso hegemónico, en pos de un proyecto de mejores condiciones de vida (horizonte de expectativa). Esto no es lineal y expresa, a través de la lucha de clases, la tensión entre el trabajo y el capital. Tensión, a la que no escapa el trabajo cooperativo y que se manifiesta, también, a través de una lucha cultural y simbólica. Las palabras finales se las dejamos al coordinador de Fecootra

Subsidios si se presentan proyectos hay, casi más agilizados que antes, el problema es el consumo. No hay ventas y los tarifazos complicaron aún más la situación. En general cayeron entre un 15% y 30% las ventas en las cooperativas. (Arrieta 6/17)

BIBLIOGRAFIA

- Arvon, H. (1982) La autogestión. México: FCE.
- Balibar, E. (2004). Derecho de ciudad. Cultura y política en democracia. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Cueva, D. y Tacca, M. (2013) "Trabajo autogestionado y procesos de subjetividad: ¿Identidades de coyuntura o tradiciones de autonomía?" II Jornadas Internacionales "Sociedad, Estado y Universidad" Villa María – Córdoba.
- Cueva, D. y Tacca, M. (2014) "Políticas públicas y subjetividades: la problemática institucionalización argentina de la lucha de clases." XI CAAS Rosario.
- Dinerstein, A; Contartese, D; Deledicque, M: (2010) La ruta de los piqueteros. Ed Capital Intelectual, Buenos Aires.
- García Linera, A. (2010) La potencia plebeya. Acción colectiva e identidades indígenas, obreras y populares en Bolivia. Buenos Aires: CLACSO.
- Informe CENDA Nov. 2010 Notas de la economía argentina. La macroeconomía después de la convertibilidad ISSN 1850-4779
- Koselleck, Reinhart (1993). Futuro pasado: para una semántica de los tiempos históricos. Paidós.
- Koselleck, Reinhart (2013). Sentido y repetición en la historia. Bs. As.: Hydra
- Lo Vuolo, Rubén, (2010) "El programa 'Argentina Trabaja' y el modo estático de regulación de la cuestión social en el país". En: Documentos de Trabajo Ciepp N° 75, Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas.
- Macellari, Marcela (2013) Actas "Jornada de Derecho Cooperativo" Septiembre 2013. Centro Cultural de la Cooperación, Bs. As.
- Masseti, Astor (2009) La década piquetera (1995-2005). Buenos Aires: Nueva Trilce.
- Menéndez, E. (2010) La parte negada de la cultura. Rosario, Prohistoria.
- Modonesi, Massimo (2010) Subalternidad, Antagonismo, Autonomía. Marxismos y subjetivación política. Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO; Prometeo Libros.
- Tacca, M., Pacciani, B. (2008) Ponencia: "Una mirada antropológica sobre la memoria social de las formas de lucha en el conflicto de los mineros de Rancagua (Chile)". En: Memorias Arbitradas de las Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos. Mar del Plata: Proyecto Editorial Gregorio Selser. Soporte Digital, 1ª edición.
- Tomasetta, Leonardo (1975) Participación y autogestión. Amorrortu.
- Vallati, Jorge (2013) Actas "Jornada de Derecho Cooperativo". Centro Cultural de la Cooperación, Bs. As.
- Vuotto, M. "Acerca del Cooperativismo de Trabajo en la Argentina", (En: Voces en el Fénix, Revista N° 6) Junio 2011.
- Vuotto, Mirta (2011) El cooperativismo de Trabajo en la Argentina: Contribuciones para el diálogo social. OIT, Programa Regional para la Promoción al Diálogo y la cohesión social en América Latina, serie Documento de Trabajo Nro 217.
- Williams, R. (1997). Marxismo y Literatura. Barcelona, Península.

Las cajas de ahorro venezolanas en el contexto de la economía social: logros y desafíos

Gloria M. Torrealba U.

Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado” (Venezuela)

tgloria@ucla.edu.ve

RESUMEN

Este trabajo estudia el comportamiento de las cajas de ahorro venezolanas, como entidades de la Economía Social, entre los años 2000 y 2010, con base en un conjunto de variables que se consideran relevantes para evaluar los logros económico-sociales de dichas instituciones, lo que sirve como punto de partida para reflexionar sobre los desafíos de tales asociaciones. El horizonte temporal del trabajo se limita al período antes indicado, debido a carencias informativas de las fuentes oficiales, lo que, sin embargo, no merma la significación del estudio, como acercamiento a la evolución del sector analizado, en un momento de énfasis político en la Economía Social del país. Las variables estudiadas son: ingresos, ahorros, préstamos e inversiones, cuyas cifras proceden de la Superintendencia de Cajas de Ahorro. Estos datos se analizaron usando cálculo de medias de las tasas de variación de las variables aludidas, en el periodo estudiado. Los desafíos de las cajas de ahorro se derivaron de entrevistas a expertos, sometidas al análisis de contenidos. Los resultados reflejan un comportamiento creciente real de todas las variables analizadas. Como desafíos del sector destacan: protección de la fortaleza patrimonial y creación de plataformas comunes de gestión e información para las entidades del mismo.

Palabras claves: cajas de ahorro venezolanas, evaluación de la economía social, desafíos de la Economía Social.

INTRODUCCIÓN

Desde comienzos del siglo XXI, la Economía Social ha cobrado mayor relevancia económica, social y política a nivel internacional, impulsada de manera determinante por la aplicación de políticas públicas destinadas a vigorizar este sector, en sus diversas expresiones, con el interés de potenciar su capacidad de generar beneficios en términos de inclusión social, creación de empleo y desarrollo comunitario (Castelao, 2016, pág. 349-350). Estas iniciativas, a su vez, han ido acompañadas por esfuerzos de investigación orientados a delimitar conceptualmente a la Economía Social, como paso obligatorio para cuantificar su tamaño y medir sus aportes, utilizando criterios homogéneos, y precisos.

En Venezuela, el énfasis otorgado a la Economía Social en los albores del nuevo milenio, emerge de un modelo político, económico y social delineado en la Constitución de 1999, el cual promueve las distintas formas de la economía participativa, entendida como uno de los pilares fundamentales de un proyecto transformador del país. En tal sentido, dicho instrumento jurídico establece el apoyo a las formas asociativas compatibles con la Economía Social. De igual forma, el propósito de fortalecer este sector ha sido incorporado a planes de desarrollo del país (Plan de Desarrollo Económico y Social 2007-2013) y ha adoptado expresiones concretas en el terreno legal, a través de la promulgación de leyes específicas orientadas a regir distintos subsectores de esta esfera económica.

No obstante estos esfuerzos del sector oficial por elevar el fortalecimiento de la Economía Social al rango de política de Estado, las iniciativas de apoyo a este sector no han sido acompañadas por mecanismos de seguimiento que permitan evaluar el impacto de las acciones estatales en esta materia,

ni las contribuciones del segmento en cuestión a los objetivos de desarrollo social y económico. Como resultado de esta omisión, existe un vacío de información considerable, si no absoluto, en relación al comportamiento y aportes de la Economía Social venezolana, antes y después del reciente interés estatal en el sector, lo que obstaculiza la aplicación de mecanismos coherentes y eficaces para el fortalecimiento permanente del mismo. De igual forma, estas carencias informativas impiden valorar la significación económica y los impactos sociales de la Economía Social en Venezuela, lo que resulta contrario a la tendencia global que apunta a la visibilización y reconocimiento de este movimiento, como polo de utilidad social.

Se requiere, por tanto, redoblar esfuerzos que cristalicen en la formalización y estandarización de información nacional sobre el sector de la Economía Social, con miras a ofrecer un panorama de su estructura, su peso económico y sus contribuciones sociales, información que es fundamental para alimentar los procesos de diseño de políticas públicas. Con el ánimo de contribuir en este esfuerzo, el presente trabajo se plantea un estudio sobre el comportamiento de las cajas de ahorro venezolanas, en su carácter de organizaciones de la Economía Social, aporte que, permite ofrecer algunas luces sobre las cifras históricas de este conglomerado.

El enfoque de este estudio se centra en el comportamiento de algunas variables que se consideran relevantes para visualizar la significación de las cajas de ahorro venezolanas, en relación a su potencial para favorecer la inclusión social y financiera de sus asociados, lo que da lugar a introducir algunas consideraciones sobre los desafíos actuales de las entidades analizadas. En torno a estos aspectos de interés, se formulan las siguientes interrogantes, que guían esta iniciativa de investigación: ¿cómo ha sido el comportamiento de los ahorros, los préstamos, los ingresos y las inversiones de las cajas de ahorro venezolanas en el siglo XXI?; ¿qué proporción representa el sector estudiado en el sistema de ahorro del país?; a la luz de su evolución en el presente siglo y ante las realidades actuales nacionales y globales ¿qué desafíos enfrentan las cajas de ahorro venezolanas?

Es pertinente advertir que, debido a las restricciones de información ya comentadas, este trabajo se ha visto limitado en su alcance temporal al análisis del período 2000-2010, lo que, sin embargo, no invalida su importancia como avance inicial en el acercamiento a la evolución del sector analizado en el siglo XXI, a partir de lo cual es posible visualizar los logros del mismo, en un momento de despertar del énfasis político en la Economía Social del país. De acuerdo a los límites temporales señalados y con base en las interrogantes de investigación formuladas, este trabajo se plantea los siguientes objetivos:

Analizar el comportamiento de los ahorros, los préstamos, los ingresos y las inversiones, tanto sociales como financieras, de las cajas de ahorro venezolanas, entre los años 2000 y 2010 (ambos inclusive).

Determinar la proporción que representan los ahorros del sector estudiado con respecto a los depósitos de ahorro de la banca nacional en el período de análisis..

Reflexionar sobre los desafíos de las cajas de ahorro venezolanas en el contexto nacional y global de la actualidad.

El trabajo se inicia con algunos aspectos descriptivos sobre la Economía Social y las cajas de ahorro venezolanas, a continuación de lo cual, se incluye una panorámica general sobre los desafíos de la Economía Social en el contexto global, de acuerdo a la literatura sobre este sector. De seguido, se exponen las bases metodológicas del trabajo y los resultados del mismo, incluyendo algunas consideraciones sobre los desafíos actuales de las cajas de ahorro venezolanas. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

Se espera que este esfuerzo constituya un punto de partida en el desarrollo de una línea de trabajo que analice el comportamiento y contribuciones del sector en cuestión, como apoyo al diseño de políticas públicas en materia económica y social.

ASPECTOS TEÓRICOS

La Economía Social: Rasgos Fundamentales

La Economía Social es un ámbito económico alternativo entre la empresa privada y el sector público, constituido por un conjunto de formas muy heterogéneas de organización. No obstante, sus rasgos de identidad han sido precisados a través de un considerable esfuerzo de delimitación conceptual, que ha permitido reconocer características comunes en medio de la diversidad y delinear un núcleo identitario alrededor del cual se aglutinan multiplicidad de actores con vocación social (Comité Económico y Social Europeo, 2012, pág. 20; Monzón, 2016, pág. 13).

Si bien la definición de la Economía Social ha evolucionado, en función de reflejar la diversidad de sus actores y de adaptarse a algunas formalidades necesarias para el reconocimiento de este sector en algunos sistemas de cuentas nacionales, los rasgos esenciales que definen a este espacio permanecen incólumes y tienen que ver con su carácter privado y voluntario; la naturaleza democrática de su gobierno; la práctica de los valores de solidaridad y cooperación; los objetivos no vinculados al interés lucrativo;; y la priorización de las personas por encima del capital.

Con apego a tales consideraciones, Monzón (2016, pág. 13).define a la Economía Social como un conjunto de entidades de carácter asociativo, creadas desde la sociedad civil, no controladas por los poderes públicos, guiadas por el interés mutualista o general, de carácter libre y voluntario, que se rigen por procesos democráticos y/o participativos de decisión, se orientan a satisfacer las necesidades de las personas y no persiguen la retribución de las inversiones de capital.

El espectro de la Economía Social abarca un amplio conjunto de entidades de base asociativa, tales como: cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, empresas sociales, asociaciones y fundaciones, entre otras.

2.2. Las Cajas de Ahorro Venezolanas en el Ámbito de la Economía Social

Las cajas de ahorro venezolanas se identifican plenamente con el modelo de la Economía Social, tomando en consideración su objeto, principios y conformación societaria, lo que, en términos legales es reconocido por la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) y por la Ley que rige a estas asociaciones (República Bolivariana de Venezuela, 2010). Están organizadas bajo la figura de asociaciones civiles sin fines de lucro y de carácter social, en las cuales se “agrupan trabajadores vinculados entre sí por una relación de dependencia común respecto a un empleador, o por la afiliación a un gremio profesional” (Torrealba, 2012, pág. 3).

Los asociados de las cajas de ahorro aportan fondos a estas entidades, bajo la figura de “ahorros estatutarios”, que tienen, no obstante, carácter de aportaciones patrimoniales y constituyen el principal componente en la estructura de patrimonio de estas asociaciones. En la mayoría de los casos, las organizaciones analizadas también reciben aportes del empleador o gremio al cual están vinculadas las personas que las conforman, sumas de dinero que se agregan a la participación patrimonial acumulada por los asociados, quienes son, a la par, beneficiarios exclusivos de los servicios prestados por las entidades en cuestión y gestores de las mismas.

Las cajas de ahorro otorgan préstamos a sus asociados aplicando, generalmente, tasas de interés inferiores a las vigentes en el mercado de crédito. Entre las modalidades de préstamos figuran: a corto plazo, a largo plazo, compra de vehículos e hipotecarios. Por otra parte, las entidades analizadas pueden abrir cuentas bancarias, colocar depósitos a plazo, realizar inversiones financieras e, igualmente, desarrollar proyectos sociales orientados a las materias de vivienda, servicios asistenciales, educación y recreación. Estos proyectos se identifican en el plan de cuentas de las cajas de ahorro como inversiones sociales.

Las fuentes principales de ingresos de las cajas de ahorro están representadas por los intereses derivados de las operaciones de préstamos y depósitos bancarios.

2.3 Desafíos de la Economía Social

Los desafíos de la Economía Social constituyen una línea de reflexión que ocupa un gran interés en los espacios de discusión y análisis dedicados a este modelo económico alternativo. Las inquietudes actuales de la Economía Social han surgido a raíz de la revitalización de este movimiento en el siglo XXI; la aparición de nuevas expresiones de dicha corriente; y la presencia de fenómenos relativamente recientes, de los cuales emergen nuevas exigencias que deben ser conciliadas con los principios de esta esfera económica. Entre estas realidades figuran la globalización, la responsabilidad social empresarial, las tecnologías de información y comunicación y el desarrollo sostenible. En medio de este panorama de complejidades, de manera general, los estudiosos de la Economía Social enmarcan los desafíos de este sector en los temas que se incluyen a continuación.

2.3.1. Defensa y Aplicación de los Principios de la Economía Social.

La esencia de este desafío se resume en la exigencia de asumir los imperativos de la excelencia organizacional y la estabilidad económica, manteniendo las señas de identidad de la Economía Social (Bel y Coque 2014, pág. 375). En tal sentido, el Observatorio Social de Argentina (2014, pág. 6) señala como un desafío que debe encarar la Economía Social, la necesidad de evaluar en qué medida las entidades del sector aplican los principios que rigen el ámbito del mismo.

2.3.2. Sostenibilidad Económica del Sector.

Este reto consiste para la Economía Social en contar con fuentes de financiamiento que le permitan mantener la autonomía con respecto al Estado y construir su propia infraestructura tecnológica y productiva (Bel y Coque 2014, pág. 375).

2.3.3. Formación del Talento Humano para el Sector de la Economía Social.

La Economía Social tiene sus valores específicos, su propia lógica económica y sus procesos decisorios particulares. Por tanto, requiere una formación especializada de sus cuadros laborales, para capacitarlos en tales especificidades. En esta orientación, propone Monzón (2016, pág.20) que se ofrezcan programas universitarios destinados a tal fin.

2.3.4. Creación de Redes.

La conformación de redes entre las entidades de la Economía Social permite el intercambio de conocimientos, informaciones, prácticas, así como crear cadenas de valor entre agentes del sector, para facilitar la inserción de los mismos en el mercado (Asef, 2016, pág.19).

2.3.5. Reconocimiento por Parte del Estado.

Uno de los aspectos que se plantea con insistencia en la agenda de luchas que debe librar la Economía Social es su reconocimiento por parte del Estado, como un polo generador de utilidad social, que en virtud de ese potencial debe ser foco de políticas públicas, orientadas al logro de objetivos económicos

y sociales, que den impulso a este sector. En tal sentido señalan Jácome y Páez (2013, pág. 9) que se requieren gerentes públicos con conocimiento de la Economía Social, de manera que las políticas públicas dirigidas a la misma se adapten a las necesidades del sector.

2.3.6. Incorporación de Tecnologías e Innovación.

La Economía Social debe estar decidida a incorporar las tecnologías de información y comunicación a sus procesos y ser agente de innovación en productos y servicios, con el propósito de elevar el valor social ofrecido a los afiliados (Bel y Coque 2014, pág. 375).

ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.1. Diseño y Alcance de la investigación

La investigación es de carácter predominantemente descriptivo, ya que el grueso del estudio se enfoca en analizar el comportamiento de un conjunto de variables relativas a las cajas de ahorro venezolanas, durante un determinado período, sin propósitos explicativos. El diseño es de fuente mixta (Hurtado, 2010), ya que conjuga rasgos de carácter documental con la aplicación de entrevistas a expertos. El alcance temporal del estudio se enmarca en el período comprendido entre los años 2000 y 2010, ambos inclusive, mientras el alcance geográfico corresponde al ámbito del territorio nacional

3.2. Variables

Las variables a estudiar en la investigación son: préstamos, ahorros estatutarios, ingresos, inversiones sociales e inversiones financieras de las cajas de ahorro venezolanas. El indicador utilizado para describir el comportamiento de cada una de ellas es la tasa de variación interanual, calculada en base a los valores reales de las variables estudiadas.

3.3. Recolección y Análisis de Datos

Los datos requeridos para analizar el comportamiento de las variables objeto de estudio fueron obtenidos a partir de la revisión de fuentes documentales de la Superintendencia de Cajas de Ahorro y la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN). Por otra parte, la información relativa a los desafíos de las cajas de ahorro fue obtenida a través de entrevistas a una muestra intencional de cinco expertos, conformada por dos directivos de cajas de ahorro, dos académicos y un funcionario de la Superintendencia de Cajas de Ahorro.

A los efectos de analizar el comportamiento de las variables antes indicadas, se utilizó estadística descriptiva, concretamente, el cálculo de la media de las tasas de variación interanual de cada una de las variables estudiadas, a lo largo del período de análisis. El análisis enfoca, tanto el valor global de las mismas para la generalidad de las cajas de ahorro del país, como las cifras correspondientes a los segmentos de las cajas de ahorro originadas en el sector público y en el sector privado.

La información derivada de las entrevistas a expertos fue sometida al análisis de contenidos.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Comportamiento de las Variables Analizadas

El análisis del comportamiento de las variables objeto de estudio de esta investigación, expresadas a valores reales, revela un crecimiento generalizado de las mismas, a lo largo del periodo examinado, lo que se expresa en tasas medias de variación interanual no inferiores al 15% para todas las variables consideradas, vistas en términos de las cifras globales del sector de las cajas de ahorro venezolanas. En la mayoría de los casos, estas variaciones porcentuales son similares a las que se aprecian en los segmentos de cajas de ahorro del sector público y del sector privado. A continuación, se expone el comportamiento de los préstamos, los ahorros, los ingresos y las inversiones, tanto sociales, como

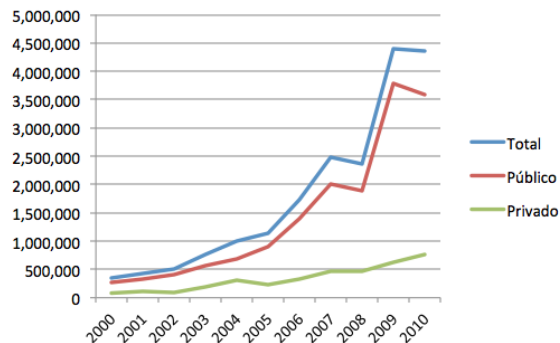
financieras, de las cajas de ahorro venezolanas en el período comprendido entre los años 2000 y 2010 (ambos inclusive).

4.1.1. Préstamos.

Los préstamos totales de las cajas de ahorro venezolanas se incrementaron de manera real durante el período comprendido entre los años 2000 y 2010, a una tasa media interanual de 26,7%. De igual forma, los préstamos muestran un comportamiento ascendente en los dos segmentos representados por las cajas de ahorro del sector público y del sector privado, con tasas medias de variación interanual de 27,8% y 22,4%, respectivamente.

Resultan llamativas algunas variaciones positivas muy superiores a la tasa media interanual de crecimiento de los préstamos, las cuales se aprecian en los años 2006, 2007 y 2009. Este fenómeno parece estar relacionado con el incremento de los ahorros estatutarios, que también ascendieron de forma más enérgica en dichos períodos, lo que originó una corriente de fondos adicionales que pudo haberse canalizado hacia los préstamos. En la Figura 1 se muestra el comportamiento de los mismos en el lapso analizado. Como puede apreciarse, la evolución de los préstamos está muy marcada por la dinámica de las cajas de ahorro del sector público, en virtud del considerable peso que ejercen éstas en la composición de la cifra global de los mismos.

FIGURA 1
PRÉSTAMOS TOTALES DE LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS
PERÍODO 2000-2010 (A VALORES REALES, EN MILES DE BOLÍVARES)



Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela

Por otra parte, se debe señalar que en la mayoría de las modalidades de financiamiento, excepto en los préstamos de vehículos, se evidencian tasas medias de crecimiento similares a las observadas en el comportamiento general del sector. De igual forma, al segmentar las modalidades de préstamos según el ámbito de origen de las cajas de ahorro, se aprecian tasas medias de crecimiento mayores en las entidades del sector público.

El comportamiento de los préstamos en el período estudiado evidencia la capacidad y disposición de las cajas de ahorro para fortalecer su apoyo financiero a los asociados, lo que evidencia el apego al principio de interés social y generación de beneficios colectivos, establecido en Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares (2010) y en los principios de la Economía Social (Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, 2002).

4.1.2. Ahorros Estatutarios.

Los ahorros estatutarios totales del sector de las cajas de ahorro venezolanas experimentaron un

crecimiento en términos reales, durante el período comprendido entre los años 2000 y 2010, con una tasa media de crecimiento interanual del 23,50%, comportamiento que refleja un fortalecimiento patrimonial del sector. De manera similar a los préstamos, los ahorros estatutarios evidencian un incremento más vigoroso en los años 2006, 2007 y 2009, lo que hace pensar en una posible relación positiva entre el comportamiento de ambas variables. En la Figura 2 se muestra la evolución de los ahorros estatutarios de las cajas de ahorro durante el período de estudio de esta investigación.

FIGURA 2

AHORROS ESTATUTARIOS TOTALES DE LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS PERÍODO 2000-2010 (A VALORES REALES, EN MILES DE BOLÍVARES)



Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela

Si se relacionan los ahorros estatutarios de las entidades analizadas con los depósitos de ahorro de la banca nacional, a lo largo del período estudiado, se evidencia que los primeros representaron durante dicho lapso, al menos, un 11,47% de los depósitos de ahorro del sector bancario y para el año 2010 alcanzaron un porcentaje del 19,69% de dichos depósitos. Los resultados comentados revelan la importante y creciente contribución de las entidades estudiadas al sistema de ahorro del país, en el período analizado, al igual que su potencial para actuar como mecanismo de inclusión financiera (Solo, 2010, pág. 89).

El Cuadro N^o 1 muestra la relación entre los ahorros estatutarios de las cajas de ahorro y los depósitos de ahorro de la banca nacional en el período 2000-2010.

CUADRO N° 1
RELACIÓN DE LOS AHORROS ESTATUTARIOS DE LAS CAJAS DE AHORRO
CON LOS DEPÓSITOS DE AHORRO DE LA BANCA NACIONAL
PERÍODO 2000-2010 (A VALORES NOMINALES, EN MILES DE BOLÍVARES)

Año	Ahorros Estatutarios	Depósitos de Ahorros Banca Nacional	Ahorros Estatutarios en relación a los Ahorros de la Banca (%)
2000	1.040.615	8.268.874	12,58%
2001	1.336.628	7.904.133	16,91%
2002	1.417.416	8.716.261	16,26%
2003	2.202.665	11.865.269	18,56%
2004	2.752.090	18.620.303	14,78%
2005	3.196.985	27.882.928	11,47%
2006	4.083.947	26.359.891	15,49%
2007	5.362.577	32.393.200	16,55%
2008	6.816.408	42.438.147	16,06%
2009	7.888.604	47.340.716	16,66%
2010	11.393.183	57.855.312	19,69%

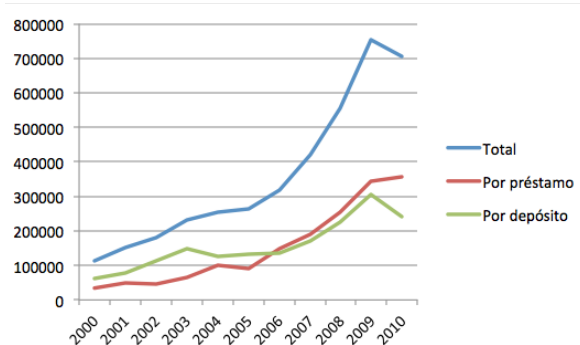
Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela y Superintendencia de Bancos (SUDEBAN).

4.1.3. Ingresos.

Los ingresos de las cajas de ahorro venezolanas crecieron en términos reales durante el período estudiado, a una tasa media de 18% interanual. Los principales componentes del ingreso de las instituciones analizadas, a saber, intereses por préstamos e intereses por depósitos bancarios, se incrementaron, respectivamente, a una tasa media interanual de 24,7% y 13,5%. Los intereses bancarios predominan en la estructura de ingresos de las cajas de ahorro hasta el año 2005, luego de lo cual, las proporciones favorecen a los intereses por préstamos, comportamiento concordante con el marcado incremento en los montos correspondiente a este tipo de operaciones a partir del año 2006.

En la Figura 3 se muestra la evolución de los ingresos de las cajas de ahorro en el período estudiado, tanto en términos globales, como en el detalle de las dos principales categorías que los componen.

FIGURA 3
INGRESOS DE LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS
PERÍODO 2000-2010 (A VALORES REALES, EN MILES DE BOLÍVARES)



Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela

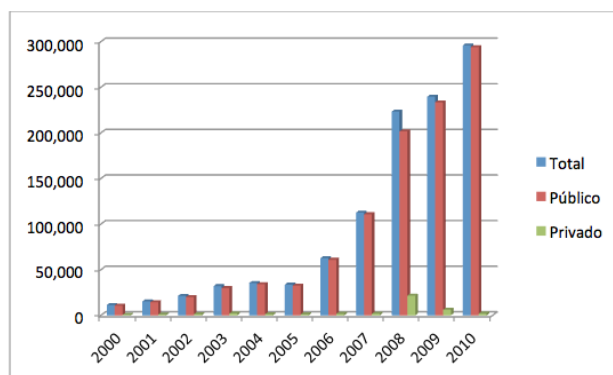
4.1.4. Inversiones Sociales y Financieras.

Las inversiones sociales y financieras totales de las cajas de ahorro venezolanas muestran un comportamiento positivo en términos reales, durante el período 2000-2010, con tasas medias de crecimiento de 34,1% y 25,9%, respectivamente.

En la primera modalidad se evidencian incrementos muy tímidos hasta el año 2006, luego de lo cual, ocurren aumentos más pronunciados a partir del año 2007, básicamente por la contribución de las cajas de ahorro del sector público, ya que los montos de inversión social de las entidades del sector privado son irrisorias y presentan un comportamiento oscilante, no obstante lo cual, la tasa media de crecimiento de este tipo de inversión es del 20,7% en dicho segmento. Por su parte, las cajas de ahorro del sector público presentan una tasa media de crecimiento del 34,4% en las inversiones sociales, con un comportamiento ascendente más vigoroso y sostenido entre 2007 y 2010. En materia de inversiones financieras se registran tasas medias de variación de 32,8% y 20,4%, respectivamente, en las cajas del sector público y privado.

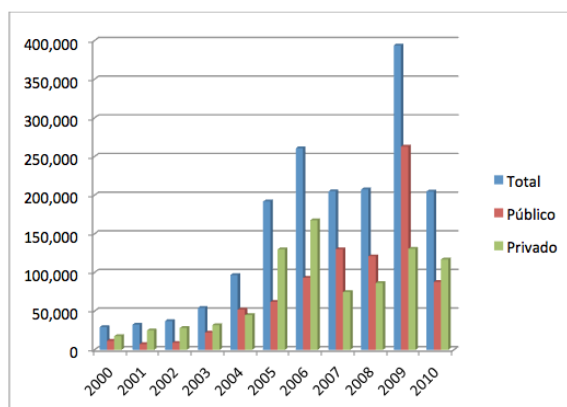
El comportamiento de las inversiones sociales y financieras de las cajas de ahorro del país sugieren una inclinación de las entidades del ámbito estatal hacia la primera modalidad, mientras las organizaciones del sector privado se decantan por las inversiones financieras (Torrealba, 2008, pág. 370). Las figuras 4 y 5 muestran los resultados comentados.

FIGURA 4
INVERSIONES SOCIALES DE LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS
PERÍODO 2000-2010 (A VALORES REALES, EN MILES DE BOLÍVARES)



Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela

FIGURA 5
INVERSIONES FINANCIERAS DE LAS CAJAS DE AHORRO VENEZOLANAS
PERÍODO 2000-2010 (A VALORES REALES, EN MILES DE BOLÍVARES)



Fuente: Torrealba (2017). Elaboración propia a partir de datos de la Superintendencia de Cajas de Ahorro de Venezuela

4.2. Desafíos de las Cajas de Ahorro Venezolanas

A partir de los resultados relativos al comportamiento de las variables analizadas, pertenecientes al sector de las cajas de ahorro venezolanas, en el período 2000-2010, se derivaron consideraciones que sirvieron como insumo para abordar los desafíos actuales del sector referido, en el contexto de la dinámica global y de la realidad del país, ejercicio, que se apoyó en las entrevistas realizadas a expertos y se trianguló con la revisión de fuentes documentales relativas a esta temática. Con base en estos elementos, se articuló el planteamiento de dichos desafíos, representados por los siguientes imperativos:

A la luz del comportamiento de los ahorros estatutarios y de los préstamos en el período 2000-2010, se plantea como desafío para las cajas de ahorro venezolanas, la preservación de los logros alcanzados en dicho lapso, en relación al fortalecimiento patrimonial y la capacidad de otorgamiento de préstamos, a la par de su significativa participación en el sistema de ahorro del país, lo cual apunta a potenciar mecanismos de inclusión financiera para la población trabajadora

De cara a los desafíos antes planteados, se requiere habilitar estrategias de generación de recursos que permitan compensar el impacto del fenómeno inflacionario sobre el valor real de los ahorros estatutarios y, por ende, del patrimonio. En tal sentido, se debe solicitar al Estado la flexibilización de las operaciones

permitidas a las cajas de ahorro, a los fines de que sean autorizadas a realizar inversiones en activos que garanticen una tasa de retorno positiva, en un entorno altamente inflacionario.

Formar talento humano en gestión de cajas de ahorro y aplicar herramientas gerenciales adaptadas a la realidad de estas entidades. Igualmente, es necesario sensibilizar al personal y a los asociados sobre los principios de la Economía Social, para que sirvan como marco de referencia en la gestión de estas entidades, especialmente, en las decisiones de inversión, apuntando al fortalecimiento del componente social de la misma.

Establecer alianzas de las cajas de ahorro entre sí y con entes del sector público y privado, para desarrollar programas sociales y de apoyo a iniciativas de emprendimiento.

Crear un sistema integrado de información consolidada del sector, gestionado por las propias entidades del mismo, a los fines de garantizar el mantenimiento de información actualizada que proporcione insumos para diseñar estrategias y políticas conjuntas.

Establecer redes de apoyo entre las cajas de ahorro, con base en las tecnologías de información y comunicación, para los efectos de compartir información, brindar asesoría mutua y divulgar experiencias de innovación social y financiera (Asef, 2016, pág.19).

Crear equipos de investigación para apoyar la innovación en los servicios ofrecidos a los usuarios y en el desarrollo de los procesos (Bel y Coque 2014, pág. 375).

5. Conclusiones

Los resultados de la investigación sobre el comportamiento de los préstamos, ahorros, ingresos e inversiones sociales y financieras de las cajas de ahorro venezolanas, evidencian que estas variables experimentaron un crecimiento real y, en términos generales, bastante uniforme, durante la primera década del siglo XXI, etapa inmediatamente posterior a la entrada en vigencia de la ley que rige a estas organizaciones. No es posible, sin embargo, establecer una relación entre los resultados obtenidos y la aplicación del instrumento jurídico aludido, ya que esta investigación no aporta evidencia estadística suficiente para tal propósito, en virtud de que el mismo escapa a los objetivos del presente trabajo.

El crecimiento real de los ahorros estatutarios de las cajas de ahorros venezolanas durante el período analizado en esta investigación, se tradujo en un fortalecimiento patrimonial del sector en cuestión a lo largo del lapso aludido, lo que contribuyó a impulsar la significación de dichos fondos, en comparación con los depósitos de ahorro de la banca nacional.

Si bien los datos utilizados en la presente investigación muestran debilidades en cuanto a su actualización, debido a problemas de disponibilidad en las fuentes oficiales, el análisis realizado a partir de los mismos constituye un aporte significativo, ya que representa un primer esfuerzo de acercamiento al estudio histórico del comportamiento del sector en cuestión, que servirá de apoyo a futuros trabajos de esta índole. Además, los resultados del estudio permitieron abrir perspectivas sobre los desafíos actuales del sector analizado.

El planteamiento de los desafíos que enfrentan las cajas de ahorro venezolanas discurre en el marco de las reflexiones relativas a los aspectos de gestión del talento humano; plataformas tecnológicas de información para la gestión de procesos; atención a las necesidades de los usuarios; y fortaleza patrimonial, elementos que deben abordarse en el marco de la gestión estratégica conjunta del sector; y que responden, de forma general, a los retos de la Economía social en el ámbito global.

Referencias Bibliográficas

- Asef, M. (2016). La cooperación Sur-Sur y triangular como herramienta para el fortalecimiento de la economía social y solidaria. En: A. Amorim (Ed.). Economía social y solidaria y cooperación Sur-Sur: nuevos desafíos y lecciones aprendidas (pp.18-23). San José, Costa Rica. Organización Internacional del Trabajo.
- Bel, P. y Coque, J. (2014). La economía social ante los desafíos del mercado. En: C. Fajardo y M. Senent (Ed.). Economía social: Identidad, desafíos y estrategias. (pp, 376-397). Valencia, España. Rulescoop
- Castelao, M. (2016). Las políticas públicas y su visión de la economía social y solidaria en Argentina. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. Nueva Época, Año LXI, (227), pp. 349-378.
- Comité Económico y Social Europeo (2012). La Economía Social en la Unión Europea.
- Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) (2002). Carta de principios de la Economía Social.
- Hurtado, J. (2010). El proyecto de investigación. Caracas, Venezuela. Ediciones Quirón.
- Jácome, H. y Paéz, J. (2014). Desafíos para la economía social y solidaria de la región: una mirada desde la realidad del Ecuador. III Cumbre Cooperativa de las Américas.
- Monzón, J. (2016). La economía social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del Ciriec-España. Conferencia con motivo del XXX Aniversario de la creación del CIRIEC-España. Valencia, España.
- Observatorio Social (2016). Informe 44. Economía Social y Solidaria: Alcances, Desafíos y Límites. Serie Informes del Observatorio Social
- República Bolivariana de Venezuela (2007). Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social 2007-2013. Decreto con fuerza de Ley de Planificación.
- República Bolivariana de Venezuela (1999): Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial núm. 36860 del 30 de diciembre.
- República Bolivariana de Venezuela (2010): Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares. Gaceta Oficial núm. 39.553 del 16 de noviembre.
- Solo, T. (2010): Exclusión financiera en América Latina o el costo social de la no bancarización de los sectores pobres urbanos. Medio Ambiente y Urbanización, Volumen 72, núm. 1, Noviembre, pp. 87-114.
- Torrealba, G. (2007). El control de gestión en entidades financieras de carácter solidario. Una aplicación a las cajas de ahorro venezolanas. Tesis Doctoral. Universidad de Valladolid. España
- Torrealba, G. (2012). El cuadro de mando integral como instrumento para la valoración de impactos de las cajas de ahorro venezolanas. VII Congreso Internacional Rulescoop: economía social: identidad, desafíos y estrategias. Valencia-Castellón (España), 5-7 de Septiembre.

Síntesis del eje 8. Marco Normativo Derecho Cooperativo

Referente a los artículos del Encuentro RULESCOOP realizadas en el marco del eje 8, estas realizaron un estudio de Marco Normativo Derecho Cooperativo. Cuatro investigadores provienen de España y uno de Portugal.

En la investigación **Reestructuraciones socialmente responsables. La transmisión de empresas en crisis preconcursales a sus trabajadores mediante fórmulas de Economía Social en España** de Carlos Vargas Vasserot se plantea el traspaso de las empresas a las sus trabajadores, su fundamentación se da cuando entra en crisis una determinada empresa, normalmente esta se cierra o se vende a terceros. Estos terceros normalmente venden sus activos y dejan trabajando muy precariamente la empresa.

Siempre los más perjudicados son los trabajadores, que se quedan donde poder laborar. Un dato importante es que para el año 2008 a 2012 se cerraron en España 177.369 empresas, el ponente explica que si hubiesen traspasado a la forma de cooperativas de autogestión, todavía estarían funcionando y no estarían en la pobreza tantas personas.

Los dueños de las empresas han podido hacer un capital y con la venta y cierre les quedan ganancias y si se las venden a terceros o fondos de capital riesgo especializados en comprar empresas acuciadas por las deudas, que se conocen como fondos de buitres (vulture funds), cuyo objetivo principal es realizar operaciones especulativas con las empresas o con su deuda, lo que han tenido unos efectos devastadores sobre el tejido productivo de los países que más han sido afectados por la crisis económica de los últimos años.

Seguidamente las investigadoras Gemma Fajardo y Deolinda Meira presentan la investigación: **La Armonización De La Legislación Cooperativa A Partir De Sus Principios** ellas presentan un estudio de diferentes países de la Comunidad Económica de Europa (CEE), sobre las diferentes leyes del cooperativismo, ya que cuando se conformó la CEE, no hubo interés de realizar una armonización de las leyes como se hizo con los otros tipos de empresas.

Presentan la armonización posible de las leyes para la CEE, es un trabajo profundo y arduo. Sobre la Legislación cooperativa a partir de sus principios.

El concepto de cooperativa y el marco jurídico al que se hallan sometidas dista mucho de unos países a otros. Ni todos los Estados tienen una ley que regule las cooperativas, ni aquellos que la tienen coinciden ni siquiera en la forma jurídica atribuida a la cooperativa. En unos países tiene la consideración de asociación, en otros de sociedad, civil o mercantil y en otros se identifica como una entidad de base mutualista.

Por lo que esta investigación presenta un proceso de armonización o aproximación de las legislaciones europeas en materia de sociedades.

Adicionalmente la investigadora Marina Aguilar Rubio, escritora del artículo titulado: **Especialidades de la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado como fórmula de integración de cooperativas (España)**, presenta un caso con orientación tributaria y jurídica.

En la mencionada investigación, Aguilar indica que, lo que se conoce como la fusión en el mercado de las sociedades de capitales, en el que las sociedades de capital se unen para hacer una sola con mayor capital y tamaño, en el sector cooperativo se conoce como una integración. La integración resulta en la creación de una cooperativa de segundo grado, en la que dos o más cooperativas se unen para crear una nueva, pero conservan su individualidad propia.

En las integraciones, los estatutos orgánicos son clave para la delimitación de cuán integrada estará la nueva entidad. Según estos estatutos, la unión de los socios, (las cooperativas) puede surgir en la forma de una mera colaboración hasta una concentración empresarial, como sucede en el caso de las fusiones de las sociedades de capitales.

Algunas regulaciones son que los socios en Cooperativas de Segundo Grado (CSG) que no son cooperativas, solo podrán serlo hasta un 45% de la cantidad total de miembros de la CSG. En general el régimen jurídico de las cooperativas en España es complejo, al existir dieciséis leyes autonómicas aplicables al sector exclusivamente en su territorio de Comunidad Autónoma y en lo aplicable en el sentido fiscal, la norma vigente es la Ley sobre el Régimen Fiscal de Cooperativas, Ley 20/1990.

Esta norma establece los beneficios de los que pueden gozar las cooperativas de primer grado, las cooperativas de protección especial y las cooperativas de segundo grado. Entre los incentivos fiscales que tienen estas organizaciones se encuentran tipos de impuesto de la renta diferentes y compensaciones tributarias.

Los hallazgos de Aguilar indican que los beneficios fiscales que reciben las cooperativas se justifican en tanto que son organizaciones que generan encadenamientos productivos y crean empleos; sin embargo, los regímenes fiscales cooperativos han perdido fuerza en comparación con el régimen general, debido que las sociedades de capital ahora gozan de ciertos beneficios. Por otro lado, el régimen fiscal aplicable para las cooperativas de segundo grado también es beneficioso, en el tanto que las CSG no pierdan estos beneficios por las causas establecidas por la norma, por ejemplo, si admiten la participación de entidades no cooperativas en cuantía superior al 10%.

Estas investigaciones amplían los temas de conversación sobre la economía social y solidaria que se reúne en este XI Congreso de RULESCOOP, en Costa Rica, septiembre, 2017. El interés por fomentar a Economía Social Solidaria puede observarse desde el gobierno, desde los grupos académicos y desde el sector de las organizaciones del Tercer Sector como una forma de motivar la colaboración y cooperación en relaciones de productividad que generan comunidad y beneficio mutuo.

Se finaliza con la investigación **Los informes de impacto por razón de género como herramientas para la mejora de la legislación de la economía social** presentada por la investigadora María José Senent Vidal, en la cual expone que en España, los proyectos legislativos, antes de su tramitación parlamentaria, se han de incorporar un «informe sobre su impacto por razón de género», en el que se deben de analizar y valorar sus eventuales efectos desde la perspectiva de la eliminación de desigualdades y de consecución de igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres.

Dicho informe debe incluir, en todo caso, entre otros aspectos, la identificación de los objetivos en materia de igualdad de oportunidades; la descripción de la situación de partida, la previsión de resultados y la valoración del eventual impacto de género; las medidas para corregir desigualdades o reforzar la igualdad; y las recomendaciones para la aplicación de la norma y el desarrollo de medidas complementarias.

Pero si bien es cierto que los textos legislativos, sean reguladores de entidades de economía social

o no, van incorporando algunas medidas de fomento de la igualdad, también lo es que no se suele cumplir el mandato de realizar, previamente, un verdadero informe de impacto de género. Y sin embargo, en paralelo a la reclamación de su realización, se debería reflexionar además sobre su utilidad, su «rentabilidad» social y también económica.

Reestructuraciones socialmente responsables la transmisión de empresas en crisis preconcursales a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social en España

Carlos Vargas Vasserot
Catedrático de Derecho Mercantil
Universidad de Almería (España)
cvargas@ual.es

EJE: (8) MARCO NORMATIVO/DERECHO COOPERATIVO

PALABRAS CLAVE: transmisión de empresas, reestructuraciones sostenibles, sociedades laborales, autogestión, cooperativas de trabajo asociado

INTRODUCCIÓN

Cuando una empresa está en crisis, por las razones que sean (descenso de ventas, incremento de costes, falta de crédito, problemas con los trabajadores, impagos de deudas, malas decisiones empresariales, fallas del mercado, falta de sucesión, etc.), los propietarios --léase los socios mayoritarios en una sociedad mercantil o el empresario individual-- tienen distintas alternativas para intentar encauzar la situación. Aunque esto depende de la gravedad de la situación, a veces se tienen que tomar medidas poco deseables (despido de trabajadores, deslocalización de la empresa, reducción de costos, etc.), que en último extremo llevan al cierre y liquidación de empresa.

Una posible alternativa al cierre es su transmisión a un tercero. Pero esta alternativa a veces conlleva importantes riesgos para la viabilidad futura de la empresa y el mantenimiento de los puestos de trabajo, especialmente en momentos de crisis económica donde proliferan fondos de capital riesgo especializados en comprar empresas acuciadas por las deudas, que se conocen como fondos de buitres (vulture funds), cuyo objetivo principal es realizar operaciones especulativas con las empresas o con su deuda (distressed debt, que hoy forman parte de la cartera de productos financiero de muchas entidades de crédito) y que han tenido unos efectos devastadores sobre el tejido productivo de los países que más han sido afectados por la crisis económica de los últimos años (Buil & Cerdá, 2012). Que haya un cambio en la titularidad de una empresa o que se traspase un negocio o rama de actividad a un tercero no tiene, en principio, nada de dramático si el nuevo propietario realmente tiene interés en continuar la actividad, pero esto no es lo que ocurre con los fondos buitres, que lo que buscan es una mera inversión a corto plazo, sin compromiso alguno de permanencia. La receta de estos especuladores cuando adquieren empresas con deudas y sin posibilidad de financiación, es sencilla: se compra la empresa al menor precio posible, se le aplican severas medidas de reestructuración y planes de saneamiento, que suelen pasar por importantes ajustes de plantilla y otros recortes, y al cabo de un tiempo se terminan vendiendo los activos saneados o más productivos de la empresa o toda ella a otro tercero, que suele volver a aplicar las mismas medidas hasta que la empresa quiebra o termina por cerrarse. Para la cuenta de resultados del comprador, la operativa es positiva porque la inversión ha sido rentable, pero deja tras de sí, y en el mejor de los casos, una empresa organizativamente muy debilitada. En el proceso han ganado los antiguos propietarios de la empresa (que algo suelen ganar con la operación) y el comprador especulador (que siempre obtiene beneficios con la reventa) y ha perdido el resto. Y cuando

hablo del resto me refiero no sólo a los acreedores de la empresa que suelen quedarse sin cobrar sus deudas y a los trabajadores, que se quedan sin empleo, si no toda la sociedad. Por ello, hay que barajar muy seriamente la alternativa de que sean los propios trabajadores los que continúen con el proyecto empresarial de la empresa en crisis para evitar el cese de actividad o a la venta especulativa de la empresa.

Muchos de estos problemas se solucionarían si las empresas en crisis se transmite a sus propios trabajadores, que dicho así parece una fórmula sencilla pero la realidad nos demuestra lo contrario, ya que de otro modo no se entiende porque por ejemplo en España un gran número de empresas que durante la última crisis podrían haberse salvado de su cierre si los trabajadores hubieran continuado su explotación a través de su autogestión ya han desaparecido (de 2008 a 2012 se cerraron en España 177.369 empresas) o se han vendido a terceros, muchas veces con un Expediente de Regulación de Empleo por medio que ha afectado a gran parte de la plantilla de trabajadores. Además, aunque no pasemos por una época crítica de nuestra economía, siempre habrá empresas que tengan la opción de salvarse del cierre por su transmisión a los trabajadores cuando los actuales propietarios no quieran o no puedan (por ejemplo, por jubilación) seguir con el proyecto empresarial. En esta investigación nos centraremos en la transmisión de empresas en crisis, pero antes de ser declarada en concurso o quiebra, a los trabajadores mediante fórmulas empresariales de economía social.

2. La transmisión de empresas en crisis a los trabajadores: planteamiento de la cuestión y barreras para llevarla a cabo

2.1. Planteamiento de la cuestión

Hemos de partir de que las sociedades cooperativas y las sociedades laborales e incluso las sociedades capitalistas organizadas estatutariamente como cooperativas, parecen fórmulas válidas para continuar la explotación de la empresa por los trabajadores. La elección de una u otra forma social dependerá, a su vez, de diferentes circunstancias que no es el momento de abordar (objeto social que se pretende desarrollar, volumen de trabajadores no socios que se pretenden contratar, diferencias entre los socios en las aportaciones de capital social, existencia de socios inversores o capitalistas, ayudas o subvenciones que se puedan recibir, régimen fiscal aplicable, etc.), pero es indudable que las sociedades cooperativas se asientan en una serie de principios (mutualidad, solidaridad, democracia y participación entre otros: Vargas Vasserot, Gadea & Sacristán, 2015) que las hacen especialmente aptas para la continuación de una empresa en crisis por sus trabajadores, en particular, la cooperativa de trabajo asociado (CTA) por su particular estructura diseñada para proporcionar a sus socios puestos de trabajo a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios (art. 80.1 Ley 27/1999 de Cooperativas –se cita LCOOP).

Aunque el fenómeno de autogestión de empresas en crisis se ha dado con distinta intensidad en todos los países de nuestro entorno (Dow, 2003), en Argentina, como se sabe, adquirió particularidades propias a partir de las crisis del corralito a finales de 2001, con la toma de más de trescientas fábricas y empresas por sus trabajadores, en la mayoría de los casos sin la autorización de sus propietarios lo que generó gran tensión social por los procesos judiciales abiertos (Ruggeri, 2014). Durante la última crisis en toda Europa se ha reproducido este fenómeno, aunque normalmente con un proceso acordado entre los antiguos propietarios y los trabajadores de la empresa, aunque también ha habido algunos casos de toma de fábricas por los trabajadores en países como Francia, Italia y Grecia (Azzellini, 2014). En 2012 se cifraron en algo más de ciento cincuenta el número de empresas que habían transferido con éxito a sus empleados en forma de cooperativa (CECOP-CICOPA, 2012). La propia UE ha manifestado en varios documentos oficiales la necesidad de facilitar las condiciones e incentivar la transferencia

de empresas a los empleados, tanto en casos de en crisis (COM, 2004) como en casos de falta de sucesores (COM, 2006). El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre Cooperativas y reestructuración (2012/C 191/05), recomienda expresamente establecer medidas e incentivos para facilitar la transferencia de empresas a los trabajadores (apdo. 1.8) y señala que “las estrategias de reestructuración socialmente responsables –entre la que tienen un lugar preferentes las llevadas a cabo a través de la constitución de cooperativas -- son una condición esencial para evitar más quiebras y cierres de empresas, mantener y crear empleo y organizar el bienestar social mediante el impulso de la competitividad y el desarrollo local” (apdo. 3.1), por lo que los Estados miembros deberían “desarrollar un marco para la transferencia de empresas a los empleados basado en las mejores prácticas para evitar el cierre” (apdo. 3.5).

En España, la transmisión de empresas a sus trabajadores fue una realidad en los años setenta y ochenta, especialmente con ocasión de la reconversión industrial que tuvo como resultados numerosas experiencias de transmisión de empresas a los trabajadores constituidos en cooperativas o sociedades laborales, algunas de las cuales siguen aún en funcionamiento (Coque, López & Loredó, 2012). Precisamente, la figura de la sociedad laboral surgió como fórmula para dar continuidad a empresas que iban a cerrar por la crisis de la época. Primero se reguló administrativamente a través de ordenes ministeriales destinadas a aprobar con carácter anual los planes de inversión del Fondo Nacional de Protección al Trabajo, que fue el principal mecanismo financiero utilizado para incentivar la adquisición de acciones de las empresas en crisis por los colectivos de trabajadores y, posteriormente, se regularon sus aspectos jurídicos por la Ley 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales (Fernández-Albor, 1992). Esta norma fue de las primera de nuestro ordenamiento que daba cuerpo al mandato constitucional dirigido a los poderes públicos de promover las diversas formas de participación en la empresa y establecer los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción (art. 129 CE) (Calvo Ortega, 2003). El número de sociedades anónimas laborales constituidas gracias a este apoyo de la Administración, concienciada con la necesidad de facilitar la transmisión de las empresas a los trabajadores, fue espectacular (en 1988 había 5.944 SAL registradas), aunque un alto porcentaje de estas empresas por diversas razones (endeudamiento excesivo, huida a otros tipos sociales, falta de preparación de los trabajadores para dirigir la empresa, etc.), dejaron en poco tiempo de tener actividad o perdieron la calificación de sociedades laborales (en 1990 quedaban 3.448 SAL) (Barea & Monzón, 1992). En la Ley 4/1997 de Sociedades Laborales se nota ya el tránsito de una regulación pensada para salvar a empresas en crisis a través de la adquisiciones de sus acciones por los trabajadores a otra dirigida a incentivar la constitución de sociedades como simples fórmulas de autoempleo (Gómez Calero, 2002), origen que olvida del todo la Ley 44/2015 de Sociedades Laborales y Participadas, que a pesar de elaborarse y aprobarse en un momento de recesión económica no hace ni una sola mención a la oportunidad del tipo social para instrumentalizar la transmisión de empresas en crisis a los empleados.

A pesar de esta carencia de apoyos concretos para articular la transmisión de empresas en crisis a cooperativas de trabajadores, España es el país de la UE que ha realizado un mayor número de estas operaciones, representando prácticamente la mitad de las que se han hecho en toda Europa en los últimos años (COCETA, 2012), lo que demuestra la fuerza del movimiento cooperativo nacional. Sin embargo, esta cifra hay que tomarla con reservas, puesto que comparada con el ritmo de destrucción del tejido empresarial que ha habido en nuestro país desde el inicio de la crisis es insignificante. Por ejemplo, en 2012 las empresas salvadas de la liquidación o cierre por ser transmitidas a sus trabajadores (75) no llegaron al 0,45% del total de las destruidas en ese mismo periodo de tiempo (38.683). Además si analizamos la tipología de las empresas convertidas en cooperativas o en otro tipo de empresas de economía social, en la mayoría de casos han sido de pequeño tamaño y han sido transferidas a unos pocos empleados antes o de su cierre o liquidación, con lo que apenas ha habido transmisiones de empresas de cierta envergadura. Esto nos debe hacer reflexionar sobre cuáles son las barreras tanto jurídicas como de otro tipo que obstaculizan en nuestro país el traspaso o la conversión de una empresa

capitalista en crisis a sus empleados y no dará pie a proponer determinadas soluciones para facilitar estos procesos.

2.2. Principales barrera para la transmisión de empresas a los trabajadores

Dejando a un lado la complejidad jurídica del proceso de transmisión de la empresas a los trabajadores y las peculiaridades si la empresa está declarada en concurso --de las que trataremos en otra ocasión--, y dando por hecho que la empresa explotada por sus trabajadores es viable (para lo que es necesario un previo diagnóstico por profesionales, con la elaboración del pertinente plan económico-financiero y de viabilidad) son varios los obstáculos que se suelen presentar para llevar a cabo con éxito estas operaciones de transformación empresarial (tema abordado de manera monográfica por diversos autores en Fajardo & Arnau, 2015).

2.2.1. Falta de motivación, de apoyo al proceso y de conocimiento por parte de los empleados de las posibilidades de quedarse con la empresa en la que trabajan

En primer lugar, está el elemento subjetivo o personal, término con el que nos referimos a la necesidad de que haya una masa crítica de trabajadores que quieran continuar la empresa en crisis y, en particular, un grupo de personas con capacidad y motivación suficiente para liderar el proyecto. Están bien documentadas las ventajas competitivas que tienen las empresas en la que los trabajadores son socios respecto a las empresas en que los socios son meros inversores, puesto que son más eficiente económicamente al haber menos costes por la coincidencia de intereses y objetivos entre el factor capital y el factor trabajo, pero también es cierto que los trabajadores deben asumir en este tipo de organizaciones otros costes (como es el de la toma de decisiones empresariales, el de control de los directivos o el de la responsabilidad de los administradores) que suelen ser menores cuanto mejor preparados estén los socios/trabajadores y que no todos los empleados están dispuestos a asumir (Hansmann, 1996)). La auto-organización por antiguos compañeros, la toma de decisiones sobre salarios, puestos y responsabilidades es algo muy complicado, máxime si, como muchas veces ocurre, hay que tomar determinadas medidas organizativamente traumáticas para tratar de encauzar la marcha de la empresa.

Por otra parte, suele haber gran desconocimiento por parte de los empleados sobre las oportunidades, ventajas y dificultades que conlleva suceder al empresario o adquirir la empresa en la que trabajan en contextos de crisis y de las posibilidades de utilizar la fórmula cooperativa para llevarla a cabo. Por ello se hace necesario implantar para los empleados que quieran continuar la empresa programas específicos de formación empresarial y darles asesoramiento especializado. En España, a diferencia de lo que ha ocurrido en países con gran tradición en la gestión por los propios trabajadores de las empresas en crisis como es Argentina (Arias, 2008), los sindicatos, con carácter general, no han prestado el apoyo necesario a los trabajadores con la creación de unidades especializadas en estos procesos de transmisión de empresas --quizá porque la conversión de los trabajadores por cuenta ajena en trabajadores por cuenta propia y en cierta manera en empresarios, no encaja en sus políticas de conservación de empleo--, ni se han creados redes de apoyo a estas iniciativas, seguramente porque al contrario de lo que ocurrió con la crisis de los años setentas y ochenta, hoy día el movimiento obrero en España está política y socialmente muy debilitado. Tampoco ha habido programas de apoyo o iniciativas de envergadura para promover y difundir esta modalidad de transmisión de empresa y las entidades representativas de la economía social --excepto en casos aislados y hasta fechas recientes (FAECTA, 2014; COCETA, 2015; CONFESAL, 2016)--, apenas han prestado atención a esta posibilidad de continuación de la empresa por los trabajadores.

Es de reseñar también que a pesar de haberse promulgado varias leyes de cooperativas autonómicas desde que empezó la crisis (Andalucía 2011, Cantabria 2013, Aragón 2014, Cataluña 2015, Valencia

2015) ninguna de ellas contiene disposiciones que faciliten la utilización de esta forma societaria como forma de continuación de empresas en crisis (por ejemplo, permitiendo destinar parte de los fondos de reservas obligatorios de la cooperativa constituida para estos fines), lo que unido al desinterés mostrado por el legislador estatal en este tema, que a pesar del ritmo de destrucción de empleo y de empresas de los últimos años no ha tomado ninguna medida específica para incentivar la adquisición de empresas por sus trabajadores, resulta un panorama, jurídicamente hablando, poco halagüeño para realizar operaciones de este tipo.

Las respuesta de los legisladores en algunos países de Derecho comparado e incluso de sus tribunales, con decisiones judiciales que han evitado la deslocalización y despidos masivos de trabajadores y han llegado a la expropiación de determinadas unidades productivas a favor de los trabajadores (Estados Unidos, Argentina, Francia, Alemania, etc.), han sido mucho más enérgicas que las habidas en nuestro país. Por poner un ejemplo cercano, en Francia la Loi n° 2014-856 relative à l'économie sociale et solidaire contiene un bloque entero (Tít. II, arts. 18-22) con el sugerente título de Dispositions facilitant la transmission d'entreprises à leurs salariés, que reforma varios artículos del Code de commerce (arts. L 141-23 y ss.; arts. L 23-10-1 y ss.) y del Code du travail (arts. L. 1233-57-2 y 21) para facilitar este tipo de transmisiones. Esta norma, en particular para solventar el problema de la falta de conocimiento de los trabajadores sobre las posibilidades que tienen para quedarse con la empresa en la que trabajan, establece la obligación cada cierto tiempo (tres años) de implantar sistemas de información para explicar a los trabajadores los requisitos legales, las ventajas y las dificultades de dichas transmisiones y las ayudas y programas de asistencia de los que se pueden beneficiar (art. 18). El último precepto de este conjunto de normas deja clara la firme voluntad del legislador francés por potenciar la continuación de empresas en crisis al disponer que, si a pesar de existir ofertas de adquisición de compra de la empresa –por ejemplo, por parte de los trabajadores– el empresario decide cesar la actividad, la autoridad administrativa podrá reclamarle las ayudas públicas recibidas en los dos años anteriores al cierre (art. 22).

2.2.2. Falta de información de los trabajadores sobre la intención de venta de la empresa

Otro problema que suele darse para hacer efectiva la transmisión de la empresa a los trabajadores es la falta de información que éstos tienen sobre la intención de los actuales propietarios de la empresa de venderla, lo que en muchas ocasiones se traduce en que o bien no tienen ya la posibilidad de presentar una oferta competitiva (porque ya se han suscritos los pertinentes acuerdos vinculantes con terceros) o no tienen tiempo para organizarse y poder presentar una oferta conjunta. En España no contamos, como ocurre en Alemania y otros países de su entorno, con sistemas de cogestión de los trabajadores, por el que los representantes de los trabajadores forman parte del Consejo de Vigilancia de las sociedades mercantiles mecanismo típico de los modelos dualista de administración social (Esteban Velasco, 2006). En nuestro país los representantes de los Comités de Empresas y Delegados de personal no tienen, con carácter general, el derecho estar presentes en los Consejos de Administración con lo que no están al tanto de las decisiones de la empresa y sus funciones se limitan a un vago derecho a ser informados sobre las mismas cuando puedan provocar cambios relevantes en cuanto a la organización del trabajo y a los contratos de trabajo en la empresa (art. 64.5 ET).

Esto no quita que en ciertos supuestos sí haya una obligación de información a los trabajadores del proyecto de transmisión de la empresa. Por ejemplo, si se considera que hay una sucesión de empresas, el empresario cedente y el cesionario deberán informar a los representantes legales de los trabajadores o a los propios trabajadores afectados por el cambio de titularidad, con la suficiente antelación y siempre antes de la realización de la transmisión de las siguientes circunstancias: fecha prevista y motivos de la transmisión; consecuencias jurídicas, económicas y sociales, para los trabajadores; y medidas previstas respecto de los trabajadores (art. 44.5. 6, 7 y 8 ET). Por otra parte, en el caso de que se articule la

transmisión por alguna modalidad de modificación estructural, como puede ser una escisión (art. 73.1 LME, que remite al régimen de la fusión) o cesión global de activo y pasivo (art. 87 LME), también se exige dar cuenta de la misma a los trabajadores afectados. Si la sociedad titular de la empresa fuese cotizada y se hubiera formulado una oferta pública de adquisición de acciones (OPA), los órganos de administración de la sociedad afectada y el oferente informarán a los representantes de sus respectivos trabajadores, o en su defecto, a los propios trabajadores (art. 25 RD 1066/2007). Lo que ocurre es que todas estas obligaciones de información no están diseñadas para que los trabajadores presenten una oferta alternativa de adquisición, sino que su finalidad esencial es que los trabajadores puedan mantener sus derechos laborales tras la transmisión. Esta cuestión ha sido recientemente abordada en Francia por la citada Ley de Economía Social y Solidaria (arts. 19 y 20), que prevé una obligación de comunicar a los trabajadores con cierta antelación (dos meses si la empresa tiene menos de cincuenta trabajadores o cuando se haga la necesaria consulta al comité de empresa en empresas con mayor número de empleados) la voluntad de los socios de vender acciones o participaciones que representen la mayoría del capital social o de la sociedad titular de la empresa de enajenar el negocio o parte del mismo, para permitir de este modo que los trabajadores puedan hacer de manera individual o conjunta una oferta de adquisición. Aunque los socios o la sociedad cedente son libres de aceptar o no la propuesta de comprar realizada por los trabajadores, el deber de información es obligatorio (aunque no hay que cumplir el plazo si los trabajadores comunican que no desean presentar una oferta) y su incumplimiento conlleva la nulidad de la transmisión. Iniciativa que me parece, de nuevo, digna de imitar.

2.2.3. Falta de financiación y de recursos para llevar a cabo la adquisición de la empresa

Normalmente la necesidad de financiación para seguir explotando el negocio es el principal problema con el que los trabajadores se suelen enfrentar. Como es fácil deducir, las dificultades para llevar a cabo con éxito la transferencia de empresas en crisis a sus propios trabajadores van íntimamente ligadas a su situación de solvencia y nivel de endeudamiento. De todos es conocida la falta de crédito que ha habido en nuestro sistema financiero desde que se inició la crisis y ni que decir tiene las dificultades que suelen tener los trabajadores constituidos en CTA para lograr un préstamo o la refinanciación de la deuda por parte de una entidad financiera. De nuevo hay que denunciar la carencia de mecanismos específicos para que los trabajadores, organizados en cooperativa, puedan obtener los recursos necesarios para continuar con la empresa en crisis. En el ámbito fiscal, a pesar de la reciente reforma de algunas de las principales normas tributarias (Ley 34/2015 que modifica, entre otras, la Ley 58/2003 General Tributaria y la Ley 27/2014 del Impuesto de Sociedades) no se han establecido medidas fiscales específicas para facilitar la adquisición por los trabajadores de acciones o participaciones de sus propias empresas (en rigor, de las sociedades titulares de la actividad empresarial) ni para la transmisión del negocio o unidad productiva a una nueva sociedad constituida por ellos.

Conscientes de las dificultades que tienen los trabajadores para obtener los recursos necesarios para continuar la actividad de la empresa en crisis en la que trabajan, se debería crear por parte de la administración pública un fondo específico con esta finalidad y establecer determinados beneficios de carácter financiero para la empresas que sean transmitida a sus empleados. En cuanto a lo primero, tenemos ejemplos en Derecho comparado (por ejemplo, en Argentina la Ley 13.828 creó el llamado Fondo Especial de Recuperación de Fábricas de la Provincia de Buenos Aires, cuyo 5% se destina para ofrecer asistencia técnica y financiera a las ERT con el objeto de optimizar su desempeño comercial, financiero y económico) y un importante antecedente en nuestro país. La principal razón del desarrollo de las sociedades laborales en los años ochenta está en la aplicación Fondo Nacional de Protección al Trabajo (FNPT) para dar asistencia técnica y conceder préstamos a los trabajadores que quisieran adquirir participaciones o acciones de la mercantil en la que trabajaban (Fernández-Albor, 1992). La aplicación del FNPT para esta finalidad fue la causa del espectacular número de sociedad mercantiles adquiridas por los trabajadores en esa época, como lo demuestra el hecho de que cuando desapareció

dicho fondo decreció enormemente el número de sociedades laborales. (Barea & Monzón, 1992). Aparte de la creación de un fondo destinado a facilitar el acceso de los trabajadores a la propiedad de la empresa, una vez continuada la empresa, a ésta deberían concedérsele determinados beneficios público de carácter financiero. Por ejemplo, acceso preferente al crédito público o a la constitución de avales, sea a través de ENISA, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) o la entidad análoga de las respectiva Comunidad Autónoma. Hay que tener en cuenta que en este tipo de empresas participadas por los trabajadores, la entrada de capital riesgo privado para financiar el proyecto de continuación puede conllevar la imposición de un tipo social capitalista, que sea más cómodo para movilizar rápidamente la inversión, con lo que las posibilidades de constituir una cooperativa pueden verse comprometidas por la necesidad de recursos externos.

Una posibilidad, aún no explotada, de solventar parte del grave problema de financiación que suelen tener estas iniciativas empresariales sería que la banca privada, en concreto que las cooperativas de crédito de nuestro país creasen líneas de apoyo y financiación de los proyectos de continuación de empresas por trabajadores constituidos en cooperativas. Esta sería una forma fácil para que las cooperativas de crédito, a las que tanto se les acusa de bancarización y de pérdida de valores cooperativos (Vargas Vasserot, 2015), cumplieren con dos de los principios cooperativos de la ACI: cooperación entre cooperativas (Sexto) e interés por la Comunidad (Séptimo).

3. Modalidades de transmisión de empresa mediante la constitución de una Cooperativa de Trabajo Asociado

El ordenamiento jurídico español habilita distintos mecanismos para que una empresa, o parte de ella, se transmita a todos o algunos de sus empleados y la elección de cuál de ellos elegir depende de diferentes factores, por lo que se debe estudiar caso por caso para ver qué proceso de transferencia se adecua mejor a cada circunstancia concreta. En todo caso, y también como aclaración, todo proceso que termina con que los antiguos trabajadores constituidos en cooperativa, siguen explotando, de la manera que sea, la empresa en la que trabajaban, se suelen calificar como operaciones de transformaciones de empresas en cooperativas aunque no suponga jurídicamente hablando una transformación propiamente dicha (Coque, López & Loredó, 2012). Por otra parte, antes de describir y comentar las principales modalidades de transmisión de empresas, debemos diferenciar al empresario (individual o social) que realiza la actividad empresarial (empresa desde el punto de vista subjetivo) de la empresa propiamente dicha, es decir, una unidad económica organizada compuesta de un conjunto de bienes y derechos organizados por el empresario (empresa desde el punto de vista objetivo o establecimiento mercantil). Esta distinción es importante porque a la hora de transmitir una empresa a los trabajadores existen principalmente dos grandes alternativas: transmitir o ceder a una entidad de nueva creación constituida por los trabajadores, el conjunto de bienes y derechos afectos a la actividad empresarial o alguna de sus unidades productivas para su explotación, es decir una sucesión de empresa desde el punto de vista objetivo (transmisión o sucesión de empresa o asset deals); o transmitir la sociedad mercantil que explota la empresa a sus empleados o a parte de ellos, a través de una venta de las acciones o participaciones de la sociedad titular de la empresa (transmisión de sociedad, venta de capa o share deals), sociedad que puede después o al mismo tiempo, transformarse en otro tipo social que se adapte mejor a la nueva situación societaria y laboral.

Aunque hay otras alternativas de transmisión de empresa, la mayoría son combinaciones de éstas que tratan de aprovecharse del régimen fiscal más favorables de determinadas modificaciones estructurales o de evitar la oposición de acreedores o de minorías activas de la sociedad cedente. Así, por poner algunos ejemplos de ingeniería societaria, se puede articular la transmisión a los trabajadores mediante la fusión de la sociedad titular de la empresa con otra de nueva creación y transformar después la

sociedad resultante en una cooperativa; o mediante la escisión total o parcial a favor de una sociedad de nueva creación seguida de una venta de las acciones o participaciones recibidas por los socios de la sociedad escindida a los trabajadores de la empresa.

Pero también es posible la continuación informal de una empresa que ha dejado de funcionar por los antiguos trabajadores que constituyen una CTA que se dedica a la misma actividad que desarrollaba aquella, sin haber una operación de venta de empresa ni de bienes, ni una transformación del tipo social. Esta opción es factible, sobre todo, en caso de empresas que prestan servicios que no requieren importantes inversiones, infraestructuras o maquinaria especializada y en las que no sea necesario o conveniente seguir con la imagen comercial de la antigua empresa, puesto que en lo único que se van a parecer la nueva y antigua empresa --y no es poco-- es que los trabajadores, los servicios y los clientes son los mismos o similares. En el supuesto de que la antigua empresa no haya cesado en su actividad, los antiguos trabajadores que quieren continuar desarrollando la misma actividad tienen que tener las debidas cautelas respecto a la posible obligación de no competencia (que se tiene que haber pactado, no puede tener una duración superior a dos años para los técnicos y a seis meses para los demás trabajadores, y solo será válida si el empresario tienen un efectivo interés industrial o comercial y se satisface al trabajador una compensación económica adecuada –art. 21.2 ET) o del riesgo de que la utilización del know-how, el aprovechamiento de la imagen, de la reputación o de la clientela de la antigua empresa puedan considerarse actos de competencia desleal (arts. 12 y ss. LCD) e incluso delitos de revelación de secretos (arts. 197 y ss. CP) y delitos informáticos (arts. 264 y ss. CP), lo que puede acarrear importantes multas e incluso penas de prisión para los autores y para los responsables de la empresas que se aprovechan de esta información. Respecto a la clientela, aunque la jurisprudencia (por todas, la Sentencia de la AP de Barcelona de 18 de junio de 2012) ha reiterado en defensa de la libre competencia que salvo que haya habido una inducción a la infracción contractual o se hayan utilizado información reservada, no hay problema en que una empresa, constituida por antiguos empleados de otra, contacte y contrate con los clientes de la empresa en la que trabajaban, lo tienen que hacer una vez, o poco antes, que se haya terminado la relación laboral y sin haber sustraído ilegítimamente listado o información sobre clientes.

3.1. La constitución de la CTA y posterior (o simultánea) transmisión de la empresa a su favor

El supuesto más usual de transmisión de una empresa a los empleados es la constitución previa por éstos de una sociedad cooperativa a la que la sociedad titular de la empresa la cede en globo, la arrienda o vende determinadas ramas de actividad o determinados elementos materiales o inmateriales de la misma (fondo de comercio, marca, etc.), para que la cooperativa, como nuevo empresario, continúe la misma o parecida actividad empresarial. Dicho de una manera gráfica, una SA o SRL en crisis transmite alguna, varias o todas las unidades productivas de la empresa a la CTA recién constituida, que se convierte en el nuevo empresario que emplea mayoritariamente a sus propios socios como trabajadores. Esta modalidad de transmisión comprende esencialmente dos etapas (la constitución de la CTA y la transmisión de la empresa) que pueden llegar a ser tres, si la sociedad de capital transmitente es disuelta y liquidada.

3.1.1. Constitución de la CTA

La CTA la deben constituir todos o algunos de los empleados, ex empleados (si la empresa hubiera cesado su actividad o los hubiera despedido), terceros interesados en ingresar en la sociedad como socios/trabajadores (y que pueden aportar recursos financieros a través de la aportación de capital social) e incluso los socios de la sociedad transmitente que quiere formar parte en el proyecto de continuación de la empresa. El proceso de constitución ex novo de la cooperativa es muy sencillo y tiene poco coste.

Como en el caso que nos ocupa, el desarrollo de la actividad empresarial y social va íntimamente ligado a la cesión de la empresa en la que trabajaban los socios o una parte sustancial de ella, se puede

hacer depender la creación de la CTA de la formalización de dicha transmisión, incluyendo la pertinente cláusula resolutoria o suspensiva en la escritura de constitución. También se puede articular dicha transmisión sin que la CTA esté plenamente constituida y hacerlo en su consideración de cooperativa en constitución, para lo que se puede articular de manera consecutiva la escritura de constitución de la cooperativa y la de la transmisión de empresa. Un aspecto esencial en el supuesto de que la CTA se constituya por los trabajadores de la antigua empresa es que hay que rescindir la antigua relación laboral por cuenta ajena a una relación societaria por cuenta propia (aunque se puede elegir cualquiera de estas modalidades de cotización a la Seguridad Social). Por otra parte, tal como establece la Ley, cuando una cooperativa se subroga en los derechos y obligaciones laborales del anterior titular, los trabajadores afectados por esta subrogación podrán incorporarse como socios y si llevaran, al menos, dos años en la empresa anterior, no se les podrá exigir el período de prueba (art. 86.1 LCOOP).

En cuanto a la estructura económica, la cuestión clave es dotar a la cooperativa de los recursos necesarios para poder ejecutar posteriormente el contrato de adquisición (o de arrendamiento) de la empresa en la que trabajaban los socios fundadores o de alguna de sus unidades productivas. Por ello es necesario saber con carácter previo a la constitución de la entidad el precio final de la operación para buscar los recursos necesarios, vía fondos propios, a través de la aportación de capital social de los socios fundadores, vía fondos ajenos, para lo que lo usual es acudir a una entidad financiera. También existe la posibilidad de acudir a entidades de capital riesgo, pero como la manera fundamental de éstas de invertir en las empresas consiste en la participación de manera temporal y minoritaria del capital social, suelen exigir que la constitución de una sociedad de capital y no una cooperativa. En España existe la posibilidad de capitalización o pago único de la prestación de desempleo (regulado por el Real Decreto 1044/1985), mecanismo que celebraba el CESCE en su Dictamen “Cooperativas y reestructuración” de 2012 como instrumento que “ha evitado el cierre de muchas cooperativas” (apdo. 3.5). Este, como se sabe, es el derecho que tienen los desempleados que cumplan una serie de condiciones de recibir en un solo pago el abono de la prestación por desempleo de nivel contributivo siempre que lo destinen a alguno de los siguientes fines: desarrollar una actividad como trabajadores autónomos; realizar una aportación al capital social de una entidad mercantil de nueva constitución; o --que es el supuesto que aquí más nos interesa-- incorporarse de forma estable como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales ya constituidas o constituir las, aunque se haya mantenido un vínculo contractual previo con las mismas. En el caso de las cooperativas, ese importe se puede aplicar a las aportaciones al capital social y a la cuota de ingreso (disp. trans 4.º Ley 45/2002 de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad).

Lo que ocurre es que para que se tenga derecho a este pago único de la prestación por desempleo el trabajador tiene que estar desempleado, y esto que puede parecer una perogrullada tiene su interés en el tema que nos ocupa. En el caso de transmisión de empresas en crisis a los trabajadores sólo podrán ejercer este derecho de capitalización del desempleo las personas que haya cesado de manera previa la relación laboral que tenía (hayan perdido de forma involuntaria el puesto de trabajo, sea por un despido individual, en el marco de un ERE o por cese de la actividad y con un mínimo de cotizaciones) para constituir una nueva sociedad que continúe la actividad o para incorporarse como socios en la antigua sociedad en la que trabajaban convertida ya en cooperativa o sociedad laboral. Esta última posibilidad estaba limitada a los socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales siempre que no hubieran mantenido un vínculo contractual previo con dichas sociedades superior a los 24 meses (Real Decreto 1413/2005), pero esta limitación laboran no opera desde la incorporación de un nuevo artículo 10 LES por la Ley 31/2015. No obstante, dado los límites cuantitativos que tienen este tipo de prestaciones (dos años como máximo), no suelen servir para el desarrollo de iniciativas empresariales de gran entidad, lo que no quita que haya de reconocer su valor como instrumento para iniciar nuevas actividades empresariales y fórmulas de autoempleo.

3.1.2. Transmisión de la empresa

Como decimos, posteriormente a la constitución (e incluso al mismo tiempo, en el periodo de constitución) de la CTA habrá que realizar la transmisión de toda o parte de la empresa para lo que se tendrán que suscribir los pertinentes contratos sean de arrendamiento o de compraventa de empresa o proceder a la pertinente modificación estructural de la sociedad cedente (escisión, segregación o cesión global de activo y pasivo). La elección de uno u otro tipo de transmisión es una cuestión delicada que depende, entre otros aspectos, del régimen fiscal aplicable y de las deudas existentes de la empresa y su posible subrogación por la sociedad cesionaria. Respecto a lo primero, cabe recordar que las operaciones de escisión y segregación, con carácter general, se benefician de un régimen de neutralidad fiscal (arts. 76 y ss. Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades), lo que las hace, en este aspecto, más atractivas que las operaciones de cesión global de activo y pasivo o la venta de empresas que carecen de este trato fiscal. Sin embargo, aunque se pueden utilizar la escisión de sociedades y segregación como fórmulas de transmisión patrimonial, en realidad estos tipos de modificaciones estructurales no están pensadas para esa finalidad.

Más usual en estos casos, y a pesar de no beneficiarse del régimen de neutralidad fiscal, es utilizar el mecanismo de la cesión global de activo y pasivo que es un negocio que sí desempeña genuinamente la función de transmisión o enajenación patrimonial propia de un negocio de compraventa, del que se ocupa el Título IV de la LME. Esta consiste en la transmisión en bloque o en globo de todo el patrimonio de una sociedad por sucesión universal a cambio de una contraprestación que no podrá consistir en acciones, participaciones o cuotas de socio del cesionario (art. 81 LME). Aunque esta venta de la empresa se puede realizar indirectamente, mediante una venta de todas las acciones o participaciones de la sociedad titular, mediante la cesión global del patrimonio la que vende es la sociedad y no los socios de la misma y, por tanto, la operación se puede realizar sobre la base de un acuerdo mayoritario y no necesariamente de esos socios de la vendedora. En cuanto a la transmisión del pasivo de la sociedad cedente a las sociedad beneficiaria, éste se produce en las operaciones de modificación estructurales por el efecto de la sucesión universal por la que el empresario que se subroga en la posición del cedente y tiene que responder de las obligaciones que tenía éste. En particular, en caso de empresas con problemas económicos y riesgo de insolvencia, las deudas laborales, tributarias y de la Seguridad Social, suele ser auténticas rémoras para la transmisión global de la empresa, por lo que en ocasiones conviene acudir a la adquisición de determinados elementos del activo o hacer la transmisión de determinadas unidades productivas en el marco del concurso de acreedores, para que no se tengan que heredar todas las deudas del anterior empresario

Otro mecanismo para transmitir la empresa, o parte de ella, a los trabajadores es a través de un contrato de transmisión de empresa a favor de la CTA constituida. No existe en el ordenamiento jurídico español una regulación específica sobre la transmisión o cesión de la empresa, salvo referencias normativas aisladas, pero según aclara la doctrina para que pueda hablarse en puridad de términos de transmisión de empresa es necesario que se trate de un contrato en que el objeto vendido sea la empresa en su conjunto, con sus elementos esenciales con la finalidad de pueda ser objeto de explotación (Mercadal, 2015). El adquirente, si así se ha pactado en el contrato, puede asumir la totalidad o parte de las deudas de la empresa aunque el transmitente no se liberará de las mismas salvo cuando el acreedor lo consienta (art. 1.205 CC).

3.1.3. Disolución y extinción de la sociedad transmitente

Si la sociedad de capital transmite la empresa a la nueva CTA para que ésta continúe el proyecto empresarial, lo normal es que aquélla desaparezca del tráfico tras su disolución, liquidación y extinción. Transmitida la empresa a los trabajadores constituidos en cooperativa (o en otra fórmula social) se suele abrir el proceso de disolución de la mercantil, sea voluntariamente porque los socios en mayoría así lo

decidan (art. 368 LSC), sea de manera obligatoria, si la sociedad está incurso en una causa legal de disolución, por ejemplo, por el cese de la actividad que constituye el objeto social [art. 363.1, letra a) LSC] o de manera automática, si la sociedad se ha extinguido como consecuencia de una cesión global de activo y pasivo (art. 89.2 LME).

Con carácter general, la disolución de la sociedad abre el período de liquidación que tras el pago de las deudas sociales (art. 385 LSC) y, si hubiera sobrante, el pago de la cuota de liquidación a los socios (arts. 392-394 LSC), se procede a su extinción, con la pertinente cancelación de los asientos registrales (arts. 395-397) y desaparición de la persona jurídica. No obstante, hay que advertir la posibilidad que en caso de insolvencia, los administradores sociales de la mercantil, aún iniciado el proceso de liquidación, tengan la obligación de instar el concurso (art. 365.1 LSC) o que algún acreedor de la misma lo solicite como necesario, lo que puede alterar gravemente la operación de transmisión realizada a favor de los trabajadores. En tal caso conviene advertir que operan los mecanismos de reintegración de bienes a la masa del concurso, con lo que se puede anular la venta o transmisión de la empresa si fue realizada dentro de los dos años anteriores a la declaración del concurso si se considera hecha en perjuicio de la masa activa y aunque no hubiera habido intención fraudulenta por parte del deudor (art. 71 LCon).

No obstante, si la entidad cedente no incurre en una causa de disolución y no es insolvente, no existe ningún impedimento jurídico para que continúe siendo empresario desarrollando otras actividades empresariales, sea porque la sociedad era titular de varias empresas, sea porque se transmitió una única unidad productiva de la empresa habiendo varias, sea porque los socios deciden iniciar un nuevo proyecto empresarial, para lo que se podrá invertir los recursos obtenidos con la venta a los trabajadores constituidos en CTA. Otra cosa distinta es si puede hacer competencia a la CTA tras la transmisión de empresa. Si ha habido una verdadera compraventa o sucesión de empresa, en el sentido de que junto a la transmisión de los bienes materiales se han transmitido bienes inmateriales, clientes y expectativas de ganancia, debemos considerar implícito el pacto de no competencia del vendedor tanto por la necesaria buena fe contractual (art. 1258 CC y art. 57 C de c) como por el régimen de competencia desleal por ser objetivamente contraria a la buena fe (art. 4 LCD) (como reconoce la STS de 18 de mayo de 2012), lo que no quita que sea aconsejable estipular expresamente esta obligación de no competencia en el contrato de transmisión de la empresa. Por otra parte, que desaparezca el empresario social cedente tras la transmisión de la empresa, no tiene por qué tener efectos significativos en el tráfico, ya que la transmisión de empresa permite que la CTA se subrogue en la posición contractual y jurídica de la cedente, con lo que no se pierden ni proveedores ni clientes y si la empresa tenía una imagen en el mercado que se quiere conservar, por ejemplo cara a la clientela, la transmisión del nombre comercial, la marca, el rótulo de establecimiento y el resto de elementos distintivos de la empresa a la CTA, permite la total continuación de la empresa, a pesar de la venta realizadas a favor de la cooperativa.

Adquisición del control de la empresa y transformación en una CTA

3.2.1. Venta de las acciones o participaciones de la sociedad titular de la empresa

En el segundo gran supuesto de transmisión de una empresa a los trabajadores es la venta de capa o transmisión de todas las acciones o participaciones representativas del capital de la sociedad titular de la empresa. Este tipo de transmisión exige que el empresario que quiere vender su empresa sea una entidad mercantil (aunque puede ser una sociedad unipersonal), pero como esto es lo usual en el tráfico, esta forma de transmitir una empresa es muy habitual dada las ventajas tanto fiscales (no tributa por IVA ni en el momento de transmisión por las plusvalías generadas ni está sujeta, en su caso, al impuesto municipal sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana) que la hace una operación más interesante que una cesión global de activo y pasivo o una venta de empresa, como operativas, dado que sólo se requiere la pertinente transmisión de acciones o participaciones sociales. El gran obstáculo es que para que este tipo de venta conlleve la transmisión total de la empresa es

imprescindible la participación de todos los socios de la sociedad que se está vendiendo y de ahí los frecuentes derechos de arrastre (drag-along).

3.2.2. Transformación en una CTA

Una vez realizada la venta de acciones y participaciones, los empleados convertidos en socios a través de la titularidad de la sociedad que explota la empresa, pueden decidir la transformación de la sociedad, que es un tipo de modificación estructural con peculiaridades propias regulado en el Título I de la LME (arts. 3-21), pudiendo incorporar en el proceso a nuevos socios. Evidentemente la transformación de la empresa de capital en una de economía social es mucho más sencilla si en lugar de transformarse en una CTA se decide su conversión en sociedad laboral, pues en ese caso sólo hay que cumplir los requisitos que contiene el artículo 1.2 de la Ley 44/2015 de Sociedades Laborales y Participadas para obtener la calificación administrativa correspondiente (que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido; y que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social, salvo excepciones).

Pero si se opta por la transformación en una CTA, tipo social cuya estructura y diseño presenta una serie de ventajas frente a otras alternativas, habrá que conjugar los preceptos de la LME con la legislación especial de las sociedades cooperativas que sea aplicable (Alfonso, 2002), en la que ya se admite de manera unánime las transformaciones heterogéneas. Recordemos que la LME señala que en virtud de la transformación una sociedad adopta un tipo social distinto, conservando su personalidad jurídica (art. 3 LME) y admite expresamente la transformación de una sociedad mercantil inscrita en una sociedad cooperativa (art. 4.5 LME), estableciendo que esta operación se regirá en lo referente a los requisitos y efectos de la transformación por la legislación que le sea aplicable (art. 7.1 LME). Según la Ley estatal de cooperativas cualquier sociedad que no tenga carácter cooperativo podrán transformarse en una sociedad cooperativa siempre que, se cumplan los requisitos de la legislación sectorial y que los respectivos miembros de aquéllas puedan asumir la posición de cooperadores en relación con el objeto social previsto para la entidad resultante de la transformación (art. 69.1 LCOOP), que en el caso de una CTA significa que tengan capacidad para contratar la prestación de su trabajo (art. 80.2 LCOOP). Un aspecto que, de nuevo, hay que tener en cuenta es la necesidad de modificar el tipo de relación de los trabajadores con la cooperativas, que pasa de ser laboral a tener carácter societario (art. 80.1 LCOOP), lo que requiere una adaptación de los contratos laborales a la nueva situación jurídica.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, C. C. (2008). Representación sindical y fábricas recuperadas: un mapa de la cuestión. *Kairos*, 12 (22), 1-20.
- Alfonso Sánchez, R. (2002). *La transformación de la sociedad cooperativa*. Edersa. Madrid.
- Azzellini, D. (2014). Empresas recuperadas por trabajadores en el hemisferio norte durante la crisis actual. *Revista Org&Demo*, 15(1), 9-24.
- Barea, J. & Monzón, J.L. (1992). *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid
- Browning, M. & Lewchuk, W. (1990). Workers' preferences for co-operatives versus private buy-outs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 14(2), 261-283.
- Buil Aldana, I. & Cerdá Masip, A. Álvarez Jiménez, F. (20125). "When debt is the new equity": capital de riesgo y "distressed investing" en un marco de crisis económica y reforma concursal. *Revista Española de Capital Riesgo*, 1, 3-20.
- Calvo Ortega, R. (2003). Las figuras de la Economía Social en la Constitución Española de 1978. *CIRIEC-España*, 47, 159-174.
- CECOP-CICOPA Europa (2012) *The resilience of the cooperative model* (<http://www.cecop.coop/The-study-The-resilience-of-the>).
- COCETA (2015). *De empresa en crisis a empresa cooperativa*
- Comisión Europea (2004). *Comunicación sobre el fomento de las cooperativa en Europa*.
- Comisión Europea (2006). *Aplicar el Programa comunitario de Lisboa para el crecimiento y el empleo. Transmisión de empresas. Continuidad mediante la renovación*.
- Dasso, Ariel A. (2011). La reforma de la ley de Concursos y Quiebras según ley 26.684. La observable constitucionalidad de cramdow cooperativo. *Diario La Ley*, 23 de junio de 2011
- Díaz Foncea, M. & Marcuello Servós, C. (2010). Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC-España*, 67, 23-44.
- FAECTA (2014). *Da el relevo, coge el testigo*.
- Fernández-Albor Baltar, A. (1992). Sociedades anónimas laborales: aspectos societarios y problemáticos de adaptación a la nueva regulación en materia de sociedades. *Dereito*, 1(11), 151-188.
- Fuentes Saugar, P. & Mainar Causapé A.J. (2015). Impacto económico y en el empleo de la Economía Social en España. Un análisis multisectorial. *CIRIEC-Jurídica*, 83, 63-82.
- Gomez Calero, J. (2002). *Las sociedades laborales*, 2002, Granada, Comares.
- Gonzalez-Meneses, M. & Álvarez-Royo, S. (2013). *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*, Dykinson.
- Gutiérrez Gilsanz, A. (2011). Cesión global de activo y pasivo y concurso de acreedores. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, 14, 151-170.

- Krugman, P. (2009). El retorno de la economía de la depresión: y la crisis actual. Letras de Crítica.
- Mercadal Vidal, F. (2015). El contrato de compraventa de empresa. Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al Prof. Illescas Ortiz, 471-482.
- Ruggeri, A. (2014). Informe del IV relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina, Programa Facultad Abierta, Buenos Aires.
- Vargas Vasserot, C. (2006). La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con socios y terceros. Aranzadi. Cizur Menor.
- Vargas Vasserot, C. (2015). Las cooperativas de crédito y su posición dentro del modelo cooperativo. Integración frente a diferenciación en el marco de la reforma del sistema financiero. REVESCO, 117, 50-76.
- Vargas Vasserot, Gadea, E. & Sacristán, F. (2015). Derecho de la sociedad cooperativa, T. I. La Ley, Madrid.
- Zapatero Ranz, J. A. (1990). Capitalismo social en USA. Economía y Sociología del Trabajo, 9, 119-125

LOS PRINCIPIOS DEL DERECHO COOPERATIVO EUROPEO. El proyecto PECOL del Grupo de Estudio en Derecho Cooperativo Europeo (SGECOL)

Dra. Gemma Fajardo García
Profesora Derecho Mercantil e
Investigadora del IUDESCOOP.
Universitat de València (España).
fajardo@uv.es

Dra. Deolinda Meira.
Profesora Derecho Mercantil
Instituto Politécnico do Porto CEOS.PP/ISCAP/Portugal
dl.meira@sapo.pt

1. LA AUSENCIA DE UN DERECHO COOPERATIVO EUROPEO.

Las cooperativas surgen en Europa en la segunda mitad del siglo XIX, y se extienden por la mayor parte de los países europeos y sectores económicos; sin embargo, a pesar de su implantación en Europa, el concepto de cooperativa y el marco jurídico al que se hallan sometidas dista mucho de unos países a otros. Ni todo los Estados tienen una ley que regule las cooperativas, ni aquellos que la tienen coinciden ni siquiera en la forma jurídica atribuida a la cooperativa. En unos países tiene la consideración de asociación, en otros de sociedad, civil o mercantil y en otros se identifica como una entidad de base mutualista (Münkner, 2015: 17-19)..

La Unión Europea (UE) nació con la voluntad de crear un mercado común, y no estaba entre sus objetivos crear un derecho de sociedades o de cooperativas europeo. Sin embargo, se atribuyó competencias legislativas para suprimir las restricciones a la libertad de establecimiento y hacer equivalentes las garantías exigidas en los Estados miembros a las sociedades para proteger los intereses de socios y terceros (art. 50 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea TFUE).

Así se inicia un proceso de armonización o aproximación de las legislaciones europeas en materia de sociedades. Proceso que con el tiempo se manifestó insatisfactorio, por su lentitud y por el amplio margen de discreción que las directivas dejaban a los Estados a la hora de adaptar sus leyes. Más tarde la estrategia de la Unión Europea en materia de sociedades se orientó hacia la creación de un modelo de entidad sometida a un estatuto europeo, común en todos los Estados y ajeno a los derechos nacionales . Como resultado de esta estrategia se aprobó el Reglamento 2157/2001 de la Sociedad Anónima Europea .

No sorprende por tanto que en 1989 la Comisión Europea propusiera la elaboración y aprobación de un estatuto jurídico para la Sociedad Cooperativa Europea ; estatuto que se aprobó mediante el Reglamento nº 1435/2003 , sin haberse llevado a cabo una armonización previa de las normas cooperativas europeas, ni siquiera de aquellas que regulan los elementos distintivos más importantes de la cooperativa, a diferencia de lo ocurrido con la sociedad anónima.

El Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE) no nació con la finalidad de armonizar las

legislaciones cooperativas, sino con la finalidad de dotar a las cooperativas de un instrumento normativo específico que les permita realizar operaciones de cooperación y de integración transfronterizas (Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE de 2 de mayo de 2006). Pero además, el Estatuto de la SCE no ha conseguido crear ni quiera un marco “europeo” completo para estas sociedades (Fici, 2014), por las frecuentes remisiones a la legislación nacional aplicable en la sede de la SCE y al estatuto de la SAE, y no ha tenido el éxito esperado (Informe de la Comisión Europea de 23 de febrero de 2012 sobre la aplicación del Reglamento de la SCE).

La adopción del Estatuto de la SCE no ha cubierto por tanto la necesidad de armonizar mínimamente las legislaciones cooperativas europeas, como ha recordado el Parlamento Europeo en su Resolución de 2 de julio de 2013 sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/2321(INI)) .

Por otra parte, cabe mencionar que la Comisión Europea en su Comunicación de 23 de febrero de 2004 sobre la Promoción de las Cooperativas en Europa (COM(2004)0018) , ha renunciado expresamente a promover la armonización de la legislación cooperativa, sugiriendo en cambio que sean las organizaciones cooperativas quienes tomen la iniciativa de desarrollar reglamentaciones tipo que fomenten una progresiva aproximación de las normas nacionales (Henry, 2012).

Es en este contexto y ante la ausencia de iniciativas por parte del sector cooperativo, que un grupo de profesores expertos en derecho cooperativo, de diversas universidades europeas constituyeron en 2011 el grupo de estudio SGECOL (Study Group on European Cooperative Law) , con el fin de trabajar en el diseño de unos principios generales de lo que debería ser el derecho cooperativo europeo, a partir de la experiencia de las legislaciones cooperativas europeas. Estos principios son conocidos como Principles of European Cooperative Law (PECOL).

2.- EL PROYECTO SOBRE LOS PRINCIPIOS DE LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA EUROPEA.

Desde su constitución en 2011 hasta 2017, fecha de publicación de su trabajo, SGECOL ha llevado a cabo el estudio de la cooperativa en los diversos ordenamientos jurídicos europeos, con el fin de extraer esos principios que, formulados jurídicamente, pueden considerarse característicos de las cooperativas.

En la determinación de esos principios “ideales” del derecho cooperativo se ha tomado en consideración la cultura compartida en Europa procedente de la legislación sobre cooperativas a nivel nacional y europeo (Reglamento de la SCE); la Declaración sobre la Identidad Cooperativa (ACI, 1995) y la Recomendación nº 193/2002 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas ; las mejores prácticas en cuanto a los estatutos y normas internas de las cooperativas, y la legislación sobre formas de organización empresarial, con especial hincapié en el derecho mercantil de sociedades.

PECOL no tiene el propósito específico de promover la armonización de las legislaciones nacionales sobre cooperativas (Fajardo et alii, 2013); pero si aspira a que estos principios sean reconocidos y asumidos por las organizaciones cooperativas y puedan constituir un referente para los legisladores a la hora de regular las cooperativas .

Esta comunicación presentada por dos profesoras, miembros de SGECOL y partícipes en dicho estudio, tiene como objetivo dar a conocer las principales conclusiones del estudio .

El estudio concluye con la propuesta de una serie de normas que contendrían esos principios básicos del derecho cooperativo europeo, estructurados en cinco capítulos . Esta comunicación sigue la estructura de los Principios del Derecho Cooperativo Europeo (PECOL). Así, comenzaremos por centrarnos en

la definición y los objetivos de las cooperativas. Después veremos la gobernanza cooperativa, las especificidades de su estructura financiera y de la auditoría cooperativa y, finalmente, las formas de intercooperación.

3.- ¿QUÉ ES UNA COOPERATIVA Y CUÁLES SON SUS OBJETIVOS EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA EUROPEA?

En primer lugar cabe advertir que el régimen jurídico de las cooperativas es consecuencia de su naturaleza mutualista, y de los principios y valores que le caracterizan (Namorado, 2001).

Las cooperativas se identifican en la legislación europea como personas jurídicas de derecho privado que llevan a cabo cualquier actividad económica, sin fin lucrativo, y principalmente en interés de sus miembros, como consumidores, proveedores o trabajadores de la empresa cooperativa.

En efecto, las cooperativas son organizaciones formalmente constituidas a las que se les otorga personalidad jurídica, y por tanto capacidad para ser titulares de derechos, obligaciones y responsabilidades. Son personas jurídicas de derecho privado, lo que no les priva de poder establecer relaciones de colaboración con los poderes públicos, incluso integrar entre sus miembros a entidades públicas o empresas públicas.

Las cooperativas desarrollan actividades económicas con criterios de eficiencia y rentabilidad y por ello también tienen la consideración de empresas. Sin embargo, las cooperativas a diferencia de las sociedades de capital, son organizaciones sin fin de lucro porque su objetivo principal no es generar beneficios repartibles entre los que aportan capital, sino satisfacer los intereses de sus miembros en las mejores condiciones posibles. La cooperativa es un instrumento de satisfacción de las necesidades individuales y colectivas de sus miembros que, en su seno y a través de ella, cooperan. Y es precisamente este fin específico el que otorga identidad propia a la cooperativa y justifica la existencia del derecho cooperativo (Fici, 2015)

En otras palabras, los miembros de una cooperativa tiene un interés directo en la actividad económica desarrollada por la cooperativa, en la que participan como trabajadores, proveedores o consumidores de bienes o servicios. Precisamente es su capacidad y compromiso de participar directamente en la actividad económica lo que les legitima para ser miembros de la cooperativa, como en las entidades mutualistas.

Pero las cooperativas, si lo prevén sus estatutos, pueden tener también miembros que no participan en la actividad económica de la cooperativa, ello permite distinguir entre miembros cooperadores y no cooperadores. Estos últimos no cooperan pero colaboran en la consecución de los objetivos de la cooperativa de diversa forma, pueden ser inversores, voluntarios u organismos públicos. Para constituir una cooperativa debe exigirse al menos la presencia de dos miembros cooperadores.

No obstante y a pesar de la naturaleza prevalentemente mutualista de la cooperativa, las últimas tendencias ponen de manifiesto como la forma cooperativa es utilizada también por grupos promotores para llevar a cabo proyectos empresariales con fines de interés general. En estos casos no se exige la participación de los miembros en la actividad económica y estos han de ser de diversas categorías (trabajadores, voluntarios, inversores, entidades públicas, y usuarios). Esta tendencia ha tenido reconocimiento en diversas legislaciones europeas, como es el caso de Italia con las cooperativas sociales o de Francia con las cooperativas de interés colectivo .

Como podemos ver, la finalidad cooperativa de satisfacer los intereses de sus miembros se lleva a cabo a través de la participación de estos en la actividad económica desarrollada por aquella. Esta actividad, que conocemos en España como “actividad cooperativizada”, permite proveer de bienes, servicios o empleos a los miembros de la cooperativa. La cooperativa aplicará en su desarrollo el principio de igualdad de trato entre sus miembros y regulará en sus estatutos las condiciones en que participarán, con especial atención a la extensión mínima de dicha participación. El incumplimiento por parte de los miembros o de la cooperativa de las obligaciones derivadas de la actividad cooperativizada es causa justificada para la expulsión o para la separación de aquellos.

A pesar de que la actividad cooperativizada se desarrolla con los miembros de la cooperativa y en interés principal de éstos, las legislaciones cooperativa suelen reconocer la posibilidad de desarrollar estas actividades también con terceros no miembros.

Se denominan “actividades cooperativizadas con no miembros” la provisión a terceros de bienes, servicios o empleos de la misma clase que los prestados a los cooperativistas.

En principio y salvo que los estatutos dispongan lo contrario, las cooperativas deberían poder realizar estas actividades. En este caso deben dar a los no miembros la opción de convertirse en cooperativistas e informarles de ello. En todo caso, si las cooperativas desarrollan este tipo de actividades deberán mantener una contabilidad separada de estas operaciones con referencia a las realizadas con los cooperativistas.

4.- LOS MIEMBROS DE LA COOPERATIVA. CAPACIDAD, DERECHOS Y OBLIGACIONES.

La cooperativa es una entidad de base mutualista y como tal, no sólo tiene como objetivo principal satisfacer en las mejores condiciones las necesidades e intereses de sus miembros, sino que está abierta a cualquier persona capaz y dispuesta a aceptar la responsabilidad de ser miembro.

Por ello se hace necesario que los estatutos de la cooperativa aseguren que las solicitudes de adhesión se tramiten debidamente, dentro de un plazo razonable y por un órgano designado al efecto; que la denegación de admisión sea motivada; que el candidato tenga derecho a apelar a la asamblea tal decisión y a ser oído antes de que ésta resuelva.

Nadie tiene el derecho absoluto de adhesión a una determinada cooperativa. Los estatutos pueden condicionar la admisión de miembros al cumplimiento de requisitos razonables relacionados con su tipo y objetivo, pero no pueden discriminar por razones de género, sociales, raciales, políticas o religiosas, ni por cualquier otra restricción artificiosa, como podría ser exigir un elevado importe de ingreso no justificado por razón del servicio prestado.

El carácter abierto de la cooperativa se complementa con el carácter voluntario de la adhesión del miembro a la cooperativa. Respondiendo a la naturaleza asociativa de la cooperativa, sus miembros deben ser libres para permanecer en la cooperativa, no pudiendo ser excluidos arbitrariamente de la misma. Así, los estatutos de la cooperativa deben determinar las causas y el procedimiento aplicable a la extinción, por cualquiera de las partes de la relación cooperativa; y deben regular el plazo de preaviso exigido y las consecuencias económicas de la extinción. En todo caso de extinción de la relación, el socio debe tener derecho a ser oído antes de que la decisión sea tomada; a ser informado de las razones que motivaron la decisión tomada en su contra; a poder recurrir ante la asamblea general la decisión adversa, y a ejercitar cualquier otra medida legal que le ampare.

La condición de miembro de la cooperativa va a implicar entre otras cosas, un haz de derechos y obligaciones.

Derechos individuales como el derecho a participar en la actividad cooperativizada, en las actividades de educación y formación cooperativa y en la gobernanza de su cooperativa, asistiendo y participando activamente en las reuniones, presentándose como candidato a las elecciones o votando en los órganos sociales. También tiene derecho, cuando corresponda, a recibir retornos por su participación en la actividad cooperativizada, e intereses por sus aportaciones a capital. De especial importancia es el derecho del socio a solicitar y recibir información financiera y de otra naturaleza en los términos establecidos en la ley y los estatutos de la cooperativa. Correlativamente con este derecho, los administradores y directores de la cooperativa deben asegurar que ésta opera con un alto nivel de transparencia y proveen a los socios de información suficientemente clara para permitirles el control de la cooperativa. En particular, se asegurarán de que se elaboren, auditen y pongan a disposición de los miembros las cuentas anuales, el informe anual de gestión y los informes de auditoría financiera y cooperativa.

Los socios también tiene derechos colectivos, que pueden ejercer agrupadamente, como el derecho a solicitar y recibir cualquier información necesaria para el desempeño de su función como miembro de la cooperativa; a proponer candidatos para los órganos sociales; a solicitar la convocatoria de una asamblea general, añadir temas al orden del día o hacer propuestas de acuerdos; exigir la auditoría de la cooperativa, promover la modificación de estatutos, la reestructuración o la disolución de la cooperativa.

Entre las obligaciones de los miembros de las cooperativas cabe citar la de participar en las actividades cooperativizadas en la medida y/o nivel mínimo establecido estatutariamente; hacer la aportación a capital que corresponda; participar en la gobernanza cooperativa y en las acciones de educación y formación previstas para los miembros, y otras obligaciones impuestas por la ley o por los estatutos de la cooperativa, que pueden en algunos casos incluir la obligación de asumir una parte de las deudas o pérdidas de la cooperativa. En cuanto a los miembros inversores, la obligación principal es la de desembolsar el capital suscrito.

5.- LA GOBERNANZA COOPERATIVA, ¿QUÉ ELEMENTOS LE CARACTERIZAN EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA EUROPEA?

La gobernanza cooperativa debe reflejar la naturaleza mutual, democrática y autónoma de la cooperativa, y debe funcionar de acuerdo con los valores y principios cooperativos, incluyendo la responsabilidad social cooperativa.

Las estructuras de gobernanza pueden variar con base en el tamaño y tipo de la empresa cooperativa o del sector en el que opera; pero en todo caso, deben asegurar siempre su autonomía y el control democrático por parte de sus miembros.

A menos que los estatutos de la cooperativa indiquen lo contrario, en las cooperativas pequeñas todos los miembros participarán directamente en la toma de las decisiones, y en las demás, la gobernanza se dividirá entre un órgano que permita a los miembros el control final de la organización (la asamblea general) y uno o varios órganos o comisiones, responsables de la gestión diaria de la cooperativa y que responderán ante los miembros.

La asamblea general puede ser organizada como una única asamblea o varias asambleas separadas. Las cooperativas con una amplia o dispersa membresía, o las cooperativas con diferentes categorías de socios, pueden prever en sus estatutos reuniones sectoriales.

La asamblea general tiene la competencia para examinar la información financiera y demás información sobre el desarrollo económico y cooperativo de la cooperativa, así como de la actividad y resultados de las empresas y entidades en las que participe la cooperativa; nombrar y destituir a los miembros de órganos y comisiones y auditores financieros; y tomar las decisiones fundamentales sobre la reestructuración o disolución de la cooperativa, la modificación de sus estatutos, la participación en entidades jurídicas o grupos, o el establecimiento de filiales.

La cooperativa debe celebrar anualmente asambleas generales; pero también podrá celebrar asambleas extraordinarias, y deberá hacerlo cuando le sea solicitado por un cierto número o porcentaje de miembros, por un órgano autorizado para ello conforme a la ley o los estatutos, o por la entidad auditora.

La votación en una asamblea general se basa en principio en la regla de un miembro un voto con independencia del capital aportado; pero cuando sea necesario para un mejor funcionamiento de la cooperativa, los estatutos podrán atribuir votos plurales, no relacionados con la aportación de capital, excepto en el caso de los miembros inversores.

El voto plural puede reflejar en cambio la participación en la actividad cooperativizada, el número de miembros en una sección particular, o la representación equilibrada de las distintas categorías de miembros. Cuando los estatutos recojan esta opción deben garantizar que en ningún caso los socios inversores o una minoría de socios cooperadores controlan la cooperativa. Para ello deberá señalarse cuál será el porcentaje máximo de votos que podrán detentar éstos en cada asamblea en relación con el conjunto de votos de los miembros presentes y representados en la misma.

Una adecuada convocatoria previa del orden del día indicando el día, la hora y el lugar de celebración de la asamblea garantiza que los miembros tienen la oportunidad de asistir, mientras que la exigencia de quórum garantiza que los acuerdos son representativos de la mayoría.

Las decisiones se deben tomar por mayoría simple de los votos emitidos, pero las decisiones fundamentales, requerirán de mayorías cualificadas que se adoptarán siempre conforme a la regla de un voto por miembro.

El órgano de administración de la cooperativa, cuando exista, tendrá como funciones la gestión, representación y supervisión de los directivos o gerentes. Estas tres funciones pueden ser llevadas a cabo por un consejo de administración (sistema monista) o dividida entre un órgano de dirección y un órgano de supervisión (sistema dualista).

Las facultades de gestión y representación de la cooperativa pueden ser atribuidas a un consejo de administración en el sistema monista, a una consejo de dirección en el sistema dual, o a uno o más administradores. La facultad de supervisión en el sistema dual se lleva a cabo por un órgano distinto al consejo de dirección. En el sistema monista la supervisión la lleva el consejo de administración o pueden crearse comisiones en este órgano o en la asamblea general con el fin de llevar a cabo la supervisión.

En cuanto a la composición de los miembros de los órganos de administración y supervisión, deberá tenerse en cuenta la diversa composición de los miembros de la cooperativa, por ejemplo, su procedencia geográfica o las diversas categorías de miembros. La mayoría de los componentes de los órganos de administración y supervisión son miembros cooperadores. Cuando los suplentes no hubieran sido elegidos previamente, el consejo de administración podrá tener la facultad de cooptar miembros para cubrir los puestos vacantes hasta su elección por la asamblea.

La ley o los estatutos establecerán el número máximo y mínimo de miembros por cada órgano; la duración del mandato y número de mandatos que como máximo puede ejercerse; las condiciones en cuanto a la paridad de género; el sistema de retribución si la tuvieran; el procedimiento para la designación o elección de administradores, los requisitos para su elección y las causas para su destitución. Los requisitos que se establezcan para ser miembro del órgano de administración, no podrán, separada o conjuntamente, limitar el derecho democrático de los miembros a elegir y ser elegido administradores.

Los deberes de los administradores y directivos de la cooperativa incluyen la obligación de adhesión a los valores, principios y prácticas características de la cooperativa, además de la obligación de cumplir la ley y los estatutos de la cooperativa, y sus deberes de honestidad, lealtad, buena fe, diligencia y competencia.

6.- ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE UNA COOPERATIVA EN LA LEGISLACIÓN EUROPEA?

Las cooperativas disponen de una estructura financiera específica para la consecución de sus objetivos, que respeta los valores y principios cooperativos universalmente reconocidos. Como organizaciones empresariales, las cooperativas pueden utilizar cualquier tipo de instrumento financiero como fuente de capital, siempre que sea compatible con su naturaleza cooperativa.

Las principales características de la estructura financiera de la cooperativa se encuentran en relación al capital social, las reservas y la distribución de los resultados del ejercicio.

Las cooperativas no deben requerir de un capital social mínimo a menos que las leyes o estatutos dispongan lo contrario, pero de existir capital, éste debe ser variable, favoreciendo con ello el ingreso y baja de los socios.

Los estatutos de la cooperativa podrán fijar la cuantía mínima y la naturaleza de la aportación de cada miembro al capital social, respetando el principio de adhesión abierta.

La adquisición de participaciones no atribuye por sí misma la condición de miembro cooperador. La aportación a capital social tiene carácter instrumental frente a la obligación del cooperativista de participar en la actividad cooperativa, por esta razón los derechos y obligaciones de los cooperativistas se atribuyen en atención a esta y no a su aportación a capital. Por ello mismo, la contribución de los cooperativistas al capital social debe ser en igual medida, salvo que los estatutos de la cooperativa establezcan otro criterio, como por ejemplo, en proporción a la participación en la actividad cooperativizada.

La ley puede permitir que los estatutos de la cooperativa requieran a los nuevos socios que aporten más capital o una aportación superior al mínimo establecido con el fin de ajustarse de manera razonable a las nuevas condiciones.

En todo caso, ningún socio podrá poseer un porcentaje de capital social superior al máximo establecido por la ley o los estatutos de la cooperativa.

El capital desembolsado puede ser remunerado con intereses si los estatutos de la cooperativa lo prevén y la asamblea así lo decide. El tipo de interés podrá variar según la naturaleza obligatoria o voluntaria de la aportación y la categoría del miembro (cooperativista o no). En todo caso, el tipo de interés no podrá ser superior al tipo razonable que sea necesario para obtener y retener el capital suficiente para mantener el negocio.

La ausencia de fin de lucro en las cooperativas no les impide remunerar dentro de ciertos límites, las aportaciones sociales suscritas por los cooperativistas y por los miembros inversores. En el caso de los cooperativistas, la finalidad de esta remuneración será compensar el esfuerzo que, para los mismos representan las aportaciones a capital, constituyendo simultáneamente, un incentivo para que los cooperativistas hagan aportaciones a capital más significativas (Meira & Ramos, 2014).

Las aportaciones sociales pueden transmitirse pero sólo entre miembros o candidatos a serlo. La transmisión estará sujeta siempre a su aprobación por el órgano designado. Las aportaciones suscritas por los miembros inversores no son transmisibles sin permiso del órgano competente de la cooperativa. En cualquier caso, las aportaciones a capital no pueden ser embargadas por acreedores personales de los miembros.

Por último, los miembros que causan baja de la cooperativa podrán ser reembolsados del valor nominal de sus aportaciones y de su parte en las reservas repartible, en los términos previstos en los estatutos, los cuales pueden supeditar el reembolso a condiciones razonables. En la determinación del importe a reembolsar podrá tenerse en cuenta los intereses y retornos pendientes de abono y las pérdidas imputables al socio no satisfechas.

Este derecho al reembolso es posible gracias a la variabilidad del capital social y se fundamenta en el principio cooperativo de adhesión voluntaria y abierta de los cooperativistas.

En las cooperativas existen reservas obligatorias y voluntarias. Las primeras incluyen las reservas legales y otras reservas requeridas por la ley o los estatutos de la cooperativa, como la reserva de educación, formación y promoción cooperativa.

La reserva legal y la reserva de educación, formación y promoción, son irrepartibles, incluso en caso de disolución de la cooperativa. Esta irrepartibilidad y su destino a la promoción del cooperativismo tras la liquidación de la cooperativa (el llamado principio de distribución desinteresada), favorece la libre adhesión de los miembros de la cooperativa, evita decisiones especulativas y refleja la función social de la cooperativa.

Teniendo en cuenta las finalidades de la reserva de educación, formación y promoción esta podrá ser tratada como un patrimonio separado si así lo establece la Ley, como en España o Portugal.

La reserva legal se constituye con un porcentaje del excedente neto anual de la cooperativa sujeto en principio, a un límite previsto en la ley o en los estatutos; y otro porcentaje de los beneficios netos anuales establecido en los estatutos, entre otros recursos. La reserva de educación, formación y promoción por su parte se constituye con un porcentaje del excedente neto anual y la parte de los beneficios netos anuales no destinados a la reserva legal, junto con otros recursos previstos en los estatutos.

La reserva legal sólo puede destinarse a cubrir pérdidas que no puedan ser cubiertas con otras reservas. Es decir, la imputación de pérdidas a la reserva legal tiene carácter subsidiario. La reserva legal funciona como una primera línea de defensa del capital social, evitando que las pérdidas generadas en la actividad empresarial de la cooperativa incidan directamente sobre el capital y determinen su reducción.

La reserva de educación, formación y promoción debe utilizarse para la educación y formación técnica y en valores, de los cooperativistas, miembros de los órganos sociales, directivos y empleados de la cooperativa; y para informar al público en general sobre el modelo cooperativo.

Las reservas voluntarias son acordadas por la asamblea general que deberá determinar su modo

de constitución, implementación y liquidación, y en particular su naturaleza irrepartible o repartible, organizándose en este caso mediante cuentas individuales de los miembros.

Las cooperativas gozan de autonomía patrimonial con respecto al patrimonio de sus socios, por lo que ninguno de estos responderá de las deudas de la cooperativa más allá del capital social suscrito, a menos que los estatutos establezcan su responsabilidad por dichas deudas, en cuyo caso, deberán fijar un límite máximo.

Los resultados económicos de la actividad cooperativizada con los miembros pueden ser excedentes o pérdidas en la actividad cooperativizada. Los excedentes cooperativos son la diferencia entre los ingresos y los gastos generados en la actividad cooperativizada con los socios, mientras que las pérdidas de la actividad cooperativizada son el exceso de los gastos sobre los ingresos generados en dicha actividad.

Los excedentes cooperativos podrán destinarse conforme acuerde la asamblea general a su distribución entre los cooperativistas como retorno cooperativo en proporción a su participación en la actividad cooperativizada, o aplicarse a reservas, repartibles o irrepartibles. Por su parte, las pérdidas generadas en la actividad cooperativizada podrán ser cubiertas con cargo a las reservas, comenzando con las voluntarias, o con cargo a los cooperativistas en proporción a su participación en la actividad cooperativizada y de forma limitada al valor de los bienes y servicios recibidos.

Las cooperativas de interés general no podrán en cambio distribuir excedentes entre sus miembros.

Las cooperativas también pueden obtener otros resultados, incluyendo los procedentes de la actividad cooperativizada con no miembros y resultados de la titularidad de acciones y otros activos; pero sea cual sea su origen, estos resultados serán destinados a reservas irrepartibles. Las pérdidas procedentes de estas actividades se cubrirán asimismo con las reservas, comenzando con las voluntarias.

En caso de liquidación de la cooperativa los miembros tendrán derecho a recuperar el valor nominal de su aportaciones a capital social y en su caso la cuota parte que les corresponda de las reservas repartibles, siendo el haber sobrante repartido de acuerdo con el principio de distribución desinteresada. Este mismo destino tendrán las reservas irrepartibles cuando la cooperativa pierda su forma jurídica por transformación, fusión, escisión, o cualquier otra modificación estructural, a menos que la nueva entidad jurídica también esté sometida al principio de distribución desinteresada en caso de liquidación.

7.- LA AUDITORÍA COOPERATIVA CLAVE EN LA IDENTIFICACIÓN DE LA COOPERATIVA Y DE SUS PROGRESOS.

Las cooperativas tienen que realizar periódicamente una auditoría financiera, de conformidad con la ley y teniendo en cuenta la naturaleza y volumen de sus actividades, y una auditoría cooperativa.

La auditoría cooperativa tiene por finalidad verificar si las cooperativas prosiguen los objetivos definidos por la ley y por los estatutos, y si su estructura y actividad son coherentes con su identidad en cuanto cooperativas. Son por tanto varios los objetivos perseguidos por la auditoría cooperativa: defender los intereses de la cooperativa y de los cooperativistas, asegurar que el fin mutualista así como la constitución financiera interna de la cooperativa son respetados; tutelar los intereses de las personas que contratan con las cooperativas y en particular de los acreedores; proteger el interés general de la comunidad, asegurando el buen funcionamiento de la cooperativa en cuanto que unidad económica con relevante función social; asegurar la confianza general de los organismos públicos y de los agentes económicos en la idoneidad de la cooperativa.

Por todo ello la auditoría cooperativa representa tanto un derecho como un deber para la cooperativa (Munkner, 2015).

La auditoría cooperativa debe incluir principalmente, cual es el volumen de actividad cooperativizada con miembros y con no miembros; la utilización y resultado procedente de las filiales; la participación de los miembros en el gobernanza; el control democrático de la cooperativa por sus miembros; la composición de los activos; el origen y distribución de los resultados económicos, la cuantía de las reservas repartibles e irrepartibles; la sostenibilidad económica de la empresa; la existencia de prácticas de cooperación entre cooperativas y de responsabilidad social cooperativa; el nivel de participación en actividades de formación y educación cooperativa; el modo en que el interés general ha sido perseguido y la participación de los interesados en las cooperativas de interés general.

La auditoría cooperativa debe realizarse por auditores especialmente cualificados e independientes, de manera que se garantice la autonomía de las cooperativas. La entidad auditora puede ser el Estado, otra autoridad pública, las uniones o federaciones de cooperativas u otras entidades privadas reconocidas por el Estado de acuerdo con unos requisitos mínimos establecidos por la ley. La entidad auditora se asegurará de la formación continua de los auditores; de disponer de una relación de los mismos; de realizar la auditoría mediante auditores independientes y cualificados; de que el coste de la auditoría sea razonable teniendo en cuenta la actividad llevada a cabo por el auditor, así como la actividad, tamaño y capacidad financiera de la cooperativa auditada. El Estado debe garantizar el cumplimiento de estas obligaciones sancionando su violación.

Una vez realizada la auditoría de la cooperativa el auditor emite un informe que incluye entre otras las conclusiones obtenidas así como consejos sobre cómo afrontar las deficiencias detectadas. El auditor comunica este informe a los órganos de la cooperativa y un resumen del mismo a la autoridad pública competente.

El informe debe ser debatido en la siguiente asamblea general y la cooperativa deberá adoptar las medidas necesarias a tenor de los resultados de la auditoría. En el caso de que el informe ponga de manifiesto irregularidades, la autoridad pública competente adoptará las medidas establecidas en la ley.

8.- ¿CÓMO PUEDEN INTER-COOPERAR LAS COOPERATIVAS?

Las cooperativas deben cooperar entre sí para alcanzar sus objetivos y para apoyar, promover y desarrollar otras cooperativas, la cooperación entre cooperativas y el modelo empresarial cooperativo. Las cooperativas en cambio, no deben participar en estructuras de cooperación que pongan en cuestión su autonomía o su control por parte de sus miembros.

El propósito de la cooperación puede ser económico, socio-político, o ambos.

Las formas de cooperación económica entre cooperativas incluyen el establecimiento de relaciones contractuales para el intercambio de bienes o servicios; la creación de cooperativas de segundo o ulterior grado, o de grupos cooperativos. La ley puede prever un tratamiento específico de las relaciones contractuales entre cooperativas, incluyendo un régimen fiscal específico para promocionar su establecimiento.

Las actividades cooperativas entre una cooperativa de segundo grado y los miembros de sus cooperativas asociadas, deben considerarse actividades cooperativizadas.

Dos o más cooperativas deben poder establecer un grupo cooperativo y delegar en alguna de ellas, en otra de segundo grado, o en otra entidad que controlen, la facultad de coordinar o dirigir sus actividades

económicas, siempre que en todo caso, las asambleas generales de las cooperativas asociadas retengan la capacidad de tomar las decisiones fundamentales. Así mismo, cualquier miembro debe tener el derecho de separarse de un grupo en el caso de que su permanencia pueda perjudicar sus objetivos o los intereses de sus miembros.

Dos o más cooperativas también deben poder establecer una asociación o cualquier otra forma de entidad jurídica para promover sus intereses político-sociales como cooperativas. Estas entidades pueden perseguir sus objetivos a través de actividades tales como: representación; asistencia y protección; educación y formación; servicios de consultoría; asistencia financiera, jurídica y técnica; auditorías; resolución de conflictos; apoyo a la creación de nuevas cooperativas o al desarrollo de las ya existentes; y la promoción del modelo de empresa cooperativa.

CONCLUSIONES

El proyecto PECOL cuyas principales conclusiones hemos expuesto en esta comunicación, se acompaña de los respectivos comentarios a cada uno de sus principios. Cada principio ha recogido las normas que atendiendo a la cultura de los países estudiados podrían considerarse como normas ideales en la regulación del derecho cooperativo europeo.

A partir de ahí el objetivo del proyecto PECOL es por una parte, contribuir a una mejor comprensión de las cooperativas y de los principios jurídicos en que estas entidades se basan, con el fin de maximizar su potencial desarrollo. En este sentido esperamos que PECOL sea una obra de referencia científica y académica que haga avanzar los conocimientos y la comprensión de la materia. Pero por otra parte, PECOL también aspira a servir como guía a la hora de la elaboración y reforma de la legislación cooperativa nacional o europea.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FAJARDO, I-G., FICI, A., HENRÝ, H., HIEZ, D., MÜNKNER, H. & SNAITH, I. El Nuevo grupo de estudio en derecho cooperativo europeo y el Proyecto Los principios del derecho cooperativo europeo. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 24 (2013): 331-350.

FAJARDO GARCÍA, I-G. Orientaciones y aplicaciones del principio de participación económica. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, Monográfico, n.º 27 (2015): 205-241.

FICI, A. The essential role of cooperative law. The Dovenschmidt Quartely, International Review on Transitions in Corporate Life, Law and Governance, n.º 4, (2014): 147-158.

FICI, A. El papel esencial del derecho cooperativo. Ciriec-Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 27 (2015): 13-47.

HENRÝ, H. Guidelines for Cooperative Legislation, (2012), Geneva: International Labour Office.

MEIRA, D. A. & RAMOS, M. E. Governação e regime económico das cooperativas. Estado da arte e linhas de reforma, (2014), Porto: Vida Económica.

MÜNKNER, H. "Revision of co-operative law as a reaction to the challenges of economic, social and technological change".Ciriec. Revista Jurídica n.º 26, (2015a): 11-25.

MÜNKNER, H. Co-operative Principles and Co-operative Law (2015b). Zurich: Lit Verlag GmbH & Co. KG Wien.

NAMORADO, R. A identidade cooperativa na ordem jurídica portuguesa, (2001), Coimbra: Oficina do Centro de Estudos Sociais.

Study Group on European Cooperative Law (SGECOL): Draft Principles of European Cooperative Law (draft PECOL), May 2015, <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/04/PECOL-May-2015.pdf> (última consulta el 12 de marzo de 2017).

Especialidades de la fiscalidad de las cooperativas de segundo como fórmula de integración de cooperativas

Marina Aguilar Rubio (magui@ual.es)
Profesora Doctora de Derecho Financiero y Tributario
Universidad de Almería (España)

EJE: (8) MARCO NORMATIVO/DERECHO COOPERATIVO

PALABRAS CLAVE: Fiscalidad – integración cooperativa – cooperativas de segundo grado

LA INTEGRACIÓN DE LAS COOPERATIVAS A TRAVÉS DE COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO Y DE LOS GRUPOS COOPERATIVOS

La utilización de técnicas de concentración empresarial es una herramienta importantísima para las empresas en el contexto actual de mercados globalizados. Las sociedades cooperativas no son ajenas a esta tendencia a la globalización y a los retos de los mercados cada vez más competitivos, por lo que se hacen necesarias formas empresariales de mayor dimensión, eficientes y más dinámicas, que permitan mejorar la competitividad y asegurar la supervivencia.

El término integración tiene en el cooperativismo entidad propia frente al de concentración empresarial con el que se denominan las parecidas técnicas que utilizan las sociedades de capital para crear empresas de gran tamaño. Se quiere así subrayar, de un lado, que las cooperativas se integran pero conservan su individualidad y, de otro, que estas realidades grupales tienen en Derecho cooperativo particularidades jurídicas y económicas propias (EMBED, 1998:8). Si la fusión supone una total integración, económica y jurídica de las entidades que participan en ella □concentración en la unidad□, la integración cooperativa mantiene las unidades que se agrupan □concentración en la pluralidad□ (ALFONSO, 2000:25). Evidentemente, las opciones de integración empresarial no están exentas de riesgos. Se han señalado, como más destacados, el distanciamiento de la base social y la burocratización y obsolescencia del proyecto (ROSEMBUJ, 1988:169). Ello no obstante, parecen más convenientes que problemáticas y, en algunos sectores, como el agroalimentario, resultan imprescindibles no solo para el progreso sino, incluso, para la propia supervivencia en los nuevos mercados.

Las cooperativas de segundo grado (CSG) constituyen el mecanismo por excelencia de integración cooperativa, con una individualidad propia, regulación peculiar en las leyes cooperativas y con una larga tradición en determinados sectores del cooperativismo. Éstas son sociedades cooperativas compuestas por dos o más cooperativas (aunque se admite, por lo general, la participación como socios de otro tipo de entidades) que se unen con objeto de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de las entidades socias e integrar la actividad económica de las mismas. La flexibilidad que ofrece este peculiar subtipo social cooperativo permite alcanzar mayores o menores cuotas de integración dependiendo de la voluntad de sus miembros, que van desde facilitar meras colaboraciones empresariales hasta servir de marco organizativo a verdaderos fenómenos grupales a los que el legislador le da una específica vestidura jurídica (EMBED, 1998:167).

En el art. 77.1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante LCOOP), se definen como cooperativas que se constituyen por, al menos, dos cooperativas y aunque pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas y empresarios individuales el conjunto de estos sólo puede

llegar hasta un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios.

Aunque tienen por objeto promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismo, la regulación actual de las CSG en las leyes cooperativas se caracteriza por la amplitud funcional, por lo que la colaboración empresarial podrá ser tan intensa como admitan las entidades que las integran, aunque sin llegar a anular o prescindir de la fisonomía de cada miembro agrupado. En cada caso, serán los estatutos los que establezcan el grado de vinculación entre las entidades participantes, pudiendo ésta limitarse a una mera colaboración o a alcanzar una concentración empresarial en sentido propio. Como ha señalado, queda reservada a la autonomía de la voluntad, consignada en los estatutos, la determinación concreta del modo de vinculación querida, así como su grado de intensidad (VARGAS et al, 2017:229).

La creación de cooperativas de segundo o ulterior grado ha sido la fórmula de cooperación más utilizada por las cooperativas, en especial en el ámbito agrario: en primer término, por la tradición normativa y doctrinal (todas las legislaciones que inciden en la materia cooperativa regula esta fórmula como un modelo propio de organización empresarial cooperativa); y, en segundo término, por una denominada interpretación “purista” de algunos principios cooperativos, como Segundo, de control democrático, que no parecía casar con otras fórmulas de integración cooperativa más profundas como las fusiones (PERIS, 2002:71).

Esta visión ha sido ampliamente superada y no podemos desconocer que el Sexto principio cooperativo viene a establecer que estas sociedades sirven mejor a sus socios y al propio movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales. Este principio de cooperación entre cooperativas ha sido recogido de manera implícita o explícita en todas las leyes sustantivas que regulan las sociedades cooperativas en España.

La realidad de las CSG y de los grupos cooperativos se ve afectada, como no, por el panorama legislativo español en materia de cooperativas, donde coexisten dieciséis leyes autonómicas aplicables exclusivamente en su territorio, la ley de sociedades cooperativas estatal, de carácter supletorio, además de algunas leyes consideradas sectoriales. En la medida en que no es posible un análisis pormenorizado de cada una de las normas que inciden en la cuestión, respecto de los aspectos sustantivos, hemos optado por centrar el análisis en la citada LCOOP.

La regulación actual de las CSG en nuestras Leyes más modernas se caracteriza por la amplitud funcional, por lo que la colaboración empresarial podrá ser tan intensa como admitan las entidades que las integran, aunque sin llegar a anular o prescindir de la fisonomía de cada miembro agrupado (GADEA, 2010:252). En cada caso, la determinación concreta del modo de vinculación querida, así como su grado de intensidad, queda reservada a la autonomía de la voluntad en el marco de la amplia configuración del fin social establecido por el legislador (EMBED IRUJO 1998:227), por lo que serán los estatutos los que establezcan el grado de vinculación entre las entidades participantes, pudiendo ésta limitarse a una mera colaboración o a alcanzar una concentración empresarial en sentido propio (ALFONSO 2000:269, GADEA, 2010:252).

Este trabajo tiene como objeto analizar la fiscalidad de las CSG, centrándonos en el Impuesto sobre Sociedades (en lo sucesivo IS). Ello exige estudiar el supuesto de que actúe como CSG propiamente dicha y también el supuesto de que desarrolle su actividad como cabeza de un grupo cooperativo. En cualquier caso, esto supone acercarnos a dos realidades diferentes:

Por una parte, analizaremos las CSG como fórmula de cooperación, entendiendo por tal toda actuación tendente a la colaboración entre empresas pero salvaguardando la independencia de las mismas. Ello

sin olvidar que, como ya hemos adelantado, se podría por esta vía alcanzar una auténtica concentración empresarial.

Por otra parte, nos vamos a centrar en los grupos de sociedades, en este caso cooperativas, como uno de los exponentes de la concentración empresarial, aunque no suponen la desaparición de la personalidad jurídica de las sociedades agrupadas -como sí sucede en los procesos de fusión, absorción o escisión-, pero sí una unidad de decisión, que puede ser más o menos centralizada por la entidad dominante.

RÉGIMEN FISCAL DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN ESPAÑA

El régimen fiscal aplicable a las cooperativas se recoge en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas (en adelante LRFC). En lo no previsto en la misma, les resulta de aplicación la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en lo sucesivo LIS).

La LRFC confiere a las cooperativas un tratamiento fiscal diferenciado en la medida que establece una forma de tributación que regula:

por una parte, medidas de ajuste técnico que adaptan los preceptos tributarios a las especiales características de las cooperativas (aportaciones de los cooperativistas, rendimientos de los cooperativistas, extornos, etc.) y

por otra parte, determinados beneficios fiscales, tanto en la imposición directa como en la indirecta.

Las primeras en modo alguno pueden ser consideradas beneficios, ya que, si bien pueden suponer una ventaja en relación con las que integran el régimen general, no tienen una finalidad incentivadora, sino una necesidad técnica aplicativa del tributo. Por ello resultan de aplicación incluso a las cooperativas que no gozan de protección fiscal a los efectos de la LRFC, esto es, aquéllas que no se constituyan con arreglo a los principios y disposiciones de la Ley sustantiva que les sea de aplicación o que incurran en alguna de las causas de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida reguladas en el art. 13 de la citada norma.

Según el art. 6 de la LRFC, serán consideradas como cooperativas protegidas «aquellas entidades que se ajusten a los principios y disposiciones de la LCOOP o de las leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas que tengan competencia en esta materia y no incurran en ninguna de las causas previstas en el artículo 13». Este precepto será objeto de análisis en sede del dedicado al estudio del régimen fiscal de las CSG.

Por su parte, se incluyen en el grupo de las especialmente protegidas las cooperativas de primer grado que, con ciertas condiciones y requisitos, pertenezcan a alguna de las siguientes categorías: de trabajo asociado; agrarias, de explotación comunitaria de la tierra; del mar; o de consumidores y usuarios.

A continuación, vamos a recoger los beneficios fiscales establecidos en la LRFC para el Impuesto sobre Sociedades en las cooperativas protegidas.

Tipo de gravamen:

- a. Para los resultados cooperativos, el tipo aplicable es del 20%.
- b. Para los resultados cooperativos de las cooperativas de crédito, el tipo es del 25%.
- c. Los resultados extracooperativos se gravan al tipo general del Impuesto, que actualmente es el 25%.

Libertad de amortización: Gozarán de libertad de amortización de los elementos de activo fijo nuevo amortizable, adquiridos en el plazo de tres años a partir de la fecha de su inscripción en el Registro correspondiente.

Compensación de pérdidas: Establece art. 23 LRFC que la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar a las bases imponibles los tipos de gravamen constituye la cuota íntegra, siempre que sea positiva. Esta última precisión resulta necesaria porque la compensación de pérdidas se realiza para las cooperativas en la cuota y no en la base imponible como sucede con carácter general en el Impuesto sobre Sociedades. Así, si la suma algebraica de las cuotas resultase negativa, su importe podrá compensarse por las cooperativas con las cuotas íntegras positivas con el límite del 70% de la cuota íntegra previa a su compensación. En todo caso, serán compensables en el período impositivo cuotas íntegras por el importe que resulte de multiplicar un millón de euros al tipo medio de gravamen de la entidad.

Cuota tributaria: En general, hay que entender que resultan aplicables a las cooperativas las deducciones de la cuota establecidas con carácter general en la LIS. Ahora bien, existen ciertas especialidades: por ejemplo, la cuantía de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos e internacional se obtendrá aplicando el tipo de gravamen que corresponda en función del carácter cooperativo o extracooperativo de los rendimientos que originan dicha deducción.

A las sociedades cooperativas calificadas como especialmente protegidas, además, de los beneficios fiscales anteriormente enumerados, se les aplica una bonificación 50% de la cuota íntegra del impuesto (art. 34.2 LRFC).

Los beneficios que afectan a otros impuestos se sintetizan en la tabla:

	Protegidas	Especialmente protegidas
IMPUESTOS DIRECTOS (locales):		
Impuesto sobre Actividades Económicas	Bonificación del 95% sobre cuota y recargos	
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	Bonificación del 95% sobre cuota y recargos, para sociedades cooperativas agrarias y de explotación comunitaria	
IMPUESTOS INDIRECTOS:		
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (estatal cedido a las Comunidades Autónomas)	<u>Exenciones:</u> Transmisiones Patrimoniales Onerosas: Adquisiciones de bienes y derechos que se integran el Fondo de educación y promoción <u>Operaciones Societarias:</u> Actos de constitución, ampliación de capital fusión y escisión	Adquisiciones de bienes y derechos destinados directamente a cumplir sus fines sociales y estatutarios
	Constitución y cancelación de préstamos Actos Jurídicos Documentados: Adquisiciones de bienes y derechos cuando, por tratarse de operaciones sujetas a IVA, se someterían a gravamen por este tributo de no mediar tal exención	

Las incesantes reformas llevadas a cabo en las leyes españolas de cooperativas no se han visto acompañadas por una reforma en el régimen fiscal en el mismo sentido. A título de ejemplo, la LCOOP se aprobó nueve años después de la LRFC, pero es que la tercera generación de leyes autonómicas pertenece a la década actual. Las consecuencias de este «divorcio» se resumen en que, por un lado, las cooperativas que cumplen los requisitos para ser fiscalmente protegidas se encuentran en peor situación en términos de mercado; y por otro, las cooperativas que intentan aprovechar las mejoras de su régimen sustantivo que les ofrecen sus legislaciones autonómicas corren el riesgo de perder los beneficios fiscales previstos en la LRFC (RODRIGO, 2010:9-25). Ello unido a la atenuación de la tributación de las sociedades de capital en España da como resultado que pueda resultar más beneficioso para ellas aplicar el régimen general (TEJERIZO, 2010:75).

LAS COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Todo el régimen fiscal de las CSG se regula en un solo artículo de la LRFC: el art. 35. Este artículo distingue los diferentes niveles de tratamiento fiscal que pueden tener las CSG y que reproducen el esquema de las de primer grado. Veámoslo:

Cooperativas de segundo grado protegidas

Las cooperativas de segundo y ulterior grado que no incurran en ninguna de las circunstancias señaladas en el art. 13 de esta Ley disfrutarán de los beneficios fiscales previstos en el art. 33.

Las causas de pérdida de protección fiscal se pueden sintetizar así:

Causas relativas a los fondos cooperativos: no hacer las dotaciones al FRO y al FEP en los supuestos, condiciones y cuantías previstas en las disposiciones cooperativas; repartir tanto el activo sobrante en el momento de la liquidación de la Cooperativa como los fondos que tengan carácter de irrepetibles entre los socios durante la vida de la sociedad; y aplicar a finalidades distintas de las previstas por la Ley, cantidades del FEP.

Causas relativas a los socios: acreditar a los socios en proporción distinta a las entregas, actividades o servicios realizados con la cooperativa o distribuirlos a terceros no socios; exceder de los límites legales autorizados las aportaciones al capital social de los socios; o tener un número de socios inferior al previsto en las normas legales, sin que se restablezca en un plazo de seis meses.

Causas producidas por incumplimiento de normas substantivas: incumplir la normativa reguladora del destino del resultado de la regularización del balance de la cooperativa y del resultado de la actualización de las aportaciones de los socios al capital social; retribuir las aportaciones de los socios o asociados al capital social con intereses superiores a los máximos autorizados o superar tales límites en el abono de intereses por demora en el supuesto de reembolso de dichas aportaciones o por los retornos cooperativos devengados y no repartidos, por incorporarse a un Fondo Especial constituido por acuerdo de la Asamblea General; no imputar las pérdidas del ejercicio económico o imputarlas vulnerando las normas establecidas en la Ley, los Estatutos o los acuerdos de la Asamblea General; realizar más del 50% de las operaciones cooperativizadas de la cooperativa con terceros no socios, fuera de los casos establecidos en la Ley; contratar trabajadores asalariados en número superior al que autoriza la ley; y la falta de auditoría externa en los casos señalados en las normas legales.

Otras causas: participar en el capital social de entidades no cooperativas en cuantía superior al 10% (y más del 50% de los recursos propios de la cooperativa). La cuantía podrá ascender al 40 % si la

participación se produce respecto de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa. Además, la participación podrá ser superior si el Ministerio de Economía y Hacienda lo autoriza; incumplir las normas sobre contabilización separada de operaciones con terceros no socios: reducir el capital social a una cantidad inferior a la cifra mínima establecida estatutariamente, sin que se restablezca en un plazo de seis meses; paralizar la actividad cooperativizada la actividad los órganos sociales durante dos años, sin causa que lo justifique; y concluir la empresa que constituye su objeto o la imposibilidad manifiesta de desarrollar la actividad cooperativizada.

Cooperativas de segundo grado especialmente protegidas

Las cooperativas de segundo y ulterior grado que asocien, exclusivamente, a cooperativas especialmente protegidas disfrutarán de los beneficios fiscales previstos para éstas.

La LRFC establece con minuciosidad cuáles son los requisitos y características que deben reunir las cooperativas que, dentro de las categorías indicadas anteriormente, son merecedoras de un trato especial. El denominador común de las cooperativas de esta categoría parece ser que respetan los principios cooperativos de un modo más perfecto, bien atendiendo a sectores primarios de la actividad económica o cubriendo necesidades básicas de los ciudadanos.

Hemos elegido ejemplificar la situación de las cooperativas especialmente protegidas, reproduciendo las condiciones de acceso al mismo para las cooperativas agroalimentarias, puesto que éstas son las CSG más comunes

Según el art. 9 LRFC, se considerarán especialmente protegidas las cooperativas agroalimentarias que cumplan básicamente los siguientes requisitos:

1. «Que asocien a titulares de explotaciones agrícolas, forestales, ganaderas o mixtas, situadas dentro del ámbito geográfico al que se extienda estatutariamente la actividad de la cooperativa». Para las CSG significa que tiene que estar conformada por cooperativas especialmente protegidas que sean titulares de explotaciones agroalimentarias. No cabe aquí que asocien a otro tipo cooperativas ni a otra clase de entidades como pueden ser las sociedades agrarias de transformación.

2. Que en la realización de sus actividades agrarias respeten los siguientes límites:

«a) Que las materias, productos o servicios adquiridos, arrendados, elaborados, producidos, realizados o fabricados por cualquier procedimiento por la cooperativa, sean destinados exclusivamente a sus propias instalaciones o a las explotaciones de sus socios». Sus socios, en este caso, serán las cooperativas agrupadas. Sin embargo, se permite ceder a terceros no socios siempre que su cuantía, durante cada ejercicio económico, no supere el 50% del total de las operaciones de venta realizadas por la CSG.

«b) Que no se conserven, tipifiquen, manipulen, transformen, transporten, distribuyan o comercialicen productos procedentes de otras explotaciones, similares a los de las explotaciones de la cooperativa o de sus socios, en cuantía superior, durante cada ejercicio económico, al 50% del importe obtenido por los productos propios». Esto es, la actividad cooperativizada con terceros no socios (que no sean las propias cooperativas asociadas a la CSG) no pueden superar ese límite, que también opera en las operaciones con terceros que realice cada una de las cooperativas socias. Debemos tener en cuenta que, en el momento que una de las cooperativas socias, incumpla este u otros requisitos, pierde la calificación fiscal de especialmente protegida, lo que supodrá que la CSG también la pierda.

«3. [...]Las cooperativas dedicadas a la comercialización y transformación de productos ganaderos, en las que se integren socios titulares de explotaciones de ganadería independiente, que el volumen de las ventas o entregas realizadas en cada ejercicio económico, dentro o fuera de la cooperativa, por cada uno de estos socios, exceptuados los Entes públicos y las sociedades en cuyo capital social participen éstos mayoritariamente, no supere el límite cuantitativo establecido en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para la aplicación del régimen de estimación objetiva singular». Aunque se admitirá que haya socios cuyas bases imponibles o volumen de ventas superen los indicados, siempre que no excedan en su conjunto del 30% de las que correspondan al resto de los socios.

Este apartado tercero, introducido por la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades de carácter agroalimentario (en adelante, LFIC), está pensando en la posibilidad de integración de las cooperativas a fin de ganar dimensión, como demuestra el siguiente párrafo del mismo: «A efectos de la aplicación de estos límites, cuando figuren como socios otras cooperativas o sociedades o comunidades de bienes, las bases imponibles o el volumen de ventas de éstas se imputarán a cada uno de sus socios en la proporción que estatutariamente les corresponda».

La LFIC, como su nombre indica, tiene como objetivo fomentar los procesos de fusión e integración de cooperativas agrarias y de otras entidades asociativas, para favorecer, a través de la concentración de la oferta, el redimensionamiento de dichas entidades, el incremento de la competitividad internacional de las empresas agroalimentarias españolas y el necesario reequilibrio de la cadena alimentaria (CANO, 2015:60-85). El vehículo diseñado para lograr estos ambiciosos objetivos es el reconocimiento a ciertas entidades asociativas agroalimentarias como Entidades Asociativas Prioritarias (EAP), a las que se les dispensa de un trato preferencial para la obtención de subvenciones y ayudas públicas. La entidad ha de tener la forma jurídica de sociedad cooperativa, cooperativa de segundo grado, grupo cooperativo, SAT, Organización de Productores reconocida o ser una entidad civil o mercantil cuando más del 50% del capital social de la misma pertenezca a alguna de las entidades antes citadas [art. 1.3 y art. 3.1, letra a)].

Ahora bien, hay que tener en cuenta que, para aplicar el tratamiento del art. 9.3 a CSG, los socios no pueden ser distintos a cooperativas de primer grado especialmente protegidas. Debería haberse flexibilizado el régimen del art. 35 para las CSG en el sentido de permitir otro tipo de socios como, por otra parte, también hacen las leyes sustantivas de cooperativas españolas.

Cooperativas de segundo grado que integren a cooperativas con distinto grado de protección

Las CSG que asocien a cooperativas que sean protegidas y especialmente protegidas, además de los beneficios fiscales previstos en el art. 33 LRFC, ya enumerados, disfrutarán de la bonificación contemplada en el art. 34.2, «que se aplicará, exclusivamente, sobre la cuota íntegra correspondiente a los resultados procedentes de las operaciones realizadas con las cooperativas especialmente protegidas». Este precepto establece que, en el Impuesto sobre Sociedades, disfrutarán de una bonificación del 50% de la cuota íntegra.

Esto significa que las CSG serán tratadas, en términos generales, como cooperativas protegidas, aunque podrán aplicar la bonificación prevista para las especialmente protegidas a la parte proporcional de los resultados que provengan de sus operaciones con sus cooperativas socias que tengan este carácter.

Otras bonificaciones aplicables a las cooperativas de segundo grado

Junto a las ventajas fiscales específicas recogidas en la LRFC, en la medida en que la LIS les resulta

aplicable como ya hemos comentado, pueden disfrutar también de los beneficios en ella regulados dentro del régimen general, así como de los contemplados dentro del régimen fiscal especial para las empresas de reducida dimensión. Esto parece entrar en contradicción con la finalidad para la que se crea una CSG, que lo que pretende es, fundamentalmente, ganar dimensión para ser más competitiva.

En cualquier caso, la aplicación de las bonificaciones previstas en la LIS se podrá llevar a cabo siempre y cuando dichos beneficios no sean incompatibles con los establecidos en la LRFC.

LOS GRUPOS COOPERATIVOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Las CSG pueden actuar como sociedades cooperativas individuales o como grupo cooperativo. Actuarán como grupo en la medida que estén constituidas exclusivamente por sociedades cooperativas y las relaciones entre ellas se realicen por acuerdo paritario y libre.

La relación de dominio en un grupo de sociedades cooperativas tiene una dirección inversa respecto de los grupos consolidados de sociedades anónimas. Así, en estos últimos, el poder de decisión de la sociedad dominante cabecera del grupo sobre el resto de entidades se consigue en virtud de la participación que aquella sociedad tiene en el capital social de las dependientes, lo que permite su control y, por tanto, su poder de decisión sobre tales entidades dependientes. Por el contrario, en un grupo cooperativo es la cabecera del grupo quien está participada por el resto de entidades cooperativas del mismo, por lo que el control sobre éstas no se tiene en virtud de ninguna participación en el capital, sino por medio de disposiciones estatutarias que así lo prevean (GARRIDO et al, 2000:77-78).

La propia LCOOP establece que «las especiales características de las sociedades cooperativas han hecho necesaria la regulación del grupo cooperativo, con la finalidad de impulsar la integración empresarial de este tipo de sociedades, ante el reto de tener que operar en mercados cada vez más globalizados» (Exposición de Motivos).

Los grupos cooperativos al igual que los grupos de sociedades, pueden aplicar dos regímenes de tributación:

- El régimen de declaración individual, en el que cada sociedad del grupo registra en su contabilidad el gasto por IS que deberá calcularse en función de su excedente cooperativo y de las posibles diferencias permanentes que puedan presentar sus operaciones, reconociendo, en su caso, los impuestos anticipados o diferidos que puedan existir; y
- El régimen de declaración consolidada, según el cual el sujeto pasivo del impuesto es el propio grupo, ostentando la sociedad dominante, a efectos de gestión, liquidación y recaudación del impuesto su representación ante la Administración. No obstante, todas las sociedades que la integran:

Están igualmente sujetas a las obligaciones tributarias que se derivan del régimen de tributación individual, excepción hecha del pago de la deuda tributaria.

Responden solidariamente del pago de la deuda tributaria consolidada, excluidas las sanciones.

Este procedimiento de tributación fiscal consolidada regulada en los arts. 55 a 75 LIS, es de difícil aplicación al grupo cooperativo, pues las peculiares reglas de funcionamiento de las cooperativas impiden que los grupos cooperativos se puedan encuadrar perfectamente en este régimen de tributación (PERIS, 2002:95).

En previsión de estas dificultades, la LRFC en su disposición final segunda, apartado tercero, facultó

al Gobierno para dictar las normas necesarias para adaptar el régimen de tributación del beneficio consolidado de los grupos de sociedades a las cooperativas que, en virtud de sus reglas estatutarias, mantuvieran relaciones de vinculación en el ejercicio de sus actividades económicas. El mandato se concretó en el Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan las normas aplicables a los grupos cooperativos que opten por la tributación consolidada, que sigue en vigor en virtud de la disposición final primera de la actual LIS.

Esta norma define a efectos fiscales el grupo consolidado como el conjunto formado por una entidad cabeza de grupo, que puede no ser cooperativa, y las cooperativas que tengan consideración de socias del mismo. Por tanto, se centra en las relaciones de vinculación en sus actividades empresariales y se aleja del criterio de participación en el capital, que resulta determinante respecto de otros grupos societarios.

No obstante, a efectos de nuestro estudio, nos interesa el caso de que la cabeza del grupo cooperativo sea una CSG. Los requisitos para que así sea son: uno, que en virtud de sus reglas estatutarias se le conceda el poder de decisión (art. 1.2 RD); y dos, que haya un compromiso de redistribuir solidariamente el excedente neto obtenido por cada una de las cooperativas integrantes (art. 1.3 y 4 RD). Estos requisitos pueden ser cumplidos por las CSG en virtud del contenido de los estatutos de la misma y de acuerdos parasociales, aunque lo normal en la constitución de CSG sea ceder menos poder a la entidad cabeza de grupo que se utilizará básicamente para la comercialización conjunta de los productos de las cooperativas socias.

La especialidad más sustancial del régimen de tributación consolidada de los grupos cooperativos se centra en el sistema de integración de cuotas íntegras, que sustituye al de integración de bases imponibles. Los grupos cooperativos no precisan determinar una base imponible consolidada de grupo, sino que cada una de las sociedades integrantes han de calcular la suya propia, centrándose la liquidación del impuesto en la fijación de la cuota íntegra consolidada positiva o, en su caso, del importe negativo. La razón de este tratamiento radica en la existencia de dos bases imponibles, una cooperativa y otra extracooperativa, y las diferencias del tipo tributario a aplicar, de ahí que la aplicación del sistema de consolidación de bases imponibles obligaría, con posterioridad, a optar por un tipo tributario concreto a aplicar a la base consolidada y, creemos que con acierto, se ha entendido preferible consolidar las respectivas cuotas tributarias, una vez aplicado por cada cooperativa el tipo tributario que respectivamente le corresponde (ORMAECHEA, 1993:11).

Por tanto, según lo dispuesto en el RD 1345/1992, el particular sistema de consolidación requiere:

1.º Que cada cooperativa integrante del grupo determina su base imponible de acuerdo con lo estipulado en la LRFC y la LIS (en lo no previsto por aquélla) realizando exclusivamente las eliminaciones por:

operaciones de traspaso de excedentes o beneficios entre las entidades del grupo que corresponden a retornos entre cooperativas,

ayudas económicas obligatorias asumidas y que deban prestarse entre sí que no se consideran ni partida deducible ni ingreso computable

resultados distribuidos por la entidad cabeza de grupo.

2.º Que se determinen las cuotas, positivas o negativas, de cada una de las entidades aplicando a las bases imponibles positivas o negativas, los tipos de gravamen que correspondan así como, en su caso, las correspondientes bonificaciones previstas en la LRFC.

3.º Que se obtenga la cuota íntegra consolidada mediante la suma algebraica de los importes resultantes de las cuotas tributarias de cada una de las entidades del grupo. En el caso de que la suma anterior fuese negativa, podrá compensarse con las cuotas consolidadas de los de los períodos impositivos

siguientes, con el límite del 70% de la cuota íntegra previa a su compensación. En todo caso, serán compensables en el período impositivo cuotas íntegras por el importe que resulte de multiplicar un millón de euros al tipo medio de gravamen de la entidad (en aplicación de lo previsto en el art. 24 LRFC con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2015, en su redacción dada por la por la disposición final cuarta 3.1 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, modificada posteriormente por la disposición final sexta 7 de la Ley 34/2015, de 21 de septiembre).

Las cuotas tributarias negativas de cualquier sociedad cooperativa que se hubieran producido en períodos impositivos anteriores a aquél en que dicha cooperativa tribute en régimen de declaración consolidada, serán compensables sólo con cuotas tributarias positivas de la propia sociedad cooperativa y hasta el límite de éstas.

Esta diferente aplicación del régimen de consolidación fiscal se ha basado tradicionalmente en la idea de que en los grupos cooperativos no existe consolidación de estados financieros y por ello no se ha exigido la consolidación fiscal (PERIS, 2002: 102). No obstante, en respuesta a la habilitación que incluía la disposición final cuarta de la LCOOP, ya en 2003 se elaboró una norma de adaptación del Plan de General Contabilidad a las cooperativas, con objeto de que éstas dispusieran de un marco contable capaz de responder a las exigencias que derivan de sus características propias. En la actualidad rige la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. En ella se establece en qué casos el grupo cooperativo vendrá obligado a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados. En consecuencia, el RD 1345/1992 sólo resultaría aplicable a los grupos cooperativos que no consoliden cuentas.

El régimen es opcional y, como tal, implica el acuerdo de las Asambleas generales de las sociedades cooperativas de base para su aplicación. Será la CSG la encargada de solicitar al Ministerio de Economía y Hacienda la aplicación de dicho Régimen, ostentado así la representación a efectos de gestión, liquidación y recaudación del impuesto ante la Administración Tributaria (art. 61.1.y 2 LIS).

La duración de aplicación de este régimen especial, será indefinida, en tanto se mantengan los requisitos (por aplicación del art. 61.5 LIS en ausencia de regulación específica). De acuerdo con el RD 1345/1992, son causas de pérdida del derecho de aplicación de este régimen fiscal:

El incumplimiento del compromiso de redistribuir el excedente neto obtenido

La realización por parte de la entidad cabeza de grupo, cuando no sea cooperativa, de actividades no comprendidas dentro de su objeto exclusivo.

Junto a estas causas expresamente recogidas en el reglamento, también resultan de aplicación las contenidas en el art. 73 LIS para el régimen general de consolidación fiscal (PERIS, 2002: 101).

Se hace preciso decir que el RD 1345/1992, que se aprobó en cumplimiento del mandato del legislador contenido en la LRFC, se ha quedado más que obsoleto. En efecto, entró en vigor cuando en Impuesto sobre Sociedades se regía por la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, y ha sobrevivido a tres leyes posteriores: la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprobó el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades y la vigente Ley 27/2014, de 27 de noviembre y también a las modificaciones que ha sufrido la propia LRFC. Se hace necesario, pues, un nuevo texto que se adapte a la regulación actual del impuesto para las cooperativas.

CONCLUSIONES

En cuanto al régimen fiscal especial aplicable a las cooperativas:

Las cooperativas persiguen unos objetivos de política económica y social, fomento del empleo, desarrollo sostenible, apoyo a las actividades agrarias, acceso a los bienes de consumo necesario, búsqueda de igualdad de las mujeres, etc., que justifican sobradamente la adopción de medidas fiscales específicas. A ello hay que unir los límites en su actuación, sobre todo a la hora de decidir el destino de sus beneficios. No obstante, el régimen fiscal especial ya no es tan favorable, sobre todo porque la tributación de las sociedades de capital en España se ha aligerado hasta equipararse al de las cooperativas. En algunos casos, incluso, será más beneficioso para ellas aplicar el régimen general.

En relación a la tributación de las cooperativas de segundo grado:

En términos generales, estas cooperativas reproducen el esquema de las de primer grado. Así, si incurrían en alguna causa de las previstas en el art. 13 LRFC, pierden el derecho a la aplicación del régimen especial, pasando a tributar según el régimen general del Impuesto; si estuvieran constituidas por cooperativas protegidas o especialmente protegidas participan de los beneficios correspondientes a estas categorías; y si estuvieran asociadas simultáneamente cooperativas con distinto grado de protección, gozarán de los beneficios de cada tipo en proporción a las operaciones realizadas con cada una de las cooperativas asociadas.

En lo que se refiere a los grupos cooperativos encabezados por una CSG:

A efectos fiscales, el grupo consolidado será el conjunto formado por una CSG cabeza de grupo y las cooperativas que tengan consideración de socias del mismo. El nivel de cesión de poder a la CSG que se requiere hace que esta opción sea poco frecuente, aunque posible. Determinada la existencia del grupo cooperativo a efectos fiscales, a la cabeza de grupo le corresponderá cumplir las obligaciones tributarias derivadas del régimen fiscal especial de declaración consolidada, sin perjuicio de que las cooperativas integrantes del grupo deban cumplir también con las obligaciones que les son propias. El régimen de tributación consolidada de los grupos cooperativos se caracteriza por el sistema de integración de cuotas íntegras, que sustituye al de integración de bases imponibles.

Respecto a la fiscalidad como instrumento para conseguir cooperativas más competitivas:

No podemos obviar que la posible existencia de ventajas fiscales puede motivar la cooperación y la concentración empresariales. Las empresas, a la hora de tomar decisiones en cuanto a su forma jurídica, tienen en cuenta la legislación tributaria junto a factores relativos al mercado (la globalización y sus retos) o a las dificultades propias de su estructura (debilidad financiera, problemas de dimensión, etc.).

Es por ello por lo que, si se apuesta por poner en marcha medidas que fomenten la integración y la potenciación de las cooperativas y de los grupos de base cooperativa y asociativa, como hace, por ejemplo, la LFIC, tales medidas deberían ir acompañadas por los incentivos fiscales que se requieran para hacer atractiva la intercooperación o, en su caso, la concentración de cooperativas. En este sentido, se ha previsto para las explotaciones agrarias asociativas prioritarias una bonificación del 80% de la cuota íntegra en el Impuesto sobre Sociedades, pero harían falta medidas con un mayor alcance.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfonso Sánchez, R. (2000): La integración cooperativa y sus técnicas de realización: La cooperativa de segundo grado. Tirant lo Blanch: Valencia.
- Cano Ortega, C. (2015): Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias», REVESCO, nº 118, 60-85.
- Embid Irujo, J.M. (2003): Introducción al Derecho de los grupos de sociedades. Comares: Granada.
- Embid Irujo, J.M. (1998): Problemas actuales de la integración cooperativa. Revista de Derecho Mercantil, nº 227, I, 7-36.
- Gadea Soler, E. (2010): Crisis e intercooperación: las cooperativas de segundo o ulterior grado como instrumento de colaboración empresarial. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Deusto, nº 44, 251-262.
- Garrido Pulido, T., Puentes Poyatos, R. y Navarro Heras, E. (2007): Fiscalidad de las cooperativas de segundo grado. Revesco, nº 91, 77-10.
- Ormaechea J.M. (1993): Tributación consolidada de grupos cooperativos. Partida Doble, nº 43, 1993, 9-13.
- Peris García, P. (2002): Los procesos de concentración y de integración cooperativa y su tributación: Especial referencia a las fusiones y a la creación de grupos cooperativos. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, CIRIEC- España, nº 13, 69-109.
- Rodrigo Ruiz, M.A. (2010); Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, CIRIEC- España, nº 69, 9-25.
- Rosembuj, T. (1988): Economía de la cooperativa de segundo grado. Anuario de Estudios Cooperativos. Deusto, nº 1, 166-182.
- Tejerizo López, J.M. (2008): El Régimen Tributario de las Cooperativas en España. Aspectos Generales. Gezki, nº 4, 41-78.
- Vargas Vasserot, C, Gadea Soler, E y Sacristán Bergia, F. (2017): Derecho de las Sociedades Cooperativas. La Ley: Madrid.

Los informes de impacto por razón de género como herramientas para la mejora de la legislación de la economía social

María José Senent Vidal
Universitat Jaume I
Castellón de la Plana (España)
senent@uji.es

Eje temático: 8. Marco normativo / Derecho cooperativo

Resumen: En España, los proyectos legislativos, antes de su tramitación parlamentaria, han de incorporar un «informe sobre su impacto por razón de género», en el que se deberían analizar y valorar sus eventuales efectos desde la perspectiva de la eliminación de desigualdades y de consecución de igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres. Dicho informe debe incluir, en todo caso, entre otros aspectos, la identificación de los objetivos en materia de igualdad de oportunidades; la descripción de la situación de partida, la previsión de resultados y la valoración del eventual impacto de género; las medidas para corregir desigualdades o reforzar la igualdad; y las recomendaciones para la aplicación de la norma y el desarrollo de medidas complementarias. Pero si bien es cierto que los textos legislativos, sean reguladores de entidades de economía social o no, van incorporando algunas medidas de fomento de la igualdad, también lo es que no se suele cumplir el mandato de realizar, previamente, un verdadero informe de impacto de género. Y sin embargo, en paralelo a la reclamación de su realización, se debería reflexionar además sobre su utilidad, su «rentabilidad» social y también económica.

Introducción.

El primer párrafo de la Guía para la evaluación del impacto en función del género de la Comisión Europea dice que «Decisiones políticas que parecen no sexistas pueden tener un diferente impacto en las mujeres y en los hombres, aun cuando esta consecuencia ni estuviera prevista ni se deseara. Se procede a una evaluación del impacto en función del género para evitar consecuencias negativas no intencionales y para mejorar la calidad y la eficacia de las políticas» (1999:5). Como también se ha indicado, «cuando desarrollamos políticas con el objetivo de conseguir la igualdad de mujeres y hombres tenemos que tratar de identificar esas diferencias en las condiciones y en la posición, dónde se producen las asimetrías en las relaciones de poder e intervenir para modificar el sistema, no sólo en las mujeres (aunque haya que desarrollar políticas específicas para ellas cuando sea necesario), sino en las relaciones de poder/subordinación de mujeres y hombres» (Emakunde y Ortiz, 2013:21).

En las páginas que siguen intentaremos dar respuesta a tres interrogantes básicos: 1. ¿Qué son los informes por razón de impacto de género?; 2. ¿Cuál ha sido su aplicación hasta ahora en el Estado Español?; 3. ¿Qué utilidad pueden tener para la Economía social?.

1) ¿Qué son los informes por razón de impacto de género?

Los informes por razón de impacto de género han sido identificados como «herramientas» para la aplicación de la denominada «transversalidad» de género, entendida ésta como la integración de la perspectiva de género en todas las políticas y los programas de Gobiernos y otros agentes internacionales

(Comisión Europea, 1999:5). Se considera que «no basta con aplicar medidas positivas centradas en las mujeres, sino más bien [...] recurrir a todas las políticas y medidas generales con el fin específico de lograr la igualdad» (Comisión Europea, 1996:3); que «la dimensión de la igualdad y la dimensión del género deben tenerse en cuenta en todas las acciones y actividades, desde la fase de planificación, estudiando sus efectos en las situaciones respectivas de unas y otros cuando se apliquen, supervisen y evalúen» (Comisión Europea, 1999:8).

La transversalidad (mainstreaming) trata de superar, por una parte, las insuficiencias tanto del principio de igualdad formal (que no atajaba las desigualdades sociales de partida) como de las acciones positivas (que dependen «de la voluntad política del legislador y, en sus formas más incisivas —régimen de cuotas—, está sometida a un continuo debate doctrinal»); y, por otra parte, «una segunda carencia, aun en trance de superación [...] considerar, de manera más o menos explícita, la situación de los hombres como el modelo objeto de comparación» (Lousada, 2004:40 y 41).

Para su implantación se requiere «un compromiso político firme, fortalecer las políticas específicas para la igualdad de mujeres y hombres, disponer de estadísticas desagregadas por sexo y herramientas adecuadas, disponer de conocimiento de las relaciones de género y de la Administración, disponer de recursos financieros y personal suficiente, impulsar la participación de las mujeres y cambiar las estructuras y procesos institucionales y organizativos» (Emakunde y Ortiz, 2013:30). Y en su aplicación, los informes de impacto de género «representan una técnica de evaluación prospectiva de las normas. Constituyen un estudio y análisis ex ante del proyecto normativo que se promueve para verificar si en el momento de la planificación las medidas que contiene la disposición tienen en cuenta el impacto que tendrán sobre mujeres y hombres. Asimismo, advierten a quienes los van a adoptar de cuáles pueden ser las consecuencias deseadas y no deseadas, proponiendo en su caso una modificación» (Alonso, Diz y Lois, 2010:108)

Para ello, la evaluación en que consiste el informe por razón de impacto de género «da mejores resultados si se practica en una fase precoz del proceso de decisión para permitir, cuando proceda, introducir modificaciones en dicha política, o incluso someterla a una reorientación importante» (Comisión Europea, 1999:8). Y cuando se habla de aplicarlos a «una decisión de los poderes públicos se alude a los actos normativos y a los actos ejecutivos, y, en cuanto los fiscalizan, a los actos judiciales. En definitiva, cualquier acto del legislativo, del ejecutivo o del judicial» (Lousada, 2004:41; Emakunde y Ortiz, 2013:38). Nosotros nos centramos ahora en las decisiones normativas del legislativo, particularmente en las dirigidas a regular las entidades de la economía social.

En cualquier caso, la primera cuestión a resolver para su eventual aplicación consiste, precisamente, en valorar «si la dimensión de género es pertinente para la política en cuestión. Para ello es necesario disponer de datos desagregados por sexo, estudiarlos y plantearse las cuestiones apropiadas: — ¿La propuesta va dirigida a uno o a más grupos objetivo? ¿Afectará a la vida diaria de una o de varias partes de la población? — ¿Existen en este ámbito diferencias entre las mujeres y los hombres (por lo que se refiere a los derechos, los recursos, la participación, las normas y los valores vinculados a la pertenencia a un sexo)? Si la respuesta a cualquiera de estas dos cuestiones es positiva, la dimensión de género es pertinente. Entonces hay que evaluar el impacto potencial de la propuesta en los hombres y en las mujeres» (Comisión Europea, 1999:7). Como veremos más adelante, en España, el criterio concreto aplicable es el de que «en todos aquellos casos en los que la norma propuesta pueda tener efectos, directos o indirectos, sobre personas físicas» se ha de elaborar el Informe de impacto.

Constatada en su caso la pertinencia, se recomienda incluir en el Informe las siguientes partes: 1. una descripción general del proyecto de norma o acto administrativo; 2. la evaluación previa del impacto

en función del género, esto es, «las repercusiones positivas o adversas que la actividad proyectada en la norma o acto puede tener»; y 3. las medidas para eliminar desigualdades y promover la igualdad de mujeres y hombres» (Emakunde y Ortiz, 2013:64). En la «evaluación previa del impacto» se propone la toma en consideración de los siguientes criterios: la presencia de mujeres y hombres en el ámbito concreto; el acceso a los recursos (tiempo, espacio, recursos económicos, información, formación, empleo, carrera profesional, trabajo doméstico o reproductivo, TIC, asistencia sanitaria, vivienda, medios de transporte, ocio...); la participación en la toma de decisiones; la influencia de las normas sociales y los valores; y el cumplimiento de la normativa en materia de igualdad (Comisión Europea, 1999:8; Emakunde y Ortiz, 2013:66 a 70). En cuanto a las medidas dirigidas a eliminar desigualdades y promover la igualdad de mujeres y hombres se pueden referir tanto al contenido del propio proyecto como a la aplicación de la futura norma y a la adopción de otras medidas complementarias .

2) ¿Cuál ha sido su aplicación hasta ahora en el Estado Español?

En España, la Ley 30/2003, de 13 de octubre, sobre medidas para incorporar la valoración del impacto de género en las disposiciones normativas que elabore el Gobierno, ya obligaba a que los proyectos de ley y los reglamentos que elabore el Gobierno vayan acompañados de “un informe sobre el impacto por razón de género de las medidas” que se establezcan en ellos . Con posterioridad, el artículo 15 de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (LOIEMH), como concreción del carácter informador del principio de igualdad de trato, establece su «transversalidad», esto es, su integración, “de forma activa”, en todas las actuaciones de los poderes públicos, incluyendo “la adopción y ejecución de sus disposiciones normativas”. Para ello, reafirma (art. 19 LOIEMH) que “los proyectos de disposiciones de carácter general [...] que se sometan a la aprobación del Consejo de Ministros deberán incorporar un informe sobre su impacto por razón de género”. Además, su Disposición transitoria décima ordena al Gobierno que desarrolle reglamentariamente la Ley 30/2003, “con la precisión de los indicadores que deben tenerse en cuenta para la elaboración del informe de impacto por razón de género” (Párr. Noveno del Preámbulo del RD 1083/2009).

Dicho desarrollo reglamentario tuvo lugar mediante el Real Decreto 1083/2009, de 3 de julio, “por el que se regula la memoria del análisis de impacto normativo”, que unificó en éste único documento (la denominada MAIN) todos los informes y memorias que deben acompañar los anteproyectos y proyectos normativos del Gobierno, incluyendo el informe sobre el impacto por razón de género. En relación con éste, el Real Decreto 1083/2009 establece que la MAIN habrá de incluir, entre otros, un apartado e), “Impacto por razón de género”, en el que “se analizarán y valorarán los resultados que se puedan seguir de la aprobación del proyecto desde la perspectiva de la eliminación de desigualdades y de su contribución a la consecución de los objetivos de igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres, a partir de los indicadores de situación de partida, de previsión de resultados y de previsión de impacto recogidos en la Guía Metodológica” que debía ser elaborada para su desarrollo.

Tal Guía Metodológica para la elaboración de la memoria del análisis de impacto normativo (2010), a su vez, en su apartado IV.4, “Impacto por razón de género” (pp. 30-33) comienza por indicar que “En todos aquellos casos en los que la norma propuesta pueda tener efectos, directos o indirectos, sobre personas físicas, se realizará una previsión sobre los resultados de la aplicación de la misma y se analizarán sus efectos para los hombres y mujeres que sean sus potenciales destinatarios”. A continuación, se establece que “El análisis de impacto de género incluirá, en todo caso, los siguientes apartados: a. Identificación de los objetivos en materia de igualdad de oportunidades que son de aplicación. [...] b. Análisis del impacto de género”, que, a su vez implica, “1) Descripción de la situación de partida [...] 2) Previsión de resultados [...] y 3) Valoración del impacto de género...». Además deberán reflejarse “todas

aquellas medidas que se han ido introduciendo en el proyecto con el propósito de corregir o remediar las situaciones de desigualdad que se han detectado o a reforzar la igualdad de oportunidades”, así como “aquellas recomendaciones sobre la aplicación de la norma y para el desarrollo de medidas complementarias que pudieran evitar el impacto negativo o que puedan garantizar y fortalecer el impacto positivo de género”. Y es también la repetida Guía metodológica la que, a los efectos de la calificación del impacto que ha de incluir necesariamente el informe, los clasifica en tres categorías:

Impacto negativo: “cuando no se prevea una eliminación o disminución de las desigualdades detectadas y no contribuya a las políticas de igualdad”.

Impacto nulo: “cuando no existiendo desigualdades de partida en relación a la igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres, no se prevea modificación alguna de esta situación”.

Impacto positivo: “cuando se prevea una disminución o eliminación de las desigualdades detectadas y contribuya a los objetivos de las políticas de igualdad”.

Y sin embargo, a pesar de su detallada regulación, se ha denunciado reiteradamente «que en muchos casos no se han realizado los informes preceptivos o que éstos se han limitado a indicar la no pertinencia de género de normas concretas (Alonso, Diz y Lois, 2010:109, citando, a su vez, a Pujol, 2005; Pauner, 2009; y Mora, 2010); en otros casos, como veremos, el (supuesto) informe se limita a manifestar que el impacto es nulo, sin aportar ningún dato o información que lo sustente (Senent, 2015). Se trataría de claras manifestaciones de las múltiples «resistencias» que ha de combatir el mainstreaming, siendo mayoritariamente relegado a normativa de carácter no vinculante, o acompañado de «un claro desinterés a la hora de modificar los procesos y las rutinas políticas». Por el contrario, «para entender aquellos pocos casos de incorporación exitosa» se apuntan «variables explicativas como la existencia de procedimientos obligatorios» o «la intervención de personas que impulsan su desarrollo desde posiciones clave en el proceso de toma de decisiones» (Alonso, Diz y Lois, 2010:112).

Uno de los aspectos en los que se ha constatado una importante resistencia es el de la incorporación de las mujeres a los puestos de toma de decisiones, a pesar del referente que suponen las leyes de igualdad a la hora de justificar el principio de presencia equilibrada (Alonso, Diz y Lois, 2010:129 y 130). Por otra parte, se ha señalado la diferente incidencia en la implementación de políticas sectoriales: «Las áreas de educación y trabajo, por ejemplo, frente a otras áreas como vivienda, medio ambiente o innovación e industria, son campos que llevan participando en las políticas de igualdad desde el inicio, y, por lo tanto, son áreas donde hay elementos facilitadores». También se ha puesto de relieve un impacto mayor de las propuestas referidas a las categorías de violencia de género y organización sociopolítica que las relacionadas con la organización de la vida personal y con la división sexual del trabajo; pero en todas ellas se destaca la relevancia determinante de que exista normativa vinculante como inductora de cambios (Alonso, Diz y Lois, 2010:132).

En el ámbito de la economía social son pocos los informes a los que hemos podido acceder y vendrían a corroborar las tendencias generales mencionadas. Así, por ejemplo, el Informe de impacto por razón de género (04/2013) que acompañó a la vigente Ley de cooperativas de la Comunidad Valenciana, después de afirmar que «no se aprecia la posibilidad de integrar objetivos de igualdad de oportunidades en el seno del proyecto, más allá de la utilización de un lenguaje no sexista («Identificación de los objetivos en materia de igualdad»); y que «no existen desigualdades de género previas en el ámbito de intervención de la norma, dado que la situación es de absoluta igualdad en derechos, oportunidades, limitaciones y requerimientos para hombres y mujeres» («descripción de la situación de partida»); se concluye valorando «el impacto de género como NULO, toda vez que no existen desigualdades de partida en relación a la igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres en materia de cooperativas

y no se prevé modificación alguna de esta situación». Tales afirmaciones contrastan, al menos, con la previsión contenida en el artículo 42.6 del texto legal, cuando afirma que «Las cooperativas procurarán incluir en su consejo rector un número de mujeres que permita alcanzar en su seno una presencia equilibrada de mujeres y hombres coherente con la composición de su masa social». Si el impacto se prevé nulo porque, además, se supone que «no existen desigualdades de partida», dicho mandato de procura carecería de sentido.

Y lo mismo sucede en la MAIN (Memoria del análisis de impacto normativo) del Anteproyecto de Ley de sociedades laborales y participadas (05/2015) que, de forma aún más escueta, se limita a incluir un único párrafo, ya habitual en otros anteproyectos, que dice lo siguiente: «El anteproyecto de ley no afecta ni de manera positiva ni negativa a la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, por lo que el impacto es nulo». No podemos detenernos en un análisis detallado de tal afirmación; baste con apuntar que, sin embargo, la Ley ya en vigor incorpora en su artículo 13.3 el siguiente mandato: «La actuación de los administradores debe ser diligente, leal, responsable, transparente y adecuada a las peculiaridades de la sociedad laboral como modelo de sociedad específico. Deberán favorecer la generación de empleo estable y de calidad, la integración como socios de los trabajadores, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y la conciliación de la vida personal, familiar y laboral.». Sin embargo, a diferencia de lo que ya va sucediendo en algunos textos legales cooperativos, no se introduce ninguna norma explícita que siquiera promueva la presencia equilibrada en los órganos de representación y gobierno; ni tampoco se concreta medida alguna para favorecer la integración de las mujeres como socias, corregir los sesgos de género en el acceso a empleo a tiempo completo y correctamente remunerado, o facilitar la conciliación de socios y socias así como de personas trabajadoras por cuenta ajena.

Por su parte, el Informe de evaluación de impacto de género del anteproyecto de Ley de microempresas cooperativas y cooperativas rurales de Castilla-La Mancha (02/2016), aunque realiza un esfuerzo de contextualización normativa, de «análisis de la situación actual de mujeres y hombres en el ámbito de actuación» y de «previsión de efectos sobre la igualdad de género y valoración del impacto», finaliza aseverando, en un único párrafo, que «desde la perspectiva de la igualdad de género, y en virtud de todo cuanto antecede, cabe decir, que si bien es cierto que el Anteproyecto de Ley de Microempresas Cooperativas y Cooperativas Rurales de Castilla-La Mancha no contiene ninguna medida ni actuación dirigida explícitamente a las mujeres, la cobertura legal contenida en el mismo podrá producir efectos sobre la igualdad de género, en tanto en cuanto contribuya a fomentar la creación de empleo estable para las mujeres a través de las microempresas cooperativas, y pueda mejorar la empleabilidad de las mismas en las zonas rurales, mediante las cooperativas rurales. De esta forma, el anteproyecto de ley podrá tener un impacto positivo en materia de igualdad de género en la medida en la que aumente la autonomía económica de las mujeres e incremente su empoderamiento, mejorando así su calidad de vida».

En cuanto al Informe de evaluación del impacto de género del Anteproyecto de Ley por el que se modifica la Ley y el Reglamento de las sociedades cooperativas andaluzas (06/2016) también comienza por referir la normativa vigente en materia de igualdad entre mujeres y hombres; dedica varios párrafos a reproducir algunos datos suministrados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social respecto de las personas trabajadoras en situación de alta de la Seguridad Social en cooperativas y sociedades laborales; a continuación afirma que «el anteproyecto de Ley [...] no producen [sic] en sí ningún desequilibrio ni afecta a la igualdad entre hombres y mujeres en ningún ámbito que se pudiere aplicar»; y concluye que «la disposición de referencia no genera efectos positivos ni negativos sobre la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, por lo que no requiere mecanismo ni medida alguna para neutralizarlos».

Un informe diferente es el emitido (10/2015) por Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer, en virtud de la

competencia atribuida por el artículo 21 de la Ley 4/2005, de 18 de febrero, para la Igualdad de Mujeres y Hombres de Euskadi, relativo al Proyecto de Ley de Cooperativas presentado al Parlamento Vasco en 2016, con la finalidad de refundir e integrar varias modificaciones introducidas en la Ley 4/1993 de cooperativas de Euskadi. Se trata de un Informe que Emakunde ha de realizar sobre otro previo del órgano promotor de la norma y de su lectura puede deducirse claramente la diferencia sustancial que supone contar con conocimientos y práctica en la aplicación de la perspectiva de género.

En él, el Instituto Vasco de la Mujer destaca, por una parte, la falta de aportación de datos, «ni cuantitativos ni cualitativos», relativos a la presencia de mujeres y hombres en el ámbito regulado; ni a la alegada previsión de que «la norma contribuirá a una disminución de las desigualdades, en la presencia de mujeres y hombres en los distintos órganos»; ni a la previsión positiva sobre la eliminación o disminución de desigualdades en el acceso a los recursos. Por todo ello, se recomienda la aportación de diversos tipos de datos desagregados por sexo. Por otra parte, en base a diversos estudios que se citan, Emakunde concluye que «los datos indican claramente la existencia de una importante segregación vertical y horizontal en el sector»; que «los ámbitos de decisión en las empresas de economía social de Euskadi se encuentran muy masculinizados». Se destaca sin embargo que, «en cuanto a la toma de decisiones, en la disposición adicional quinta, la norma prevé una presencia equilibrada de mujeres y hombres en los órganos de que disponga la cooperativa, al procurar como medida una presencia equilibrada de socios y socias». Por lo que respecta a «los objetivos y medidas planteadas en la futura norma para la superación o modificación de las normas sociales y valores de lo que se atribuye a las mujeres y a los hombres, en el Informe se señala que es propio de los valores y principios cooperativos favorecer la igualdad de género en la constitución y funcionamiento cooperativos». El análisis del texto lleva a también a advertir de que, aunque «el informe de impacto, apunta que en los artículos 145 y 146 del anteproyecto y art. 137 y 138 de la Ley 4/93 de cooperativas de Euskadi, en desarrollo de políticas de fomento del cooperativismo y para su implantación progresiva en la práctica, reforzará la base social femenina en las cooperativas, favorecerá su participación activa, informará de los derechos que las asisten como socias, etc.», sin embargo, «en el articulado del proyecto de Ley no se ha encontrado ninguna mención expresa al respecto». Otro aspecto que el Informe del órgano promotor alega pero que Emakunde no ha podido constatar es «la previsión de la adopción de otras medidas más allá del contenido del proyecto de norma, dirigidas a evaluar el género en las cuentas de la economía social, a promover actividades de formación y difusión de las políticas de igualdad y dar ayudas para emprender o acceder a la condición de socio, en que el género tiene una consideración específica».

A la vista de todo ello, el Instituto Vasco de la Mujer efectúa varias recomendaciones:

- La incorporación explícita en el texto legal de «los principios generales que informan la constitución y funcionamiento de la sociedad cooperativa de Euskadi, constituyendo uno de estos principios “la igualdad de mujeres y hombres, con carácter transversal al resto de principios”».
- La especificación en el artículo 20 de «las causas que supongan una discriminación arbitraria o ilícita a la hora de aceptar o denegar la admisión» de una persona socia, en la medida en que podrían entrar en contradicción o limitar el primer principio cooperativo.
- La inclusión en el art. 31 de un apartado donde diga que “las sociedades cooperativas promoverán la presencia equilibrada de socios y socias en todos los órganos colegiados que disponga”; y, de igual modo, en las organizaciones representativas de las cooperativas.
- La materialización del principio de igualdad de mujeres y hombres también en la regulación del Fondo de Reserva Obligatorio (art. 71), incluyendo «un apartado que recoja la formación y educación de las personas socias y trabajadoras en el fomento de una política efectiva de igualdad de género».
- El reconocimiento explícito (art. 145) de la especial promoción por parte de los poderes públicos de la Comunidad Autónoma del País Vasco de aquellas cooperativas «que desarrollen su labor con arreglo a principios de igualdad de mujeres y hombres y aquellas que establezcan mecanismos que aseguren

efectivamente la presencia equilibrada de socios y socias en sus órganos de dirección».

- La «completa revisión y adecuación de los términos enunciados exclusivamente en masculino a lo largo de todo el texto del proyecto de Ley, tales como “socio”, “socios”, “promotor”, “los gestores”, “administradores”, etc., de conformidad con la obligación de hacer un uso no sexista del lenguaje» (art. 18.4 Ley 4/2005, de 18 de febrero, para la Igualdad de Mujeres y Hombres de Euskadi).

3. A modo de conclusión: ¿qué utilidad pueden tener para la Economía social los informes sobre impacto por razón de género de los proyectos legislativos que les afecten?

Llegad@s a este punto, cabe reflexionar, efectivamente, sobre la utilidad que una correcta realización de los informes de impacto de género de los proyectos legislativos, tanto con carácter general como específicamente en aquellos que regulen la Economía social.

Partimos de una situación en la que la ciudadanía se va concienciando de la necesidad de avanzar hacia la igualdad efectiva de mujeres y hombres, eliminando las discriminaciones, directas e indirectas, fruto de los estereotipos de género. Para ello, se reconoce la utilidad de incorporar medidas en las normas jurídicas y en su aplicación, a fin de corregir desigualdades o reforzar la igualdad. Hemos visto algunas manifestaciones de ello en la más reciente normativa de la economía social. Es el caso, por ejemplo, del artículo 4, c), de la Ley de economía social, cuando establece como uno de sus principios la «promoción de [...] la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres» y «la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad»; o las diversas regulaciones autonómicas cooperativas, cuando incorporan la “igualdad de género, con carácter transversal al resto de principios” cooperativos, o la presencia equilibrada de mujeres y hombres en los órganos de administración de las cooperativas.

Sin embargo, aunque la falta de datos desagregados por sexo impide, hoy por hoy, constatarlo, nos tememos que tales normas son «invisibles» las más de las veces para l@s operador@s jurídic@s. La comentada resistencia a la igualdad y a la transversalidad van a hacer necesarias otras medidas, como la exigencia de efectiva y correcta realización de los informes de impacto por razón de género. Y paralelamente a la reclamación de su realización, se debería reflexionar además sobre la utilidad económica, social y jurídica de los informes sobre impacto de género.

En efecto, como se ha argumentado reiteradamente, hay que partir (no puede ser de otro modo) de que la igualdad y no discriminación de las mujeres respecto de los hombres es una exigencia de justicia social (Ventura, 1999:191; Tobías, 2017:61), que es la base de su obligatoriedad legal y de la eventual sanción de su incumplimiento. Pero además, se han aportado otras razones de carácter económico y social. Por una parte, como sintetizaba de forma excelente el Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas de 2006, «Desaprovechar el potencial talento empresarial del 51% de la población —las mujeres— no puede ser económicamente racional en el conjunto de las grandes empresas de nuestro país»; o, dicho de otro modo, «“la desigualdad de género no es más que mala economía. La inversión en la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer es, por lo tanto, vital para la mejora económica, social y política. Además, tiene un efecto multiplicador en la productividad, la eficiencia y el crecimiento sostenido y sostenible de la economía” (ACI, 2008). Por otra parte, la Comisión Europea ya argumentaba en 1999 que «no son sólo las mujeres, sino también los hombres y el conjunto de la sociedad, quienes saldrán ganando de la igualdad entre hombres y mujeres y de una distribución igualitaria de beneficios, tareas y responsabilidades» (Comisión Europea, 1999:11).

En este contexto, los informes sobre el impacto por razón de género de las normas reguladoras en general y de las de la economía en particular se convertirán en necesaria reflexión previa tanto de la situación desigual de partida de mujeres y hombres, como de las medidas que se pueden implementar

para su erradicación. Y desde un punto de vista de técnica jurídica se señala además un efecto ex post de los informes: su carácter de «antecedente legislativo» que, según lo previsto en el artículo 3.1, del Código Civil español, es un elemento de la interpretación de la propia norma (Lousada, 2004:46).

Y si éstas son utilidades predicables de la realización de (correctos) informes de impacto de género en cualesquiera normas jurídicas, cabe aún apuntar algunas específicas de aquellas que regulen las entidades de economía social en general y las cooperativas en particular.

Con cierta frecuencia ya, se señala la potencialidad de las entidades de economía social para favorecer la igualdad de mujeres y hombres (Arroyo, 2011; Ribas, 2013; Ulshoefer, 1991); menor ha sido la incidencia en las eventuales ventajas que obtendrían las propias entidades si aplicasen medidas destinadas a eliminar discriminaciones y estereotipos de género (Senent, 2011). Lo bien cierto es que los principios y valores cooperativos y de la economía social hacen de la igualdad y no discriminación por razón de sexo un mandato a observar (Senent, 2017); en el Estado español, además, como hemos visto, algunas normas legales comienzan a incluir concreciones de tal mandato en materias tales como la presencia equilibrada de mujeres y hombres y la conciliación de la vida laboral, societaria, familiar y personal. Para su cumplimiento, la realización adecuada de los preceptivos informes de impacto de género cada vez que se promulgue o modifique una norma reguladora de las entidades de economía social sería una herramienta útil.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI, Alianza Cooperativa Internacional (2008), "Mensaje de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en el Día Internacional de la Mujer – 8 de marzo de 2008, «Invirtiendo en las mujeres para el éxito cooperativo»", http://www.aciamericas.coop/respaldos_anteriores/comunicados/2008/8marzo8.pdf, 03/08/17, 11:54)
- Alba Alonso Álvarez; Isabel Diz Otero; y Marta Lois González (2010), «La influencia de las políticas públicas de igualdad en la toma de decisiones: un análisis de los informes de impacto de género», *Revista Española de Ciencia Política*, núm. 24, Diciembre 2010, pp. 107-136.
- Arroyo Sánchez, Paloma (2011), «Perfil de la situación de la mujer en las cooperativas de trabajo en España», *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 105 (2011), pp. 115-142, <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/36651>, 03/08/17, 12:34.
- Comisión Europea (1996), Comunicación de la Comisión «Integrar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el conjunto de las políticas y acciones comunitarias», COM(96) 67 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0067&from=EN>, 16/07/17, 10:54.
- Comisión Europea (1999), Guía para la evaluación del impacto en función del género, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, <https://publications.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/91d046cb-7a57-4092-b5d3-e4fd68097bb2>, 16/07/17, 10:35.
- Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer (2015), Informe relativo al Proyecto de Ley de Cooperativas de Euskadi, http://www.euskadi.eus/contenidos/proyecto_ley/xleg_pyley_10/eu_pyley_10/adjuntos/10.%20Ley%20de%20Cooperativas%20de%20Euskadi/informe%20emakunde.pdf, 29/07/17, 19:33.
- Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer, Gobierno Vasco; Helena Ortiz de Lejarazu-Red Kuorum (2013), Guía para la elaboración de informes de impacto de género [Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer], (coord., Rincón), 2013, http://www.emakunde.euskadi.net/contenidos/informacion/pub_guias/es_emakunde/adjuntos/26.guia.para.la.elaboracion.de.informes.de.impacto.de.genero.pdf, 16/07/17, 16:52.
- Generalitat Valenciana (2013), Informe de impacto por razón de género del anteproyecto de Ley por el que se modifica la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunitat Valenciana,
- Gobierno de Castilla-La Mancha (2016), Informe de evaluación de impacto de género del anteproyecto de Ley de microempresas cooperativas y cooperativas rurales de Castilla-La Mancha, <http://www.castillalamancha.es/gobierno/economiaempresasempleo/actuaciones/anteproyecto-de-ley-de-microempresas-cooperativas-y-cooperativas-rurales-de-castilla-la-mancha>, 29/07/17, 12:47.
- Junta de Andalucía (2016), Informe de evaluación del impacto de género del Anteproyecto de Ley por el que se modifica la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas y el Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas, http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/normativa_en_elaboracion/16/11/Informe%20impacto%20de%20genero_Anteproyecto_2.pdf, 29/07/17, 13:12.
- Ley 30/2003, de 13 de octubre, sobre medidas para incorporar la valoración del impacto de género en las disposiciones normativas que elabore el Gobierno, BOE núm. 246, de 14 de octubre, <http://www.boe.es/>

buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-18920, 16/07/17, 16:40.

Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, BOE núm. 247, de 15 de octubre, <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11071>, 18/07/17, 19:31.

Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (LOIEMH), BOE núm. 71, de 23 de marzo, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-6115>, 16/07/17, 16:36.

José Fernando Lousada Arochena (2004), “El informe sobre el impacto de género en la elaboración normativa”, La Ley, núm. 6092, 23/09/04, págs. 1-4; y Aequalitas: Revista jurídica de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, núm. 15, págs. 39-46, <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1335755.pdf>, 07/06/17, 13:18, http://www2.ccoo.es/comunes/recursos/1/643397-El_informe_sobre_el_impacto_de_genero_en_la_elaboracion...._Jose_Fernando_Lousad.pdf, 07/06/17, 13:18.

Gobierno de España, Ministerio de Presidencia (2010), Guía Metodológica para la elaboración de la memoria del análisis de impacto normativo, págs. 38-42, en Gobierno de España, http://www.minhfp.gob.es/AreasTematicas/Gobernanza/simplifica/guia_metodologica_ain.pdf, 16/07/17, 17:09.

Real Decreto 1083/2009, de 3 de julio, por el que se regula la memoria del análisis de impacto normativo, BOE» núm. 173, de 18 de julio, <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2009-11930>, 16/07/17, 17:13.

María Antonia Ribas Boned, «Análisis comparativo desde una perspectiva de género. Economía social versus mercado laboral», en VV. AA., El principio de igualdad ante el derecho privado una visión multidisciplinar (coord. Beatriz Verdura), Dykinson, pp. 263-287.

Amalia Rodríguez González, «El órgano de administración de las sociedades laborales», en VV. AA., La participación de los trabajadores en la empresa. Las sociedades laborales y participadas (dir., G. Fajardo), en prensa.

María José Senent Vidal (2011), «¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad social empresarial e igualdad real», REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, vol. 105 (2011), pp. 57-84, <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/36651>, 07/06/17, 13:24.

— (2015), «En torno al informe de impacto de género sobre el anteproyecto de código mercantil de 2014», Revista de Derecho Mercantil, núm. 298, Octubre-Diciembre 2015, pp. 25-47

— (2017), «Aspectos de la perspectiva de género en la regulación jurídica de las cooperativas», en VV. AA., O Pensamento Feminino na Construção do Direito Cooperativo, (Coords. Marianna y Marília Ferraz Teixeira), Vincere Editora, Brasília.

Eva María Tobías Olarte (2017), Tan cerca, tan lejos: equilibrio en los consejos de administración de las empresas europeas, Tesis doctoral, Repositori Universitat Jaume I, <http://repositori.uji.es/xmlui/handle/10803/402143>, 03/08/17, 11:35.

ULSHOEFER, Petra (1991), “Recomendaciones de la OIT con respecto a la igualdad de oportunidades para la mujer trabajadora en el sector cooperativo y de empresas asociativas”, II Conferencia nacional sobre la mujer y el movimiento cooperativo en el Perú, Lima, c. 1991 <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=BIBLIOPE.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=030665>, (22/01/17, 17:26)

