

Título de la ponencia: Funcionamiento asociativo y funcionamiento cooperativo: límites para la construcción de un modelo económico alternativo.

Autor/es: Cristina Etchegorry; Cecilia Magnano, Andrés Matta

Dirección de correo electrónico: cristinaetchegorry@gmail.com;
ceciliamagnano@yahoo.com.ar; amatta@arnet.com.ar

Pertenencia institucional: Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad Católica de Córdoba; Instituto de Administración, Facultad de Cs. Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba

Introducción

En los últimos años se han venido multiplicando experiencias asociativas entre personas, empresas y/o instituciones, que adoptan modalidades particulares tales como encadenamientos productivos, redes, clubes de trueque, emprendimientos asociativos, cooperativas y ferias, entre otras. Surgen tanto por la iniciativa espontánea de sus miembros, como por el impulso de programas de promoción y asistencia focalizados en microempresas y emprendimientos, tanto desde el Estado como de organizaciones de la sociedad civil. Entre las estrategias asociativas con mayor grado de formalización se encuentran las cooperativas, las cuales constituyen una de las formas emblemáticas de la Economía Social. Sus principios de gestión participativa y democrática y de compromiso con la comunidad, se confunden con las características que utilizan la mayoría de los autores para definir la Economía Social (Laville, 2004a; Coraggio, 2004; Gaiger, 2004), por lo que su estudio contribuye a profundizar el desarrollo teórico de una propuesta que, sin oponerse a la economía de mercado, valore la resolución de necesidades mediante el trabajo, los vínculos comunitarios y la importancia de la persona por encima del mero interés económico.

Marco teórico

La línea teórica elegida propone superar la disociación entre economía y sociología, generada -entre otras razones- por la abstracción de las prácticas de intercambio respecto del orden social en el que están inmersas y la

reducción de “lo económico” a un sentido formal de relación entre fines y medios (Laville, 2004b). Diferentes tradiciones y autores convergen en los intentos encaminados a lograr una ciencia más comprensiva, que reconozca la realidad de una economía plural, realidad que suele encubrirse por un análisis exclusivamente utilitarista de los intercambios económicos (Bourdieu, 2001; Noretto, 2005).

Entre estas líneas de investigación en desarrollo que han demostrado ser ricas para la integración de las ciencias en el análisis de las prácticas económicas, se destacan las generadas a partir del estudio del “capital social” y el campo de estudios aún en consolidación, que se denomina “economía social”, “economía solidaria” o “economía del trabajo”.

Entre las primeras, existen diferentes concepciones que analizan el capital social en relación a las redes, y a su vez a éstas en función o como recurso de los procesos de desarrollo y de las estrategias individuales y colectivas (Burt, 1992, 1995; Bourdieu, 2001; Coleman, 1990; Granovetter, 1973). Estudios microeconómicos han intentado dar cuenta de cómo en particular la confianza, como dimensión del capital social, impacta positivamente en las economías capitalistas (Fukuyama, 1996; Bossone, 1999; Putnam, et.al, 1993; Glaeser, 2000).

Dentro del amplio campo de la economía social se incluyen “actividades cooperativas de consumo y producción, asociaciones libres, redes, mutuales comunitarias y otras formas asociativas, articuladas orgánicamente para gestionar los recursos y necesidades de sus miembros y de la comunidad, que son socialmente eficientes, ahorran, acumulan, invierten e innovan, pero no tienen fines de lucro” (Coraggio, 2004). Estas actividades implican formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad, la cooperación y el trabajo.

En nuestro país, las sucesivas crisis económicas con sus consecuencias de desempleo y marginación, impulsaron el desarrollo de estrategias asociativas socio económicas que pueden calificarse como “de economía social”, orientadas a la satisfacción de necesidades básicas de sus integrantes. En un estudio realizado en el año 2005, del total de las cooperativas relevadas en la zona sur de la ciudad de Córdoba, un 60% de las mismas tenían una

antigüedad inferior a los 5 años, es decir que en su mayoría son posteriores a la crisis del 2001 (Etchegorry et.al, 2006).

En este surgimiento han tenido un rol destacado el Estado y las Organizaciones No Gubernamentales, a través de programas que incluyen apoyos de diverso tipo: capacitación, asistencia técnica, asistencia financiera (créditos o subsidios), gestiones para el desarrollo de redes, etc. Por lo general las políticas públicas estatales dirigidas a la Economía Social posteriores a la crisis del 2001 han girado desde el enfoque de la economía clásica, hacia el llamado “enfoque de la economía plural”, buscando –al menos en la letra del diseño- la integración armónica del mercado, el Estado y la economía solidaria, tratando de fortalecer al más débil.

La definición de cooperativa indica que es “una asociación autónoma de personas agrupadas voluntariamente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa que se posee en conjunto y se controla democráticamente”. Estas organizaciones se enmarcan en el campo de la “economía social”, pero presentan la particularidad de que su constitución y funcionamiento en Argentina está regulado por la ley 20.337. Este encuadre jurídico puede ser, en algunos casos, una limitación que enfrentan las formas asociativas. Laville (2004a) plantea que, desde el marco de la economía solidaria, la esencia del funcionamiento cooperativo es la que debe ser rescatada en el análisis: “la finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad en lugar de beneficio, la autonomía de gestión; el proceso de decisión democrática; la preeminencia de las personas y el trabajo sobre el capital en la distribución de los ingresos” (Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999:38; citado por Laville, 2004a).

En consecuencia, el análisis del funcionamiento asociativo de formas organizacionales jurídicamente constituidas como las cooperativas, debe ir más allá de la letra de la ley ya que, si bien el estatuto jurídico de cooperativa les da una entidad especial, “pueden existir numerosas empresas que no tienen de cooperativo más que el nombre” (Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999:38; citado por Laville, 2004a). Estas organizaciones se basan en un fuerte componente valorativo. Suponen una serie de valores como ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad y equidad. Para evitar la distancia entre la definición formal y el funcionamiento real el análisis debe incluir: la manera

en que la igualdad formal de los miembros se refleja en democracia real en la toma de decisiones, los incentivos que motivan la participación independientemente del interés por el reparto de excedentes, los resultados de la acción conjunta que no se vinculan directamente con el mercado (redistribución y voluntariado), el análisis de la dinámica institucional más que del marco organizacional y la diversidad de las formas de propiedad, entre otros aspectos (Laville, 2004a; Laville 2004b).

Siguiendo los planteos teóricos expuestos, el presente trabajo se propone identificar los principales críticos que inciden en el funcionamiento asociativo en dos cooperativas de trabajo de la ciudad de Córdoba.

Metodología

Las cooperativas de trabajo en las cuales se basa el presente trabajo han sido constituidas hace menos de 5 años. Ambas están integradas por individuos de sectores empobrecidos y sus emprendimientos asociativos constituyen una estrategia para la supervivencia e inclusión social. La Cooperativa "DL" es una estrategia de autoempleo de ex trabajadores de la empresa concesionaria del estacionamiento tarifado de la ciudad de Córdoba. La Cooperativa "MA" está integrada por trabajadores de carga y descarga en el mercado de abastecimiento de frutas y verduras de la ciudad de Córdoba. Presentan algunas diferencias importantes que van desde el tamaño hasta el modo de funcionamiento.

El análisis se enfocó principalmente en los factores socio organizativos, poniendo énfasis en la comunicación, el conocimiento mutuo (previo y posterior a la pertenencia a la cooperativa), el trabajo conjunto, la participación en la toma de decisiones, la existencia de subgrupos, conflictos y liderazgo que permitan identificar las características de su dinámica institucional en el marco de los principios cooperativos. La construcción de los datos se realizó a través de entrevistas en profundidad y encuestas a socios y no socios de las cooperativas realizadas a fines de 2007 que fueron procesadas por el método de análisis de redes sociales y sus resultados re trabajados con los miembros de la cooperativa.

Resultados

Primer factor crítico: la forma jurídica

Entre los proyectos y programas diseñados y ejecutados con el objetivo de generar emprendimientos de “economía social”, que incluyen a las cooperativas entre las formas asociativas a ser promovidas, se han dado acciones de promoción de cooperativas por vías indirectas, como es el caso de requerir a un grupo de trabajadores de un encuadre jurídico para poder realizar contrataciones formales con el Estado o terceros. Así, ante la necesidad de obtener financiamiento externo, acceder a nuevos mercados o lograr mayor reconocimiento público deben registrar su constitución bajo alguna forma jurídica. Esto explica, entre otras causas, el importante crecimiento de formas jurídicas asociativas en la ciudad de Córdoba en los últimos 20 años. Según un estudio del PNUD del año 2004, Córdoba es una de las ciudades de la Argentina con mayor cantidad y densidad organizacional. El IDSC (PNUD/BID/GADIS) relevó en toda la provincia 12.249 organizaciones sin fines de lucro (asociaciones civiles, organizaciones de apoyo, culturales, cooperativas, mutuales, etc.) de las cuales un 70% aproximadamente tendrían sede en la ciudad de Córdoba. En un estudio posterior, se observó que el proceso de formalización de las organizaciones de base en la ciudad de Córdoba, si bien significó la constitución de un nuevo sujeto para los propios actores, se dio siguiendo criterios de oportunidad vinculados al tiempo o al número de personas sin considerar las ventajas y desventajas inherentes a la forma jurídica elegida (Matta et. al, 2002). Esta puede ser una de las razones que explica el bajo nivel de vitalidad institucional de las organizaciones que han asumido una forma jurídica, expresado en el hecho de sólo un 26% cumple con las normas formales requeridas (PNUD/BID/GADIS, 2004). A ellos se suma que las opciones de reconocimiento jurídico que incluye la legislación argentina son reducidas (asociaciones civiles, fundaciones, mutuales y cooperativas) y abarcan un espectro muy amplio de realidades organizativas que van desde comedores comunitarios a fundaciones empresarias.

En los casos bajo estudio se observa también esta constitución jurídica “oportunistista”, impulsada por un actor externo (Estado Municipal). La elección de la cooperativa como marco jurídico no significó formalizar un conjunto de relaciones consistentes con los principios cooperativos sino utilizar “lo más adecuado disponible” en la legislación argentina para acceder a beneficios que

sin un reconocimiento jurídico serían inalcanzable. En consecuencia, el marco legal se vuelve un primer factor crítico al momento de analizar el funcionamiento asociativo.

Segundo factor crítico: la matriz de surgimiento

El estudio coordinado por Martí (2005) respecto de la relación entre las matrices de surgimiento de las cooperativas de trabajo y diferentes modelos de gestión, indica que si bien variables como el número de socios o la antigüedad pueden incidir en la gestión y en la participación, el surgimiento será un factor clave para comprender la dinámica de estas organizaciones. Terra (1984) propone distinguir cuatro matrices de surgimiento de las cooperativas de trabajo: 1) las que surgieron de la transferencia a los trabajadores de empresas deficitarias, tanto públicas como privadas; 2) las que nacieron del impulso autónomo de los propios socios; 3) las creadas por una organización externa, como OSC o universidades y 4) las promovidas por la organización estatal.

La importancia del papel de actores externos a la cooperativa en su surgimiento, así como durante su desarrollo, puede entenderse a partir del concepto de capital social como lazos débiles.

M. Granovetter (1973) plantea que existe una red de vínculos que podrían denominarse “lazos fuertes” construida mediante una práctica sucesiva de intercambios basados en la confianza y solidaridad. Se trata de relaciones internas al grupo, que lo consolidan y fortalecen como una unidad que se moviliza en función de objetivos comunes, más allá de los intereses particulares. Existe además una segunda red cuyos vínculos son “lazos débiles” en el sentido de relaciones eventuales con otras personas o instituciones no pertenecientes al grupo e incluso con otros grupos, que si bien no “unen” en el sentido de intercambios permanentes y basados en la confianza, pueden, dado el caso, activarse y contribuir a la consecución de los objetivos del grupo. Este último tipo de capital social tiene una importancia particular en el análisis del funcionamiento de las cooperativas bajo estudio, y principalmente de su sostenibilidad.

Las cooperativas estudiadas comparten en distinto grado haber sido promovidas por el Estado Municipal. Esto es más evidente en el caso de DL, pero no deja de ser importante el apoyo estatal a la Cooperativa MA, cuyas

vinculaciones con el municipio local permitieron, por ej., la obtención de microcréditos y subsidios para la construcción de los carros que utilizan los socios para su trabajo en el mercado. El caso de la Cooperativa MA presenta características particulares ya que en realidad surge del impulso de sus propios socios, pero se sostiene y crece de la mano de su inserción, a través de la Universidad, en un programa de fortalecimiento de la economía social de organizaciones de Argentina y Canadá y a sus vínculos con el Estado ya mencionados. Estos vínculos con actores externos que facilitan el acceso a recursos (créditos, capacitación, asistencia técnica, etc.) y contribuyen al cumplimiento de los objetivos de la cooperativa, entrarían dentro de la categoría de “lazos débiles”. Entre ellos puede mencionarse el apoyo brindado por la Municipalidad de Córdoba, el Estado Provincial y la Universidad Nacional de Córdoba.

En el caso de la Cooperativa DL, en cambio, el mismo actor que tuvo una presencia decisiva en su constitución sigue siendo con exclusividad el portador de los “lazos débiles” del grupo. Esta dependencia del Estado municipal, único cliente del servicio que presta la cooperativa, los hace excesivamente vulnerables frente al incumplimiento de pagos o, llegado el caso, a la decisión de la Municipalidad de solicitar el servicio a otro proveedor.

En consecuencia, el capital social que tiende puentes marca una diferencia en las posibilidades de crecimiento entre ambas cooperativas. En un caso, los vínculos con otras instituciones permiten mayor visibilidad y acceso a recursos para concretar los proyectos asumidos por la cooperativa. En otro caso, la dependencia de un actor externo y la escasa apertura hacia potenciales apoyos que podrían brindar otras instituciones ponen en duda la supervivencia de la experiencia. En consecuencia, los vínculos establecidos con otros actores externos y las características de dichos vínculos se vuelve un segundo factor crítico al momento de analizar el funcionamiento asociativo.

Tercer factor crítico: lógica sindical y funcionamiento asociativo

Si bien las dos organizaciones tienen diferencias en su matriz de surgimiento comparten una “inspiración” ligada a la lucha sindical. En el caso de DL, el paso del funcionamiento sindical a la constitución de una cooperativa de trabajo se da por la desaparición del empleador y la resistencia de la Municipalidad a

asumir dicho rol. Si bien a lo largo y después de su lucha los integrantes van asumiendo progresivamente los ideales cooperativos, la opción de constituirse formalmente en cooperativa es impuesta por las circunstancias.

En el caso de la cooperativa MA, no existía una forma sindical previa. Sus líderes refieren que frente a la realidad del trabajo precario en el Mercado, la primera opción fue formar un sindicato, idea de la que tuvieron que desistir dado que los “changarines” son, por definición, cuentapropistas sin ninguna relación de dependencia formal. La alternativa fue, en consecuencia, la conformación de una cooperativa de trabajo.

Esta dualidad entre la figura del sindicato y de la cooperativa se mantiene aún luego de formalizada la forma asociativa, manifestándose como una mixtura entre ambas.

En el caso de MA predomina la lógica sindical en lo que hace a los objetivos, con una orientación a la prestación de servicios tradicionalmente ligados a este tipo de asociación: alquiler de carros para facilitar el trabajo de los changarines, acceso a servicios de salud o la provisión de seguros, por ejemplo.

En lo que hace al funcionamiento, esta lógica se aprecia en ambos casos. En MA parecería manifestarse una diferencia entre el discurso de los valores cooperativos y las prácticas efectivas. Así, la mayoría de los socios encuestados manifiesta que en general las decisiones se toman democráticamente, lo que responde a un principio básico del cooperativismo. Sin embargo, al preguntársele específicamente quienes toman las decisiones la mayoría reconoce que lo hace el consejo de administración y otro importante grupo manifiesta desconocer quien toma las decisiones en el ámbito de la cooperativa. En DL, en cambio, la mayor parte de las decisiones se toma en asamblea, las que son convocadas más allá de los requisitos legales. Sin embargo, existe el problema de la falta de una participación activa de los socios para integrar, por ejemplo, el consejo de administración, que asume la mayor parte del trabajo operativo y cotidiano de la cooperativa.

En ambos casos, la socialización vivida por los actores en el marco de la economía de mercado capitalista, en relaciones laborales de dependencia, con escaso conocimiento y experiencia de acciones de autogestión es un tercer factor crítico en el funcionamiento asociativo de las cooperativas.

Consideraciones finales

El análisis que se ha esbozado permite realizar algunas consideraciones acerca de los factores críticos que inciden en el funcionamiento asociativo.

En primer lugar, las limitaciones impuestas por el marco jurídico para el reconocimiento de actores sociales hace que la elección de la forma jurídica cooperativa responda a criterios oportunistas, como una exigencia a cumplir más que como una experiencia alternativa a desarrollar.

En segundo lugar, en la matriz de surgimiento tiene un rol importante el Estado, que se sostiene en ambos casos a lo largo del tiempo. La relación con este tipo de actores, caracterizadas como “lazos débiles” que tiende puentes marca una diferencia respecto de las posibilidades de crecimiento de las cooperativas. Cuanto más extensas y diversificadas sean estas redes, mayores serán las posibilidades de acceder a recursos que permitan lograr los objetivos de las organizaciones y mantenerse en el tiempo. Es importante, sin embargo, la calidad de las relaciones que se establecen con otros actores, ya que relaciones de tipo clientelista especialmente con el Estado pueden reducir la eficacia de este tipo de lazos y atentar contra la autonomía de la organización, uno de los principios cooperativos.

En tercer lugar, el funcionamiento asociativo de ambas cooperativas se encuentra atravesado por la lógica sindical, en la que se han socializado sus participantes, que se manifiesta al momento de identificar los objetivos y las actividades de la cooperativa. La lógica cooperativa, que “se impone” por la fuerza de la ley, se advierte como un discurso compartido pero que aún no se ha incorporado plenamente a la práctica de los actores involucrados.

Finalmente, se abren algunas líneas de reflexión sobre las cuales vale la pena profundizar el análisis. En primer lugar, explorar si la existencia de una tradición sindical devenida en valores y prácticas cooperativas es suficiente para desarrollar empresas sociales exitosas, en términos de sus resultados, y cuáles serían las condiciones que deberían darse para ello. En segundo lugar, identificar las características de la política pública más adecuada para satisfacer las necesidades de emprendimientos asociativos tales como las cooperativas. En una investigación anterior sobre emprendimientos beneficiarios del Plan Nacional Manos a la Obra realizada por este equipo, se planteaba la necesidad de que la política pública estatal apoyara a los

emprendimientos que ya funcionan en base a una dinámica asociativa. El presente trabajo permitiría avanzar en el sentido de que la sola inscripción jurídica o la dinámica asociativa previa no es condición suficiente para garantizar el funcionamiento asociativo pleno (en términos de procesos y resultados) de cooperativas de trabajo.

Bibliografía

Alianza Cooperativa Internacional (Manchester, 1995) *Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos*.

Bossone, B. (1999) *The role of trust in financial sector development*. Washington DC: The World Bank.

Bourdieu, P. (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

Burt, R. (1992) *Structural holes. The social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press.

Burt, R. (1995) "Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur". *Revue Française de Sociologie*, XXXVI-4, pág. 599-628.

Coleman, J. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass., Harvard.

Coraggio, J.L. (2004) "Una alternativa socio económica necesaria: la economía social". En: Danani, C. *Política Social y Economía Social. Debates fundamentales*. Buenos Aires: Fundación OSDE.

Etchegorry, C., Magnano, C., Matta, A., Orchansky, C., Suárez, G. (2006) *Pobreza y formas asociativas en la ciudad de Córdoba. Publicación de la 11ª Reunión anual de la Red Pyme Mercosur*.

Fukuyama, F. (1996) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Penguin, Harmondsworth.

Gaiger, L.I. (2004) "Emprendimientos económicos solidarios". En: Cattani, A. (Comp.) *La Otra Economía*. Buenos Aires: Altamira.

Glaeser, E. (2000) *The Formation of Social Capital*. Harvard University and NBER, March 3.

Granovetter, M. (1973) "The Strength of weak ties". *American Journal of Sociology* n° 78.

Kliksberg, B. (1999) "Capital social y cultura, claves del desarrollo". *Revista de la Cepal* N° 69.

Laville, J. L. (2004a) "Los aportes y límites de la economía social". En Laville, J.L. (comp.) *Economía social y solidaria. Una visión europea*. Buenos Aires: Altamira.

Laville, J. L. (2004b) "El marco conceptual de la economía solidaria". En Laville, J.L. (comp.) *Economía social y solidaria. Una visión europea*. Buenos Aires: Altamira.

Martí, J. (Coord.) (2005): "Cooperativas de Trabajo en el Cono Sur. Matrices de surgimiento y modelos de gestión". *Revista UniRcoop*, Volumen 3, núm. 1.

Matta, A., Suárez, G., Magnano, C., Giuliodori, A. (2002) Rupturas y continuidades en la política de los pobres. *Publicación de las III Jornadas de la Facultad de Filosofía y Humanidades*, Córdoba.

Nosetto, L. (2005) Inscripciones teórico-políticas de la economía social, en *3er Encuentro del Foro Federal de Investigadores y Docentes: La Universidad y la Economía Social en el Desarrollo Local*. Publicado por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

PNUD/BID/GADIS (2004) *Índice de Desarrollo de la Sociedad Civil (IDSC)* Argentina.

Putnam, R., Leonardi, R. y Nanetti, R. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Terra, J. (1984). *Proceso y significado del cooperativismo uruguayo*, CEPAL.

Woolcock, M. y Narayan, D. (2001) *Capital social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo*. WorldBank. (<http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>)