

Acerca de la gestión
en las empresas
cooperativas

Isaac Bleger, Mirta Vuotto

Documento 49

AUTORIDADES

DECANO
Carlos A. Degrossi

VICEDECANO
Juan Carlos Viegas

SECRETARIO DE
INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO
Jorge Schvarzer

DIRECTORA DEL INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y MATEMÁTICAS
SECCIÓN ADMINISTRACIÓN
Francisco Suárez

DIRECTORA DEL CENTRO DE
ESTUDIOS DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO
Mirta Vuotto

Presentación

Al considerar la naturaleza de las cooperativas es necesario subrayar que hacemos referencia a empresas creadas por un grupo de personas asociadas, con necesidades comunes, que están dispuestas a satisfacerlas por una acción concertada y en un ámbito de ayuda mutua y de funcionamiento democrático. Los valores éticos que sustentan sus miembros han sido reconocidos por la Alianza Cooperativa Internacional en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa y se ponen en práctica a partir de una serie de principios concebidos como pautas de acción.

Estas organizaciones, en cuyo núcleo se encuentran los miembros -propietarios-usuarios asociados a una empresa-, se distinguen por ofrecer servicios para el beneficio de su membresía y no por la búsqueda de beneficios para sí mismas. Por esta razón resulta necesario considerar el carácter específico de sus procesos de gestión para distinguirlos de los propios de las empresas privadas con fines lucrativos.

Con la finalidad de esclarecer dichos procesos, sin perder de vista los desafíos que suponen para los miembros de las cooperativas y en especial para sus dirigentes y cuadros técnicos, hemos seleccionado tres textos que al reconocer la especificidad cooperativista nos permiten reflexionar sobre la complejidad e implicancias de la gestión y de las prácticas que de ella se desprenden.

El primer texto de Marie-Claire Malo está referido a la especificidad de la gobernanza de las cooperativas. La autora considera que para estas empresas de "partes interesadas" (*stakeholders*), el proceso de decisión estratégica se presenta de manera más compleja que en las empresas clásicas de capitales.

Subraya el papel de la ideología y la utopía como elementos que impulsan el control y desarrollo y analiza los factores esenciales que tienen influencia sobre las orientaciones estratégicas de la empresa cooperativa. Su análisis se centra en la empresa para focalizar las implicancias relativas a la gestión en las cooperativas.

En el segundo texto, Brett Fairbairn cuestiona las diversas distinciones que habitualmente se establecen en la gestión cooperativista entre lo social y lo económico. Al destacar que tales distinciones producen una visión empobrecida de lo que las cooperativas pueden verdaderamente hacer, propone una manera más adecuada de concebir la dirección estratégica, sustentada en un enfoque integrado en el cual las metas sociales se obtienen por medio de actividades económicas, y en el que la membresía de la cooperativa es el lugar donde se encuentran las funciones sociales y las económicas.

En este tercer texto relativo a la gestión de las cooperativas, Isaac Bleger reconoce la autonomía propia de estas organizaciones para destacar las implicancias de los procesos de gestión en términos de las estructuras prevalecientes.

Mirta Vuotto, por su parte, presenta una referencia a los conceptos centrales utilizados por Claude Vienney para considerar la forma empresarial de las organizaciones cooperativas y las reglas propias de su funcionamiento.

Los textos presentados en estos tres documentos permitirán apreciar que el ejercicio de la gestión de las cooperativas es un proceso complejo que encierra importantes desafíos teóricos y prácticos. Se espera que la difusión de estos materiales, poco habituales en nuestro medio, resulte estimulante para debatir el por qué de una estrategia cooperativista y reflexionar sobre sus principales determinantes.

Mirta Vuotto
Directora del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo.

Indice

Reflexiones relativas a la estructura de las cooperativas - Isaac Bleger	1
Estructura monista o dualista	1
Una visión diferenciada de la estructura de las cooperativas	5
Bibliografía	8
Análisis socioeconómico del desarrollo de las cooperativas: el aporte teórico de Claude Vienney - Mirta Vuotto	10
Introducción	10
El análisis socioeconómico de las cooperativas	11
Las reglas y la clasificación de las organizaciones cooperativas	19
El análisis de la formación y transformaciones de las cooperativas	21
Las referencias del modelo	25
Conclusión	27
Bibliografía	28

REFLEXIONES RELATIVAS A LA ESTRUCTURA DE LAS COOPERATIVAS

Isaac Bleger¹

Los estudios y publicaciones concernientes a la gestión cooperativa en la Argentina han sido poco frecuentes y han concitado escaso interés, aún cuando son recurrentes las dificultades y limitaciones que enfrentan numerosas cooperativas en este ámbito.

Es por ello que aunque las perspectivas sobre el tema pueden dar lugar a posiciones encontradas, resulta de utilidad hacer referencia a las características estructurales de las cooperativas de modo de aportar algunas reflexiones relativas a su gestión.

Como punto de partida de la consideración sobre la estructura cooperativa subrayamos su carácter de empresa, en el sentido lato de la palabra, aunque diferenciada por su régimen de propiedad, objetivos, valores y principios de las empresas con fines de lucro.

Destacamos además la autonomía como rasgo distintivo respecto de otras organizaciones que dependen de fondos del Estado para su creación y desarrollo. En esta óptica es importante señalar el énfasis en la propia autonomía del movimiento cooperativo internacional expresado por la Alianza Cooperativa Internacional en la Declaración de la Identidad Cooperativa en 1995.

Estructura monista o dualista

El artículo de Marie Claire Malo sobre la gestión estratégica de las cooperativas y de la asociación de economía social² así como

¹ Contador Público, investigador del Instituto de Investigaciones Administrativas. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires

² Publicado en el Documento N° 47 del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, el artículo resulta altamente estimulante al enfocar conjuntamente la visión ideológica con la utópica. Lo que más interesa destacar es que esa visión se

las fuentes que utiliza como referencia, hace alusión al doble carácter de las cooperativas tanto en su condición de “asociación de personas” y de “empresa”, como al referirse a la “dirección” y “gestión”. En otros trabajos de autores franceses aparece inclusive una referencia que remite al doble carácter por parte de los miembros en su condición de “asociados” y de “participantes en actividades”.

Esta visión conduce a la representación de las cooperativas bajo la forma de dos triángulos invertidos³, donde la parte superior representa a la organización social y la inferior a la empresa. La superior con los distintos órganos legales, Asamblea General, Consejo de Administración y Síndico y la inferior con el Gerente General, los niveles medios de dirección y los empleados y técnicos. Cada parte con su lógica, disposiciones y técnicas. Llamamos a esta estructura “dualista” (Figura 1).

La óptica dualista ha merecido la atención de autores como Davis (1995, 1996, 1997, 1999) quien la cuestiona en razón de los problemas que se generan en la práctica corriente de las cooperativas. Al respecto es importante destacar la significación y alcance de los principios y valores para el ejercicio del *management* cooperativista profesional planteados por Davis y Donaldson (1998).

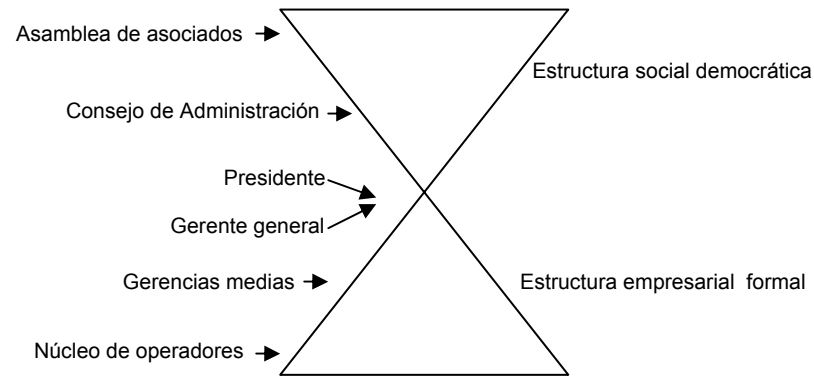
Si bien estos principios han sido criticados por ignorar otros tradicionales como la transparencia, la honestidad, la integridad, etc. (Parnell, 1998), los autores no intentaron desarrollar una lista

expresa operativamente con un enfoque de gestión. La configuración “misionaria” o “adhocracia” descrita por Mintzberg y citada por la autora, también tiene en cuenta la ideología aunque la encara como un elemento aglutinante, desde otro punto de vista, al referirse a los contenidos que vienen marcados por la historia de la empresa o sus directivos. De ninguna manera la relaciona con la utopía. Para un mejor conocimiento del tema, véase: Ake Böök, 1988; Rhodes, 1996; Thordarson, 1988. También se encuentran definiciones, precisiones y conceptos operacionales sobre el tema de la ideología en Etkin (2003).

³ Al respecto, el reloj de arena mencionado por M.C. Malo (2004), se compone de dos compartimientos unidos por el cuello y mide la duración del tiempo mediante el paso de una cantidad de arena determinada, de uno a otro. Si bien pareciera presentar un diseño similar a dos triángulos enfrentados por la cúspide, éste admite una visión estática de la estructura, mientras que el reloj de arena sugiere una visión dinámica con llenos y vacíos alternativos. En la concepción “monista” no existe tal cuello de botella ya que todos los integrantes participan en la toma de decisiones, o al menos en su enfoque, a través de los valores y principios y el trabajo participativo de los distintos estamentos.

de todos los valores necesarios para ser un *manager* ético, sino solamente mencionaron aquellos que tienen una aplicación particular distintiva en el contexto cooperativista.

Figura 1. Estructura dualista:



Por ejemplo, aún la justicia natural puede no ser aplicable totalmente en una empresa propiedad de un individuo. También argumentaríamos que la honestidad y la integridad podrían y deberían practicarse en todas las formas de organizaciones empresarias y que es irreal, e incluso arrogante, sugerir que los cooperativistas son más honestos y poseen mayor integridad que otros en el mundo de los negocios.

Nuestra conducta puede ser diferente no porque seamos más éticos como individuos, sino porque nuestros valores en el nivel de la organización se basan en nuestro objetivo único, en nuestra forma de propiedad y en nuestra estructura.

Peter Davis (1999), presenta su visión de una estructura "monista" donde todos los participantes están regidos por los mismos valores y principios y destaca que las cooperativas se forman para satisfacer las necesidades económicas, sociales y culturales de los integrantes, quienes asociados libremente crean empresas, de propiedad común, democráticamente gestionadas. Dichas empresas se forman para resolver los problemas que les plantea el entorno, que individualmente no pueden resolver, y en ellas los asociados son los dueños de la cooperativa y los

integrantes del Consejo de Administración, elegidos por ellos, son sus apoderados.

Debido a que los asociados, como los consejeros, generalmente son legos en materia de administración de empresas, el autor indica que necesitan de los conocimientos y experiencias de personas preparadas específicamente en esta materia, para que los asesoren debidamente en cuanto a la mejor manera de satisfacer sus intereses. Por ello resulta indispensable considerar que las cooperativas cuentan con un entorno de otros empresarios, que son sus proveedores, personas que son usuarios de los servicios que brindan (asociados y clientes no asociados) y la comunidad en la que están inmersas. Todas estas personas, empresas y sectores reciben en la literatura administrativa, la denominación de *stakeholders*⁴. Digamos que son los interesados en la vida y desarrollo de las cooperativas (como de cualquier empresa) aunque no pueden incidir sobre sus decisiones;

En los términos antes planteados, al reconocer la posibilidad de intereses contradictorios, es necesario encontrar criterios del más alto nivel, o principios que podríamos designar como valores tales como pluralismo, mutualidad, autonomía individual, justicia distributiva, justicia natural, centralidad en las personas y el papel múltiple del trabajo (Davis y Donaldson, 1998).

Finalmente, en tanto se reconoce la originalidad de las cooperativas en relación a otros tipos de empresas y se subraya que sus principios y valores requieren la aplicación de criterios, estrategias y técnicas propias de la estructura de propiedad común y la gestión democrática, se deriva que los funcionarios contratados deben estar imbuidos de los valores y principios de las cooperativas para poder encontrar las soluciones prácticas adecuadas.

⁴ Véase I. Bleger (2000) respecto al origen y trascendencia que tuvo en la academia la debida interpretación y aplicación de este concepto en la vida práctica de las empresas. En el artículo se menciona que R. Owen ya había entendido la importancia de tomar en cuenta a todas las organizaciones que tienen interés en las cooperativas.

Una visión diferenciada de la estructura de las cooperativas

El propósito de esta reflexión consiste en considerar esquemáticamente el criterio con que se suele representar a las cooperativas y proponer una visión diferenciada, que podría derivarse de la opinión de los autores P.Davis y J.Donaldson (1998). Ya hemos mencionado el esquema dualista, el más conocido y difundido respecto a la estructura de la organización cooperativa. En este esquema, los dos triángulos que se encuentran por los vértices representan las dos estructuras que se distinguen en las cooperativas.

El triángulo superior representa la "organización social", es decir la Asamblea de asociados y el Consejo de Administración, en cuyo vértice se ubica el Presidente, mientras que en el inferior se ubica la parte correspondiente a "la empresa" con el Gerente General en su ápice, las gerencias medias y en la franja más ancha los empleados y colaboradores.

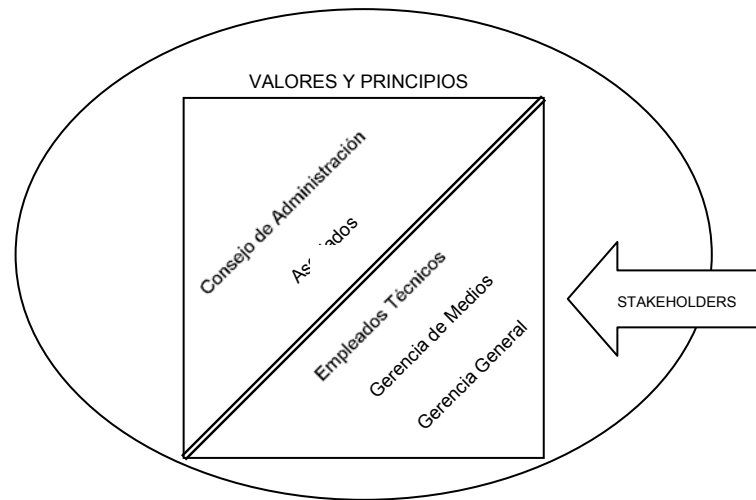
Los fundamentos del sector social están regidos por los valores y principios del cooperativismo contenidos en la "Declaración de Identidad Cooperativa" adoptada por la Alianza Cooperativa Internacional. En esta se destaca que en la tradición de los fundadores, los socios de las cooperativas sostienen los valores éticos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás y se definen los valores de autoayuda, autorresponsabilidad democracia, igualdad, equidad y solidaridad⁵.

⁵ Al respecto Brett Fairbairn (1994) destaca que la creación de los "Pioneros" debe ser apreciada como una especie de asociación entre un grupo de "Owenistas", los tejedores, algunos ex "cartistas" y algunos compañeros "antialcohólicos". De los treinta nombres de los miembros fundadores identificables, quince eran socialistas Owenistas, incluyendo a varios de los dirigentes activistas en Rochdale. Solamente diez eran tejedores. Arnold Bonner (1961) sugiere que la mayoría de los miembros fundadores no fueron hambrientos o desesperados, sino "comparativamente artesanos expertos bien pagos... La visión de un mejor orden social, sin hambre, inspiró a estos hombres... Hay a veces una tendencia, tal vez una inclinación, a

En cambio, la parte empresaria está a cargo de los funcionarios contratados, cuya lógica, concepciones y técnicas son generalmente las de las empresas lucrativas. Según Davis (1999), de ello resulta que se considere que la empresa cooperativa es como cualquier otra, sin tener en cuenta sus especiales características que son la propiedad común (de los asociados) y los objetivos que persiguen.

La dificultad de tal esquema deviene una confrontación permanente entre los representantes de los asociados y los funcionarios, a los cuales es necesario controlar permanentemente. Para ello se sugieren "comités especiales" de asociados, que controlen la actividad de los funcionarios.

Figura 2. Estructura monista:



olvidar que los "Pioneros" comenzaron los negocios con el propósito de promover un camino para un nuevo y mejor orden social. Sin un ideal no habría existido Movimiento Cooperativo". Para el autor es razonable afirmar que las fuerzas de la pobreza, y las necesidades, inspiraron la formación de la cooperativa de Rochdale. "Pero esto en cierta forma indirecta, mediada por la inspiración de idealismo y pensamiento de crítica social y por los activistas Owenistas, Cartistas y otros movimientos sociales"

Dado el poder que éstos adquieren debido a los conocimientos y experiencia que poseen, casi generalmente se convierten en los decisores, teniendo en cuenta sus necesidades de puestos y poder, en detrimento de los "propósitos" de los asociados. También se presenta el riesgo de que los integrantes del Consejo de Administración o el propio Presidente impongan sus criterios y aspiraciones personales.

El esquema propuesto es el de la estructura "monista" (Figura 2), que toma en cuenta la representación basada en los dos triángulos, aunque enfrentados en sus bases, e incorpora la figura de los *stakeholders*⁶, quienes no forman parte integrante de la estructura, pero comparten los principios y valores de las organizaciones cooperativas, según la visión de Peter Davis.

La idea de enfrentar las bases de los triángulos responde al criterio de que los funcionarios contratados son los responsables de proporcionar a los asociados los elementos técnicos para resolver mejor sus propios problemas, debido al carácter de verdaderos dueños de las cooperativas.

Así, en esta representación se prioriza la relación de los asociados con empleados y técnicos y no la de los presidentes con los gerentes generales. La literatura respectiva denuncia las posiciones personales de estos últimos en detrimento de los intereses de los asociados. Aunque en esta estructura se respetan las distintas posiciones, como lo indican las flechas insertas en cada uno de los triángulos, se trata de un esquema y habrá que resolver de qué modo se pueden reglamentar estas nuevas relaciones.

⁶ Russel Ackoff (1998) acuñó el concepto "stakeholders" para referirse a todos aquellos sectores, empresas u organizaciones que tenían "interés" en la existencia y desarrollo de una empresa, en su caso de tipo lucrativo. El concepto hacía referencia a los trabajadores, proveedores y clientes, que si bien no pueden incidir en la toma de decisiones de la empresa están interesados en su devenir.

Bibliografía

- Ackoff Russell, L. (1998) *Planificación de la Empresa del Futuro* Editorial Limusa.
- Ake Bööök, S.(1988) "Desarrollo cooperativo y valores cooperativos" *Revista de la Cooperación Internacional*. Vol. 21, N°2/3.
- Bleger, I. (2000) "Stakeholders: una estrategia actual" *Revista de la Cooperación Internacional*. Volumen 32/33.
- Bonner, A. (1961) *British Co-operation : The History. Principles and Organization of the British Cooperative Movement*. Manchester, England: Cooperative Union, 1961.
- Davis, P & Donaldson J. (1998) *Co-operative Management: a Philosophy for Business*, New Harmony Press, Cheltenham.
- ___ (2005), *Management cooperativista: una filosofía para los negocios*, Granica, Buenos Aires.
- Davis, P. (1995), "Co-operative Management and Co-operative Purpose. Values, Principles and Objectives for Co-operatives into the Twenty First Century", Leicester University Management Center.
- ___ (1996), "Towards a value-based Management Culture for Membership Based Organizations", *Journal of Co-operative Studies*. Vol. 29:1, N° 86, págs. 83-111.
- ___ (1997), "Content and form in management development for co-operatives", *Journal of Co-operative Studies*, Vol. 29:3, N° 88, págs. 93-111.
- ___ (1999), *Managing the Co-operative Difference*, OIT, Ginebra, Suiza.
- ___ (en prensa) *Management cooperativista: el elemento faltante para el éxito de las organizaciones basadas en membresías*.
- Etkin J. (2003) *Gestión de la complejidad en las Organizaciones. Estrategias frente a lo imprevisto y lo impensado*, Oxford University Press.
- Fairbairn, B. (1994) "The Meaning of Rochdale: The Rochdale Pioneers and the Co-operative Principles". Centre for the Study of Co-operatives Occasional Paper # 94-02. Saskatoon, 1994.

- Parnell, E. (1995), *Reinventing the Co-operative. Enterprises for the 21st Century*. Plunkett Foundation for Co-operative Studies, Oxford. Pág.15.
- Rhodes, R. (1996) "El "rol" de la ideología y la organización en la sobrevivencia de la ACI entre 1910 y 1950" *Revista de la Cooperación Internacional* N°.2 - 1996.
- Thordarson B. (1988) "De Estocolmo a Estocolmo: Lecciones de tres décadas de desarrollo cooperativo" *Revista de la Cooperación Internacional* Vol 21 N°. 2/3 1988.

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DEL DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS: EL APORTE TEÓRICO DE CLAUDE VIENNEY

Mirta Vuotto⁷

Introducción

Las obras de Claude Vienney, *Socio-économie des organisations coopératives*, y *L'économie sociale*, han tenido una influencia considerable en el campo de la investigación sobre cooperativas, particularmente en el medio académico francófono. La producción del autor, que acompañó la evolución del cooperativismo en los países del Norte durante la segunda mitad del siglo XX, ha contribuido de manera significativa a explicar sus transformaciones durante ese periodo, del mismo modo que sus principales aportes a la economía social.

Se ha destacado que constituyen actualmente una de las síntesis más completas para el análisis de las cooperativas, en la medida que el autor elabora un modelo explicativo sobre la formación y transformaciones de las mismas con la finalidad de articular esos procesos y construir de manera estricta el objeto propio de la explicación.

Debido a que la búsqueda de instrumentos de gestión específicos para las cooperativas debe provenir de una reflexión más amplia sobre el papel y el lugar de estas organizaciones en los procesos de desarrollo económico y social, resulta pertinente presentar de manera sintética las principales referencias utilizadas por Claude Vienney en su producción teórica más relevante.

⁷ Directora del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires.

El análisis socioeconómico de las cooperativas

Con la finalidad de indagar el conocimiento sobre la formación y transformaciones de las cooperativas, de modo de apreciar sus caracteres distintivos y comprender por consiguiente cómo son gestionadas, Claude Vienney plantea distintas proposiciones.

La primera consiste en recordar que las manifestaciones de pertenencia de las cooperativas a un mismo tipo de organización son numerosas y diversas y pueden ordenarse de la siguiente forma:

En primer lugar, existe una tradición histórica. Se trata de un conjunto de organizaciones que emerge en el siglo XIX y que se desarrolla en grandes conjuntos institucionales articulados que conforman una gran historia. Si bien existen diferentes tipos de cooperativas y una serie de historias particulares, según los países, el autor encuentra rasgos comunes y filiaciones entre unos y otros que muestran finalmente que las cooperativas pertenecen a un mismo conjunto.

La segunda manifestación es la de las estructuras jurídicas. Aunque el derecho cooperativo en cada país está adaptado al sistema institucional del que forma parte, hay una forma y reglas comunes y existen por consiguiente manifestaciones de pertenencia de estas organizaciones a un mismo tipo.

La tercera manifestación es denominada por el autor la estructura de su campo de actividades económicas. Aún cuando se las observa empíricamente es posible constatar cierto número de actividades-típicas que frecuentemente están organizadas bajo la forma cooperativa. La estructura del campo de actividades de las cooperativas no es cualquiera, lo que permite apreciar que se trata sin duda de organizaciones de un mismo tipo debido a que, incluso en sistemas socioeconómicos diferentes como las economías planificadas o capitalistas, se encuentran ciertos aspectos invariables.

La cuarta manifestación refiere a su composición social y de manera simplificada se expresa en la posición "intermedia" que

ocupan sus miembros en la sociedad de la que forman parte. En ellas no se encuentran las categorías sociales más desaventajadas, ni las categorías superiores, sino categorías sociales relativamente dominadas, es decir que soportan el poder apremiante de los actores dominantes del sistema en el que están insertas aunque no se encuentran desprovistas de medios para reorganizar ciertas actividades.

Finalmente, la quinta manifestación de pertenencia radica en las denominadas "proyecciones ideológicas", que habitualmente expresan el espíritu cooperativo. Se trata de organizaciones que proyectan en la totalidad del campo de las relaciones interpersonales y socioeconómicas reglas de igualdad y de reciprocidad, las reflejan en la totalidad de las relaciones y trascienden las actividades que desarrollan.

Estas manifestaciones expresan conjuntos relativamente coherentes, aunque cuando se los intenta unir no es posible encontrar un campo delimitado y congruente, de allí que cualquier modelo explicativo sobre la formación y las transformaciones de las cooperativas debe seleccionar algunas de estas manifestaciones a fin de articular y construir de manera más estricta el objeto mismo de la explicación.

En la segunda proposición, el autor plantea que para producir un análisis socioeconómico acerca de la formación y las transformaciones de las organizaciones cooperativas es necesario elegir entre estos criterios, lo que significa poder apreciar si los relativos a las estructuras jurídicas, al campo de actividades económicas y a la composición social permiten dar cuenta de la emergencia de un tipo de organización que incluye la empresa y examinar las condiciones en las que estas organizaciones se forman y se transforman. En esta perspectiva, les asigna un orden específico a las manifestaciones precedentes y propone examinar si la estructura del campo de actividades de las empresas cooperativas, representativo de su lugar en la economía y ubicado en el centro del ordenamiento siguiente puede explicarse por la combinación de una estructura jurídica y de una composición social⁸:

- tradición histórica

⁸ Aunque la historia y la ideología se ubican en los extremos de este núcleo central, esto no significa que el autor relegue su papel en la explicación

- estructuras jurídicas
- campo de actividades económicas
- composición social
- proyección ideológica

Al considerar que una de las condiciones para el estudio de la gestión radica en la comprensión de la formación y transformaciones del campo de actividad de las empresas cooperativas, el autor hipotetiza que el mismo presenta una relación determinada con una estructura jurídica y una composición social que permiten explicar por un lado cuáles son las actividades tomadas a cargo y, por otro, bajo qué influencias estas actividades y los propios actores están sometidos a ciertas transformaciones.

En cuanto a la estructura jurídica, la organización cooperativa refleja la combinación de un grupo de personas y de una empresa recíprocamente unidos por una relación de actividad y una relación societaria. La forma cooperativa aparece bajo esta doble relación en la medida que la actividad se organiza bajo la forma de una empresa a la que se asocian determinados actores. Existen entonces relaciones entre la actividad de la empresa y la de los miembros por un lado, y la posición de los asociados por el otro. Al identificar jurídicamente la organización cooperativa a través de esta combinación se puede destacar que las denominadas reglas cooperativas configuran un pequeño sistema coherente, es decir que las reglas o grupos de reglas son necesarios para mantener relaciones recíprocas entre dos elementos: la regla del grupo de personas es la igualdad de las personas (un hombre un voto); la regla que vincula las personas con la empresa es la relación de actividades, es decir la necesaria relación entre la actividad de la empresa y la actividad de los miembros; el conjunto de reglas relativas a la asignación de los resultados se refiere a la relación entre la empresa y las personas. La última regla, relativa a la empresa como tal, es la de la propiedad colectiva de los resultados reinvertidos.

Estamos en presencia de una organización cuyas reglas no son indeterminadas, se trata de una estructura en la que existen relaciones estrechas entre la forma y las reglas necesarias para su funcionamiento. La estructura jurídica de las cooperativas puede articularse con su composición social para explicar su campo de actividades económicas en el momento de su emergencia histórica, es decir, qué personas fueron necesarias para reorganizar un tipo de actividades, adoptando una forma y reglas específicas. Es

necesario plantear la hipótesis de que no se trató de cualquier clase de personas, identificadas por su lugar en la economía y la sociedad, para que algunas de ellas hubieran creado esta forma de organización para regular algunas de sus actividades.

A un mayor nivel de generalización el autor indica que estas personas son actores cuyas actividades estaban sometidas a transformaciones por la intervención de un nuevo actor dominante: el empresario capitalista industrial. Así, un conjunto de actores al ver perturbadas sus actividades por la intervención de este nuevo agente, se encontraba en situación de hacerse cargo de ellas para mantener las relaciones interpersonales y sociales que los vinculaban. Dichos actores adoptaron luego la forma de empresa la que devino el modo de organización dominante de la producción y los intercambios, haciéndola funcionar según reglas particulares.

Esta formación se caracteriza entonces por la adopción de las transformaciones que tienen lugar en un momento determinado y este aspecto adaptativo explica la presencia de la empresa bajo la forma cooperativa. Es una de las razones por las que es discutible establecer relaciones directas entre cooperación y cooperativas. La cooperación alude a relaciones sociales que tienen lugar en cualquier sistema económico. Por el contrario las cooperativas se refieren a una forma y a las reglas que contiene la empresa y por consiguiente son de naturaleza específica. No se trata de una adaptación funcional completa, dado que esos mismos actores que necesitaban reorganizar sus actividades buscaron hacerlo manteniendo ciertas relaciones interpersonales y sociales. De manera esquemática, adoptaron la forma empresarial aunque haciéndola funcionar según reglas distintas a las de los actores que estaban en condiciones de imponer una forma general de organización de la producción y de las relaciones con los mercados.

En un conjunto de relaciones entre grupos de personas y empresa son reformuladas las reglas de igualdad y de reciprocidad: -un hombre un voto-; doble calidad de asociado y usuario; asignación de resultados en función de las operaciones; reintegro desinteresado del activo neto en caso de liquidación. Ellas se originan en la voluntad de hacer funcionar la empresa que resultaba necesaria para reorganizar ciertas actividades, según reglas diferentes a las del agente dominante.

Si bien esta caracterización resulta demasiado general y abstracta para dar cuenta del origen de cada una de las cooperativas, se debe destacar la relación que existe entre la

estructura jurídica, la composición social y el campo de actividades económicas que asumen estas organizaciones en el momento de su formación. De hecho, las actividades que se reorganizaron bajo esta forma eran generalmente actividades necesarias a los actores concernidos, aunque relativamente poco rentables. Estas actividades no han sido tomadas a cargo directamente por los agentes dominantes, porque esto no correspondía a su propia lógica, por razones económicas (rentabilidad relativa), tecnológicas (dificultad de acceso a la propiedad del equipamiento) y sociales (resistencia de los productores a la penetración del nuevo modo de producción).

La empresa (cooperativa o de otro tipo) es una forma de organización de las relaciones entre la producción y los mercados, es decir que se ubica en un contexto de mercado. La estructura del campo de actividades de las organizaciones cooperativas se encuentra fijada de cierta manera en una zona más o menos amplia entre las condiciones de equilibrio y las condiciones de rentabilidad. Con respecto a lo que puede denominarse la ganancia normal, a partir del momento en que una actividad supera esta ganancia, en un conjunto socioeconómico dado, interesará al agente capitalista quien buscará invertir en ella para obtener la rentabilidad que necesita. Por el contrario, si está por debajo de las condiciones de equilibrio, es decir que no puede cubrir los costos de producción vendiendo su producto, no podrá ser organizada bajo la forma de empresa. Por consiguiente, el campo de actividades de la organización cooperativa se encontrará relativamente inscripto en una relación entre la rentabilidad y el equilibrio, al menos en el momento de su formación.

Esta combinación (grupo de personas y empresa ligados por una relación de actividades y una relación societaria) no es estable dentro del contexto socioeconómico en que se inserta. En la medida que la empresa se desarrolla, volviendo a reinvertir recursos en su actividad, las relaciones con sus miembros se transforman. En particular para mantener y desarrollar sus competencias específicas cuando compite con otras, la empresa cooperativa tiende a reidentificar a las personas, que son sus miembros, por sus lugares con relación a sus propias actividades. En el momento de su formación, las empresas cooperativas son identificadas por sus miembros, quienes tienen cierto número de necesidades y promueven la formación de la empresa que permitirá satisfacerlas. Luego, la empresa en tanto tal se desarrolla, racionaliza sus actividades se profesionaliza, se

especializa y existe un momento en que la relación se invierte: los miembros son identificados por la empresa (como clientes, proveedores depositantes-prestamistas, etc.) según su lugar, con relación a la actividad que ella centraliza. No se trata de una evolución mecánica y lineal sino de procesos de transformación complejos. En el curso de ciertos periodos, la determinación de la actividad de la empresa por las actividades de los miembros juega un papel principal; hay otros periodos, por el contrario, en que la reorganización de la empresa reidentifica a los miembros y luego de un tiempo pueden producirse nuevas reacciones que provienen en el otro sentido. El estudio de esta regulación socioeconómica es para el autor uno de los primeros objetos de análisis, necesario para la comprensión de las leyes de transformación de las cooperativas.

La segunda razón importante por la que el autor considera que la combinación no es estable radica en la modificación del contexto de las organizaciones cooperativas y en particular del entorno de actividades de las empresas que forman parte de la combinación. Las actividades en las que se forman las cooperativas en un momento dado son tributarias de diversos procesos de evolución (técnico, económico, social) que posibilitan, en el curso de su trayectoria, que sean productivas y rentables en el sentido capitalista de la expresión. En esa instancia las organizaciones cooperativas configuran un campo de actividades para los agentes dominantes que someterán la empresa cooperativa y su actividad a todas las condiciones de competencia, reinversión más capitalística, etc. No hay por consiguiente en la economía lugares reservados a las cooperativas. Para comprender qué criterios de desempeño corresponden al carácter específico de la organización, no es posible referirse a su emergencia, sino a su situación actual y por consiguiente analizar los procesos de su transformación.

Para concluir con una tercera proposición, el autor destaca que este tipo de investigaciones, aunque parezca reduccionista, respecto a los análisis mucho más amplios del fenómeno cooperativo, que engloban todos los aspectos precedentes, representa desafíos teóricos y prácticos muy importantes, de allí que ellas resulten necesarias para actualizar el espíritu cooperativo.

Con respecto a los desafíos teóricos, el autor recuerda que los dos grandes economistas que produjeron modelos explicativos se interesaron en las organizaciones cooperativas. Tanto Walras como Marx las estudiaron no en tanto tales, es decir observándolas

e intentando dar una explicación específica (lo que posteriormente fue el trabajo de Fauquet) sino a partir de su propio sistema de análisis. Dichos autores dan cuenta de uno de los aspectos del proceso que Vienney puso en evidencia precedentemente.

El estudio de Walras sobre las asociaciones populares de consumo, producción y crédito, muestra la forma en que ellas están adaptadas a las reglas de funcionamiento de la economía capitalista mercantil. Desde el momento que se identifica a todos los actores por su lugar en el sistema de intercambios mercantiles, cuyo centro es la empresa (algunos son consumidores, otros trabajadores, ahorristas, etc.), se trata de una identificación funcional, es el empresario quien identifica a todos sus *partenaires*. Se dispone por consiguiente de modelos teóricos que permiten estudiar a las cooperativas bajo este aspecto.

Marx, a la inversa, en un pasaje del libro III del Capital, habla de "sociedades cooperativas obreras" para señalar que representan bajo su aspecto positivo la transición hacia un nuevo modo de producción.

Se trata de un texto donde menciona a la vez sociedades anónimas y cooperativas obreras de producción y señala que de la misma manera que las sociedades anónimas representan negativamente una transición hacia otro modo de producción, debido a la desorganización del capitalismo familiar y la concentración del capital bajo una forma societaria, las cooperativas obreras de producción representan esta transición positivamente. Pone el acento sobre el otro aspecto de la explicación de la formación de las cooperativas: la capacidad de los actores dominados de organizar ellos mismos, según reglas propias, las actividades en las cuales comprometen su propia fuerza de trabajo.

Cuando Vienney cita estos modelos es para señalar el desafío teórico de las investigaciones sobre la formación y las transformaciones de las organizaciones cooperativas. Al respecto destaca que "bajo este ángulo, tienden a la construcción de un modelo explicativo que da cuenta de estos dos aspectos, adaptación funcional y capacidad de transformación, que se excluyen mutuamente en nuestros modelos explicativos de referencia. Esto es importante debido a que detrás del modelo explicativo de tipo walrasiano existe la idea subyacente de que sólo la empresa capitalista es una organización racional, es decir que todos los actores en la economía no son racionales más que

cuando adoptan comportamientos compatibles con los del empresario capitalista.

Desde este punto de vista se trata de un desafío muy importante: hacer admitir a los teóricos para el estudio de la organización cooperativa que no existe solo la empresa capitalista como organización racional, so pretexto de que presenta el mayor poder de adaptar todos los actores a sus propios razonamientos. La empresa cooperativa es la forma de organización que debe permitir teorizar y explicar que pueden y deben existir otras categorías de empresarios distintos al empresario capitalista".

Luego de plantear este desafío teórico el autor menciona un desafío práctico al considerar la considerable transformación de las organizaciones cooperativas desde su nacimiento, lo que constituye una condición para la reflexión sobre su futuro. Al respecto señala que también sería necesario conocer con precisión esta suerte de ley de ruptura y de reorganización que parece imponerse a las actividades de este tipo de organización.

Finalmente, para no inducir a pensar que solo los criterios jurídicos, sociológicos y económicos tienen importancia, el autor subraya la importancia de la actualización del espíritu cooperativo para indicar que el mismo se encarna en una actividad (no se trata simplemente de desarrollar una ideología) y que la organización de esta actividad se corresponde con el contexto contemporáneo.

Las reglas y la clasificación de las organizaciones cooperativas

Claude Vienney define a las organizaciones de tipo cooperativo como "la combinación de un grupo de personas y de una empresa recíprocamente ligadas por una relación de actividad y una relación societaria". Esta representación sistemática funda de hecho la unidad de la forma y de las reglas, tomada como axioma de su identificación institucional. Propone cuatro reglas -o grupo de reglas debido a que cada una de ellas puede asociarse a corolarios que pueden reforzarlas o impedir las. Esas reglas dan lugar a un sistema formalizable, necesario para el mantenimiento de relaciones

determinadas entre los dos elementos constitutivos de la combinación. Identifica como reglas vigentes para el conjunto:

- la relativa al grupo de personas, que implica igualdad de los asociados
- la propia de las relaciones grupo de personas-empresa o relación de actividad
- la concerniente a las relaciones empresa-grupo de personas que supone el reparto proporcional
- la relativa a la empresa que implica la apropiación duraderamente colectiva de los resultados reinvertidos.

Con respecto a ellas señala que el término sistema se aplica a las reglas precedentes y no a las actividades de las personas y de la empresa. La existencia de un sistema de reglas no significa que las cooperativas constituyen en tanto tales un sistema social o un sistema económico. Al respecto indica que "cooperación" (como referencia a un sistema en el seno del que todas las actividades estarían reguladas por relaciones de igualdad y reciprocidad) y cooperativas (referencia a las instituciones formadas para regular las relaciones entre ciertas actividades de sus miembros y organizarse bajo otras formas en un contexto) no son sinónimos.

El interés del autor radica en mostrar que ninguna de las reglas de las instituciones cooperativas, en particular, es privativa de este tipo de organización ya que "es el conjunto lo que resulta específico, debido a que es necesario para la regulación de las relaciones entre los dos elementos constitutivos de la combinación". Indica además que se trata de una forma de referencia con relación a la cual resulta posible identificar y comparar las modalidades variables de aplicación de estas reglas por los grupos cooperativos observables. Un interés esencial en esta construcción consiste en posibilitar la medición de los desvíos entre "el tipo ideal" y las instituciones observadas.

Finalmente subraya que en primer término es necesario poner en evidencia la unidad de la forma y del sistema de reglas para identificar el conjunto de organizaciones de tipo cooperativo -es decir delimitarla con respecto a otros tipos de organización- y en segundo lugar distinguir "dentro" de este conjunto las diferentes categorías, es decir articular la definición a una clasificación.

De esta forma la clasificación que el autor retiene para delimitar el campo de observación que corresponde al de las instituciones que identificó en su obra, que se identifican por tener "la misma forma y las mismas reglas", se obtiene desarrollando el principio de la "doble calidad" (o la doble relación de actividad y societaria) y

combinando las características socioeconómicas de los miembros y las características de actividades de las empresas que ellos forman y hacen funcionar según estas reglas. Esto le permite distinguir cuatro grandes categorías de grupos cooperativos que se subdividen a la vez en grupos más homogéneos:

Cooperativas de *empresarios individuales*, agrupados para ejercer todas las actividades necesarias para el funcionamiento de su "explotación principal" ya sea especializando sus funciones como combinándolas de manera muy variable. Al respecto considera que las más importantes, que juegan en cierto modo el papel de "prototipo" son las cooperativas de agricultores, aunque también se presentan y se extienden a los pescadores, artesanos, comerciantes, médicos, transportistas y profesiones liberales, antiguas y recientes.

Cooperativas de *producción, -"obreras" o "de trabajadores"*, que agrupan a trabajadores para el ejercicio en común de su oficio "como empresarios".

Cooperativas de *consumidores*, en el sentido amplio del término, que agrupan a sus miembros como "usuarios" de bienes y/o servicios suministrados por la empresa que constituyen con esa finalidad. Según la actividad principal de esta empresa, se distinguen las cooperativas "de consumo" propiamente dichas (actividad de distribución de los bienes de consumo corriente como base), de vivienda (reunión de los medios necesarios para la construcción y utilización de vivienda) y de "seguros".

Cooperativas de recolección de *ahorro y de distribución de crédito*, que constituyen un conjunto más complejo, que puede ser redistribuido entre las categorías 1ª y 3ª (debido a que no existen cooperativas de producción "con actividad bancaria"), según sus miembros utilicen principalmente el crédito "como empresarios" o "como familias". Si bien las mismas organizaciones pueden reunir asociados con estas dos cualidades, la clasificación dejaría fuera del campo, la red de cooperativas de segundo grado constituidas para el financiamiento de organizaciones pertenecientes a los diferentes tipos y las instituciones de tercer grado que articulan la red propiamente cooperativa de captación de ahorro con la intervención de los poderes públicos. De esto resulta para el autor la utilidad de agruparlas en una misma categoría, que aunque resulta heterogénea tiene el mérito de poner de manifiesto la importancia creciente de las organizaciones necesarias para el financiamiento de todos los tipos de cooperativas.

El análisis de la formación y transformaciones de las cooperativas

Claude Vienney formaliza de manera precisa, en una problemática de investigación, las hipótesis relativas a los *tipos de situación* que generan las organizaciones cooperativas y *las fuerzas que provocan sus transformaciones*: por un lado las propias a sus lugares y papeles en la economía y la sociedad; por otro las de sus cambios y la regulación de su estructura original.

En primer lugar nos recuerda los caracteres de las situaciones en las que la "forma" y el "sistema de reglas" son a la vez necesarios y útiles a ciertos actores para re-organizar actividades en vías de transformación, bajo la presión de los agentes dominantes del sistema socioeconómico del que forman parte, cuando los recursos productivos mercantiles (es decir transformados en moneda por intermedio de los mercados) son movilizados y reinvertidos en ciertas actividades para hacerlos "más productivos"; cuando es necesario y posible, para operar las transformaciones de actividades que permiten que quienes las ejercen como productores, proveedores de materias primas o usuarios de los productos, participen por sí mismos -directa o indirectamente- cuando la re-organización tiene por objeto combinar con los cambios de la producción propiamente dicha, los de las condiciones de existencia de la población de la que forman parte los productores (aprovisionamiento en bienes de consumo, redes de solidaridad social, etc.)

En estas situaciones, la forma que adopta la combinación "grupo de personas-empresa" parece a la vez necesaria y utilizable para la reestructuración de actividades que perturban los agentes dominantes porque permite movilizar recursos mercantiles a disposición de los productores, gracias a la relación de una parte de sus actividades con los mercados. Ella posibilita volver a reinvertir todo o parte de esos recursos en una actividad organizada colectivamente, que reproduce nuevos recursos mercantiles reinvertibles y finalmente, asocia a las personas cuyas actividades fueron perturbadas, para reorganizarlas sobre una

base de igualdad y reciprocidad en sus relaciones con la empresa que forman y que hacen funcionar "para su ventaja y a su riesgo".

En segundo lugar pone en evidencia que el funcionamiento de la actividad reorganizada bajo la forma de una empresa cooperativa -en particular las transformaciones que resultan del reparto de sus resultados, en parte a los "miembros" y en parte para la reinversión en "la empresa", modifica las relaciones interpersonales de origen. De manera más precisa, las transformaciones de las combinaciones productivas que devienen de manera general "más capitalísticas" suscitan en retorno cambios en la identidad de los actores personales "como agentes" del sistema socioeconómico del que forman parte. No se trata solo de recursos movilizados y utilizados que están directamente ligados a su propia actividad, sino de todos aquellos que resultan de sus relaciones mercantiles con otros agentes de su contexto: trabajadores asalariados de la misma u otra actividad, proveedores y/o clientes, instituciones financieras, administraciones públicas sectoriales o territoriales etc.

El conocimiento de las "situaciones de origen" no es suficiente para caracterizar el lugar y el papel de los diferentes tipos de organizaciones cooperativas ya que es necesario observar la interacción de las relaciones de actividad y las relaciones de asociación utilizando un dispositivo que permita identificar en qué momentos pueden producirse verdaderos cambios de su identidad socioeconómica:

Cuando los efectos de las transformaciones de actividades sobre los componentes de la identidad social de los actores generan nuevas relaciones entre la empresa y sus miembros, quienes se encuentran entonces re-calificados por ella. Esto se produce por ejemplo cuando las asociaciones "obreras" de los orígenes se transforman respectivamente en cooperativas "de consumo" o de "producción", o cuando las organizaciones campesinas devienen cooperativas "de agricultores" o "de provisión", o "de comercialización").

Cuando la intervención de otros actores concernidos por la actividad de la empresa que se ha desarrollado, genera nuevas relaciones entre la organización cooperativa y los agentes de su contexto. Esto se manifiesta cuando los sindicatos, organizaciones de usuarios o administraciones públicas negocian las condiciones en las que se forman y se distribuyen los resultados que no son más "propios" de los miembros.

De esto surge la reformulación del dispositivo analítico, a partir de un conjunto de hipótesis que combinan la representación general de los procesos de transformación de la economía y de la sociedad y la forma específica de las organizaciones cooperativas (Esquema 1).

A partir de esa formalización el autor destaca que las cooperativas como "agentes de transformación" se definen como⁹:

- a. Grupos de funciones de relación de la producción con los mercados que permiten a los productores movilizar los recursos mercantiles a su propia disposición,
- b. Grupos que permiten la reinversión de estos recursos en combinaciones "más productivas", reorganizadas bajo la forma de "empresa",
- c. Grupos que permiten acceder a los que forman parte de las combinaciones productivas, a los poderes de organizar y disponer de sus resultados,
- d. Grupos que se hacen cargo de la reorganización de las condiciones de existencia social y cultural ligadas a las transformaciones de la producción.

⁹ Al respecto, a y b son las condiciones "generales" de las transformaciones económicas; c y d son las consideraciones "particulares" a las situaciones que "hacen necesarias" a las organizaciones de tipo cooperativo.

Esquema 1. Correspondencia entre las transformaciones económico-sociales y la forma cooperativa

<p>a. Movilización de recursos productivos mercantiles</p> <p>b. Re-compromiso de estos recursos en una actividad reorganizada bajo la forma de "empresa"</p> <p>c. Participación de los que pertenecen a las combinaciones productivas en la reordenamiento de sus elementos constitutivos y en la asignación de sus resultados</p> <p>d. Combinación de los cambios de condiciones de la producción y los cambios de las condiciones de existencia de la población de la que forman parte los productores</p>	<p>a. Forma de una combinación entre un grupo de personas y una empresa (estructura de relación de los elementos de las combinaciones productivas y de los mercados)</p> <p>b. Sistema de regulación de sus relaciones:</p> <p>GP = Igualdad</p> <p>GP → E = Relaciones de actividad</p> <p>E → GP = Relaciones de reparto</p> <p>E = Propiedad colectiva perdurable de los resultados reinvertidos</p>
---	---

La validación de estas hipótesis a través del estudio comparativo implica para el autor la representación del lugar en la economía de las actividades organizadas bajo forma "cooperativa" así como de los actores que utilizan esta forma de organización -a los que se puede determinar por sus lugares con respecto a estas actividades, sus poderes y sus reglas de razonamiento-.

También supone la representación de los efectos de su funcionamiento sobre la identidad de estos actores y sobre las relaciones que mantienen entre sí y con la empresa que han formado, del mismo modo que entre los actores "constitutivos" de estas organizaciones y los agentes del sistema socioeconómico del que forman parte.

Las referencias del modelo

El principal apoyo del autor en la construcción del modelo explicativo proviene del caso francés. En este caso, plantea como hipótesis que las instituciones cooperativas son reguladoras de las

transformaciones económicas y sociales y permiten a los actores relativamente dominados adaptar ciertas actividades a los cambios que se vuelven necesarios por la presión de los agentes dominantes del sistema del que forman parte. Sin embargo, como los mecanismos de regulación conciernen a las condiciones de funcionamiento de las empresas, visualizadas como un elemento de la combinación que las caracteriza, ejercen efectos específicos sobre la identidad de estos actores como agentes de la economía y de la sociedad. El re-identificarse parcialmente como *partenaires* de la empresa que formaron, por su lugar en el sistema de intercambio de bienes y servicios mercantiles, transforma sus relaciones con aquellos que ocupan otros lugares y con aquellos a los que confían el poder de gestionar dicha empresa. Esa misma hipótesis es considerada central por el autor cuando se trata de realizar estudios comparados de las instituciones cooperativas que funcionan en diferentes sistemas socioeconómicos.

Desde esa perspectiva destaca la importancia de un dispositivo de información que corresponde a su modelo explicativo, cuya utilidad radica en volver a examinar los procesos de formación y desarrollo de los distintos componentes del "sector cooperativo" francés. En este ámbito subraya que aunque se dispone de una teorización satisfactoria respecto a la formación de las cooperativas -proveniente de Georges Fauquet-, no ocurre lo mismo con el conocimiento de las leyes sobre sus transformaciones. Este conocimiento solo es posible reorganizando las informaciones en el marco de un modelo explicativo general. Para ello, el autor indica que el dispositivo de informaciones que corresponde a esta investigación debe comprender, en referencia a los esquemas explicativos que desarrolló en su obra, "esquemas de principio" e "informes documentales".

Los esquemas de principio están destinados a poner de manifiesto sistemáticamente las relaciones entre las actividades, los actores y sus reglas, tanto con respecto a las organizaciones observadas (subsistemas cooperativos) como respecto al conjunto de actividades, actores y reglas a las que se articulan (sistema socioeconómico contextual). Con respecto a ellos, el autor señala que tienen por objeto disponer en conjuntos distintos y articulados las observaciones relativas. Dichas observaciones están referidas a la representación del lugar dentro de la economía de las actividades organizadas bajo esta forma, de modo de calificar como agentes del conjunto del sistema a las personas que son sus miembros; la representación de las reglas de razonamiento y los

poderes de estas personas miembros-usuarios respecto a la actividad organizada bajo esta forma y considerando su lugar con relación a sus otras actividades, de modo de reconstruir la evolución de sus relaciones entre sí y con otros agentes del sistema; la representación de las relaciones entre los sistemas de reglas específicamente cooperativas tal como están formalizadas en el tipo de grupo observado y las reglas de funcionamiento que les imponen los agentes dominantes del sistema, de modo de identificar sus mutaciones y transformaciones que refieren eventualmente a su estructura original.

Este dispositivo de análisis de la correspondencia entre las actividades, los actores y las reglas solo es operativo en una perspectiva dinámica. Si un subsistema cooperativo puede formarse en determinado momento para reequilibrar los razonamientos y los poderes de ciertos actores, en sus relaciones con los agentes dominantes de la economía y la sociedad, este equilibrio es cuestionado ulteriormente por el efecto de las transformaciones de las actividades que ha generado. La identificación de los actores como agentes ocupa entonces un lugar central en el dispositivo aunque, según los periodos, es determinante de la formación de las organizaciones cooperativas o determinado por su relación con otros agentes distintos a sus propios miembros. Los informes documentales relativos a los principales grupos cooperativos observados en la economía y la sociedad, deben ser conformados de acuerdo a esta perspectiva dinámica aunque se construyan a partir de una representación de sus formas y lugares actuales. Su objetivo consiste principalmente en reorganizar informaciones relativamente dispersas debido a que se obtienen a partir de problemáticas diversas.

En primer lugar son construidos en función de las manifestaciones institucionales de la actual identidad en subconjuntos relativamente amplios, y a veces heterogéneos, debido a que en esta identificación se selecciona información relativa a su status jurídico, al organigrama dominante y al lugar de sus actividades en la economía, seleccionando según su naturaleza algunos indicadores de su reciente evolución. En segundo término intentan caracterizar la evolución de sus actividades, la identidad socioeconómica de sus miembros y sus reglas de funcionamiento desde su formación histórica como instituciones específicas, para identificar los momentos en que se produjeron mutaciones, tanto en el sistema de reglas propias como en el conjunto socioeconómico del que forman parte.

Por último, el autor indica que el examen de estas transformaciones y en particular la periodización, permiten explicar, de un modo más general y sobre una base comparativa, sus lugares y sus roles por las relaciones entre sus miembros y los otros agentes del sistema socioeconómico del que forman parte, e interpretar las transformaciones en una problemática de "conflicto de reglas" entre ciertas categorías de actores socioeconómicos y los agentes dominantes de ese sistema.

Conclusión

Las referencias presentadas en la obra de Claude Vienney posibilitan sistematizar las informaciones necesarias para el análisis del lugar y el papel de las diversas organizaciones que integran el sector cooperativo y construir un modelo explicativo acerca de la formación y transformaciones de las entidades cooperativas. Dicho modelo está fundado en un razonamiento determinado por el doble lugar que ocupan los miembros de la cooperativa en la relación societaria y en la relación de actividades con la empresa.

El principal aporte del autor radica en plantear una construcción teórica que permite integrar en un esquema explicativo las características ligadas a la condición jurídica de las organizaciones cooperativas, las variables económicas relacionadas con su actividad y las estrategias desarrolladas por sus miembros para captar el papel estructurante del contexto institucional así como su evolución social.

Bibliografía

- Chomel A.; Malo M-C. (2001) « Entretien avec Claude Vienney »
Chaire de Coopération Guy-Bernier. Université du Québec à
Montréal.
- Vienney C. (1982) *Socio-économie des organisations coopératives*,
Coopérative d' information et d' édition mutualiste CIEM, Paris,
T. 1 y T 2.
- ____ (1980) « Rapports d'activité et rapports de sociétariat », en
Desforges, J.; Vienney, C. (1980) *Stratégie et organization de
l'entreprise coopérative*, Montréal, Les Editions du Jour/CIEM.
- ____ (1980) *Spécificité de l'entreprise et de la gestion des
coopératives*, Montréal, Ecole des Hautes Etudes
Commerciales, Centre de gestion des coopératives, Cahier T-
80.
- ____ (1980) « L'analyse socio-économique des coopératives justifie-
t-elle la recherche d'instruments de gestion spécifiques? »,
Conférence prononcée le 30 avril 1980. Montréal, Ecole des
Hautes Etudes Commerciales.

La serie Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo es una publicación trimestral indexada en Catálogo Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal).

Los Documentos se publican desde 1996 y contienen:

- Resultados de investigaciones realizadas por miembros del Centro,
- Presentación de actividades académicas,
- Traducciones de artículos publicados en revistas especializadas en economía social.

Documento 49
Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo
Facultad de Ciencias Económicas. UBA
Editor responsable: Mirta Vuotto
Ciudad de Buenos Aires, junio de 2005