

ISSN 1666-4884

¿Cuán “sociales” son las
cooperativas?

Tensiones, transiciones y la
economía social de las
cooperativas en Canadá

Brett Fairbairn

DOCUMENTO 52

AUTORIDADES

DECANO
Alberto Edgardo Barbieri

VICEDECANO
Miguel Angel Vicente

SECRETARIO DE
INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO
Eduardo Scarano

DIRECTORA DEL INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y MATEMÁTICAS
SECCIÓN ADMINISTRACIÓN
María Teresa Casparri

DIRECTORA DEL CENTRO DE
ESTUDIOS DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO
Mirta Vuotto

¿Cuán “sociales” son las cooperativas?

Tensiones, transiciones y la economía social de las cooperativas en Canadá *

Brett Fairbairn**

Resumen

¿Es necesario que una organización persiga objetivos sociales explícitos para ser considerada parte de la economía social? Este artículo sostiene que las cooperativas, en tanto forma distinta de empresa, tienen la obligación de concentrarse sobre las funciones económicas. Ellas deberían, sin embargo, considerarse como empresas de economía social ya que ejercen una función asociativa entre sus miembros y éstos pueden adherir a objetivos sociales. Además, la estructura cooperativa asegura un rol social en la comunidad, un efecto secundario de las actividades económicas centrales de la cooperativa. Esta manera de ver la cuestión es preferible al lenguaje corriente en las cooperativas que expresa una dicotomía entre los objetivos sociales y económicos. La manera de pensar simplista y dual que opone la economía a lo social crea expectativas irrealistas hacia las cooperativas, especialmente en períodos de cambios. Las presiones y las oportunidades de la mundialización fragilizan los lazos entre la cooperativa y sus miembros siendo, en consecuencia, importante discutir y repensar las funciones de la cooperativa en un discurso útil y realista.

Introducción ***

Como organizaciones democráticas, basadas en sus miembros y que funcionan mayoritariamente dentro del mercado, las

cooperativas canadienses han venido experimentando un conjunto de presiones y tensiones. La globalización presiona sobre los establecimientos rurales, los hogares, los asalariados y los consumidores que componen los asociados de las cooperativas. Procesos socioeconómicos ampliamente expandidos actúan diferenciando a los miembros de las cooperativas entre sí, y marcan un vuelco en los acuerdos sobre los que su cooperación se ha basado. Nuevos competidores transnacionales y nuevas formas y métodos de negocios están ingresando a los mercados. Como resultado, las cooperativas se ven obligadas a romper con prácticas pasadas y a examinar nuevos enfoques, nuevas políticas y nuevas estructuras –incluyendo transformaciones y la creación de nuevas formas de cooperativas. Históricamente las cooperativas han actuado como agentes de cohesión dentro de las comunidades, y como plataformas para una acción de colaboración y de beneficio mutuo provechosa por parte de participantes menos relevantes en la economía: estos roles, o al menos las formas tradicionales de desempeñarlos, se están volviendo cada vez más problemáticos. Para muchos observadores, la crisis de las cooperativas percibida radica en el conflicto aparente entre sus intentos de continuar proveyendo beneficios económicos a los miembros, bajo condiciones de mercado cambiantes, y al mismo tiempo alcanzar sus fines sociales. Este estudio cuestiona la percepción del conflicto entre las metas económicas y sociales en las cooperativas canadienses. Contextualiza el tema utilizando la teoría y la historia cooperativa. En el tratamiento de la relación entre lo social y lo económico de las cooperativas, muestra la posición de las cooperativas en relación con la economía social. Mis preocupaciones centrales en lo que sigue son hasta qué punto y en qué sentidos las cooperativas poseen aún hoy en día dimensiones sociales que las conectan con una economía social más amplia.

El término “economía social” no se utiliza ampliamente en las áreas angloparlantes de Canadá, a pesar de los esfuerzos de Jack Quarter y de otros escritores para popularizar el término². Es posible que los académicos y quienes hacen política se refieran al tercer sector o al sector voluntario, pero estos conceptos son en gran medida abstracciones. Sin embargo, existen dos áreas de la economía que sobresalen como distintivamente organizadas y perfiladas, y que se entiende poseen dimensiones sociales. Estas son por un lado, las cooperativas, y por el otro las organizaciones de desarrollo económico y comunitario (CED). En todo Canadá, las

cooperativas y las CED son los núcleos mejor organizados y más altamente articulados de aquello que puede entenderse como economía social.

La economía social.

El estudio analítico de J. Quarter de 1992 constituye un trabajo fundacional para el debate de la economía social en Canadá. El autor adopta un enfoque amplio para la economía social, a la que se refiere como la “sorprendentemente amplia porción de la economía que no pertenece ni al sector privado ni al gubernamental” y que consiste en “organizaciones independientes creadas para proveer servicios ya sea al público o a miembros definidos”.³ Esta incluía (en el momento en que escribió) alrededor de siete mil cooperativas que involucraban alrededor de doce millones de personas y más de cien mil millones de dólares en activos; algo así como 175.000 asociaciones sin fines de lucro y asociaciones de interés mutuo tales como sindicatos, organizaciones profesionales, grupos de negocios, etc.; entidades de servicio amplio tales como universidades, museos y hospitales; y varias organizaciones sin fines de lucro que van desde teatros hasta vivienda social.

La envergadura de la definición de J. Quarter suscita varios temas. En primer lugar, queda claro que las organizaciones de la economía social, tal como él las define, no trabajan en conjunto ni comparten una visión en común - como lo ilustra el hecho de que tanto los sindicatos como las organizaciones de empleadores están incluidos en esa definición. Algunos activistas comunitarios podrían incluso cuestionar cuánto tienen realmente en común con instituciones grandes, fuertemente burocratizadas y profesionalizadas como las universidades y los hospitales. Quarter reconoce el problema y enfatiza que el uso que él hace del término economía social tiene la intención de ser tanto normativo como descriptivo⁴. Esto significa que al autor le gustaría que todas estas organizaciones se vieran a sí mismas como un sector común, pero reconoce que por ahora, con frecuencia, esto no es así.

La vaguedad y la fragmentación conceptual de la economía social es lo que hace al sector cooperativo particularmente significativo. Las cooperativas –al menos las más grandes y los tipos más estandarizados tales como las cajas de crédito o *caisses populaires*- están fuertemente organizadas, con sus propias instituciones centrales y sus organizaciones de segundo nivel. La

anglófona Asociación Cooperativa Canadiense (CCA) y el francófono Consejo Canadiense de la Cooperación (CCC) son asociaciones comerciales, instituciones de *lobby* y educativas que representan a las cooperativas organizadas⁵. Ningún otro componente amplio de la economía social posee el mismo grado de representación organizada en el ámbito regional, sectorial y federal. Ningún otro componente de la economía social combina, tal como lo hacen las cooperativas, la vocación masiva con la propiedad de activos considerables. Las cooperativas constituyen, claramente, un punto central crítico de la economía social.

Desarrollo económico comunitario (CED)

En contraste con el sector cooperativo, el sector CED no posee una estructura organizacional adecuadamente desarrollada o grandes activos; sin embargo sí posee una visión cohesiva o ideología y un conjunto de activistas e instituciones organizado en red que abarca todas las regiones del país. Actualmente se realizan esfuerzos para vitalizar y desarrollar una organización en el nivel federal, la Red Canadiense CED⁶. Numerosos profesionales y académicos son miembros de la Sociedad de Desarrollo Comunitario (principalmente localizada en los Estados Unidos) o de sus sedes locales, o de organizaciones regionales y provinciales. Mientras que existen algunas organizaciones nacionales e internacionales como estas, la mayor parte del esfuerzo del CED se focaliza dentro de las instituciones regionales y locales. Existen nodos importantes de tal actividad en Canadá anglófono desde la costa Este -en la zona rural de Newfoundland, o en torno a las Empresas de New Dawn y a las organizaciones relacionadas en Cape Breton, Nova Scotia- hacia el Oeste, donde el Centro para la Empresa Comunitaria en la Columbia Británica publica el conocido boletín Making Waves. Existen virtualmente núcleos significativos de actividad del CED en todas las zonas urbanas ubicadas entre estas zonas. En muchas zonas rurales, las iniciativas del CED han tomado forma en torno del programa Futuros Comunitarios del gobierno federal⁷. Resulta desde ya imposible mencionar todos los grupos regionales y locales en todo el país⁸.

La extensa naturaleza del CED constituye en realidad uno de sus problemas, dado que puede resultar en una cierta disolución del lenguaje. Tal como en todos los casos en donde los proyectos popularmente orientados están débilmente definidos, el CED corre

un riesgo constante de que el gobierno o las instituciones privadas se apropien de sus ideas y lenguaje. Algunos profesionales con estilo propio del CED en realidad se encuentran simplemente desarrollando servicios gubernamentales normales o desarrollando negocios privados convencionales; no todos los que utilizan el lenguaje del CED creen en él en el mismo grado. Por esta razón, resulta importante enfatizar el carácter del CED como un proceso (no simplemente como un resultado) que fortalece a los representantes comunitarios que de otro modo no tendrían poder y que desarrolla comunidades que de otro modo no se beneficiarían del desarrollo. Si las palabras se utilizan de este modo, entonces resulta evidente que el CED es una parte esencial e la economía social.

Cooperativas

De modo similar, las cooperativas se encuentran ampliamente distribuidas en Canadá y deben ser consideradas tanto como parte de la economía social, y por esa razón, como del CED— los conceptos se superponen e interpenetran; J. Quarter escribe que “la economía social de Canadá consiste de cooperativas (...) organizaciones sin fines de lucro en los servicios públicos y mutuales sin fines de lucro que sirven a los miembros. Se conceptualiza en torno de algunos criterios básicos que forman las fronteras para la inclusión. En primer lugar, se basa sobre la primacía de objetivos sociales por sobre los estrictamente comerciales. Dentro de la economía social las organizaciones se establecen para un propósito social, y aunque deben generar suficientes ganancias para satisfacer sus gastos, existen objetivos comerciales dentro del contexto de los objetivos sociales”.⁹ Para Quarter, entonces, la inclusión de las cooperativas en la economía social reside en la primacía de sus fines sociales por sobre los económicos —el singular aspecto de las cooperativas aparentemente bajo la presión de la globalización.

El autor no es el único que enfatiza los fines no económicos como el rasgo que define a las cooperativas. Yair Levi es otro académico que ha recientemente argumentado que la “diferencia” cooperativa reside en “excluir la posibilidad de que un objetivo económico sea el principal objetivo de la cooperativa”, que el propósito de las cooperativas es “imbuir” la actividad económica dentro de una visión social a través del “intento de subordinar lo económico a lo social.”¹⁰

Sin embargo no resulta aparente, del estudio de las cooperativas existentes en Canadá, que verdaderamente están otorgando la primacía a los fines sociales. Un símbolo de los tiempos fue la decisión en 1994 de *Saskatchewan Wheat Pool* -la mayor cooperativa de Canadá- de convertir su capital accionario de acciones de los miembros de las cooperativas en acciones de inversores comercializables en la Bolsa de Valores de Toronto. Solo algunas otras cooperativas se apartaron tan drásticamente de la práctica pasada, pero muchas han experimentado nuevas estrategias de negocios e inversiones, nuevas leyes y estructuras y nuevas relaciones con sus miembros. La percepción de la mayoría de los comentaristas, parece ser que las cooperativas están luchando para mantenerse actualizadas con los cambios comerciales: ciertamente sin dar prioridad a los fines sociales no económicos. Pero para ser justos y rigurosos, es importante cuestionar todos los supuestos aquí formulados, comenzando con la pretensión de que las cooperativas **colocan o debieran colocar** los fines sociales en primer lugar.

Las cooperativas, en sus actividades diarias y de cada año, ¿subordinan las preocupaciones económicas a las sociales? ¿Alguna vez lo han hecho de manera usual? La imagen mental creada por el concepto de “subordinar lo económico a lo social” nos llevaría a esperar que en una reunión de los miembros de la cooperativa, o de sus dirigentes, la discusión fuera predominantemente acerca de temas sociales en amplia medida, refiriéndose por ejemplo a problemas de desempleo en la comunidad, o a mejorar la salud comunitaria. Los meros fines “comerciales” deben simplemente orientarse a “generar suficientes ganancias” para poder solventar los programas sociales de las cooperativas, que son su verdadera razón de ser. Es cierto que algunas cooperativas funcionan de ese modo¹¹. Pero cualquiera que tomase las palabras de Quarter a primera vista, y las comparase a las actividades de una cooperativa **típica**, encontraría que pocas cooperativas alguna vez se han conformado de acuerdo a tal modelo. En la mayoría de las cooperativas reales, las reuniones de miembros y más aún de los directores están abrumadoramente ocupadas con los fines económicos: ventas, servicios, inversiones, retornos. “Los objetivos sociales” son raramente mencionados en las asambleas cooperativas. Uno podría argumentar que ésta es una deficiencia. Sin embargo, este ensayo tomará un rumbo diferente.

Las páginas siguientes examinarán de modo crítico la idea de que las cooperativas poseen fines sociales distintivos. El término fin es importante aquí, pues denota los objetivos formales de una organización, hacia cuyo cumplimiento la organización planea y acomoda sus recursos. Si “la primacía de los objetivos sociales” es ciertamente una característica definitoria de la economía social, entonces quizás la mayoría de las cooperativas no forman parte, o ya no forman parte de la economía social. Alternativamente, es posible que “la primacía de los objetivos sociales” deba ser definida bajo un nuevo matiz si se propone incluir a las cooperativas.

Los problemas del dualismo social/económico en las cooperativas

Se dice con frecuencia, que las cooperativas combinan tanto fines u objetivos sociales como económicos. Este empleo está ampliamente difundido en el discurso del movimiento cooperativo canadiense. Refleja, probablemente, un deseo de decir que hay algo especial acerca de las cooperativas, que son más que meras organizaciones económicas –que lo económico por sí solo no es una justificación suficiente para ellas; o posiblemente que no son lo suficientemente efectivas económicamente, para que ello sea su entera justificación. Mientras el concepto de objetivos sociales y económicos duales puede en cierto sentido resultar útil, puede también conducir a conclusiones erróneas pues implica que lo social y lo económico son tipos de objetivos equivalentes y alternativos. Uno podría tender a concluir, a partir de tal formulación, que la persecución de uno de los objetivos debe desvirtuar la persecución del otro.

Y por cierto, esta es típicamente la conclusión a la que se arriba, particularmente por parte de los críticos del desempeño cooperativo. La dualidad de los fines económicos y sociales se usa para explicar los fracasos cooperativos en un sentido o en otro del vocablo fracaso. Los administradores principalmente preocupados por la rentabilidad argumentan que los fines sociales no pueden lograrse sin poner en peligro la viabilidad. Otros críticos, especialmente de izquierda, acusan a las cooperativas de concentrarse demasiado en los negocios y no lo suficiente en los fines sociales. Algunos individuos progresistas o radicales han renunciado a las cooperativas por esta percepción y creencia. Ambas perspectivas – que las cooperativas necesitan concentrarse más sobre la rentabilidad, y que ya lo hacen demasiado– se basan

igualmente sobre el supuesto de una relación inversa entre el éxito comercial y los fines sociales de las cooperativas, sean estos los que fueren.

Este problema de conceptualizar lo social como algo opuesto a, y diferente de lo económico es una instancia específica de un problema más amplio, el pensamiento dual, que se torna especialmente problemático cuando se aplica a organizaciones como las cooperativas. Otros ejemplos serían conceptualizar la eficiencia y la democracia, el colectivismo y el individualismo, el idealismo y pragmatismo, como consideraciones opuestas. Naturalmente tales elementos pueden oponerse unos a otros, pero argumentaría que el pensamiento sobre las cooperativas en Canadá hoy en día se ha visto atrapado y confinado por tales pares.

Uno de los elementos más importantes acerca de las cooperativas es que son instituciones flexibles, adaptativas, que reconcilian diferentes fuerzas, intereses y posibilidades. Forzarlas a encasillarse en las celdas o - o -ya sea o la cooperativa se concentra en los fines económicos, o antepone los fines sociales—es perder de vista el sentido total de las cooperativas. Argumentaría (aunque va más allá de mi propósito hacerlo en este estudio) que en cada caso la respuesta apropiada es resistir las alternativas o - o y eliminar el pensamiento binario acerca de las cooperativas. Esto puede hacerse viendo un polo como primario o como un modo de lograr el otro (por ejemplo, eficiencia como un modo de lograr democracia, o viceversa); o a través de la identificación de una síntesis o una alternativa a ambos polos como el camino adecuado para las cooperativas —por ejemplo, mutualismo como una alternativa filosófica tanto al colectivismo como al individualismo.

En el caso de los fines económicos y sociales de las cooperativas, estos son manzanas naranjas: son de diferente clase y naturaleza. Es improductivo hablar de ellas como alternativas entre sí. Hay razón para argumentar que las cooperativas no tienen fines sociales como regla, separados de sus fines económicos. Cualquier interés social relacionado con la cooperativa debería satisfacerse a través de y no a pesar de sus actividades económicas. De otro modo ¿por qué los miembros habrían creado una empresa económica -una cooperativa- en primer lugar?

Las cooperativas como organizaciones económicas

La primacía de lo económico en las cooperativas está ampliamente arraigada en el pensamiento cooperativo en Europa y en Norteamérica, a tal punto que sólo los que no están familiarizados con la historia cooperativa, podrán pensar que las preocupaciones por lo "social" alguna vez dominaron la toma de decisión práctica de la mayoría de las cooperativas.

W. P. Watkins, un líder cooperativo británico e internacional desde hace muchos años, argumentó que los llamados principios cooperativos no son en realidad principios, sino simplemente reglas. Los verdaderos principios del movimiento, de acuerdo a Watkins subyacen a cualidades tales como (para nombrar a las dos primeras) Asociación y Economía. Esto es lo dicho por Watkins respecto a la economía:

El poder de los cooperadores derivado de la Asociación se ejerce principalmente en el campo económico y para fines económicos. La ventaja económica es el motivo que atrae al movimiento cooperativo a la mayoría de sus adherentes y su desempeño económico establece la norma por la cual establecen el valor que representa para ellos. A menos que su membresía a una sociedad cooperativa les permita realizar ahorros que no podrían lograr de otra manera, o rendimientos como ingresos en moneda, o brindándoles un servicio que de otro modo no podrían obtener, difícilmente habría ventajas en ser Cooperadores, cualquiera fuese el beneficio moral o social que podría brindar la Cooperación. Generalmente deben existir razones económicas poderosas para que la mayoría de las personas se tomen el trabajo de organizar, formar parte o dirigir cooperativas¹².

La afirmación de Watkins es otra formulación de la idea de empresa-asociación: los miembros forman asociaciones de un tipo específico (en la mayoría de los casos) diseñadas para alcanzar ventajas económicas. Otros elementos (morales o sociales) están involucrados, pero son secundarios respecto de la motivación económica principal y la conexión económica entre los miembros y la cooperativa.

La más reciente revisión internacional de los principios cooperativos (1995), conducida por Ian Mac Pherson de la Universidad de Victoria, en nombre de la Alianza Cooperativa Internacional (ICA) debatió asuntos similares. Este es parte del

análisis de Mac Pherson acerca de los objetivos de las cooperativas:

Los miembros de una cooperativa “satisfacen sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes” (...) Las cooperativas están organizadas por los miembros para su beneficio mutuo e individual. Normalmente las cooperativas deben funcionar dentro del mercado y por lo tanto deben ser operadas eficiente y prudentemente. La mayoría de ellas existe principalmente para satisfacer fines económicos, pero también poseen fines sociales y culturales. Por social se entiende la satisfacción de fines sociales como ser la provisión del servicio de salud o el cuidado de los niños. Tales actividades deben conducirse de un modo económico para que provean los tipos de servicios que benefician a sus miembros. Las cooperativas también pueden abarcar metas culturales cuidando los intereses y deseos de sus miembros, por ejemplo asistiendo a la formación de una cultura nacional, promoviendo la paz, patrocinando actividades deportivas y culturales y mejorando las relaciones en el ámbito de la comunidad¹³.

Si bien el énfasis de Mac Pherson es claramente algo diferente al de Watkins, es notable que el primero también presenta los fines económicos como primarios en la mayoría de las cooperativas. A diferencia de la mayoría de los autores, Mac Pherson hace un esfuerzo loable para describir cuáles pueden ser los fines sociales y culturales de las cooperativas. Sin embargo, sus ejemplos tienden a reforzar el concepto de que la relación económica de las cooperativas hacia sus miembros es la relación definitiva y primaria.

El principio de promoción

El pensamiento cooperativo es un cuerpo extenso y complicado de ideas desarrolladas a través del tiempo, que varía considerablemente en distintas épocas lugares y sectores. Como cuerpo de pensamiento es más rico y más sutil que lo que mucha gente cree y no puede reducirse a una lista simple y universal de principios. Con frecuencia, los obstáculos y simplificaciones que se han arraigado en un cuerpo particular de práctica y pensamiento cooperativo pueden superarse examinando escuelas de pensamiento cooperativo extranjeras, o revisando ideas de otras épocas. Creo que el pensamiento relativo a las cooperativas de Canadá necesita de tal enriquecimiento.

Probablemente la idea más fundamental de cooperativa es el concepto de la dualidad asociación-empresa. Una cooperativa primaria puede definirse como una asociación democrática de personas que operan en una empresa para su propio uso. Esta combinación (no necesariamente oposición) de elementos de asociación y empresa, es la fuente de muchas de las posibilidades y complejidades del modelo cooperativo. Aunque esta mirada – asociación y empresa como los elementos esenciales de las cooperativas– es fundamental para su dinámica, no representa una formulación común en las cooperativas del Canadá anglófono. Sería justo decir que la idea del dualismo asociación-empresa se ha desarrollado más ampliamente en la literatura cooperativa europea y francófona que en el debate anglófono. Sin embargo, la idea asociación-empresa se refleja en la declaración oficial de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: “Una cooperativa es una **asociación** autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una **empresa** de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (énfasis agregado)¹⁴.

Con relación a la naturaleza de los fines económicos de las cooperativas, los teóricos de cooperativas de Alemania Occidental han desarrollado un lenguaje adicional de utilidad que podría ser de ayuda para reconceptualizar temas de cooperativas. Un concepto relevante es la “economización” de las cooperativas; Cualesquiera sean los impulsos dominantes en el momento en que se forma una cooperativa, sus funciones económicas se convierten en dominantes con el correr del tiempo. Hay una insinuación de aspecto normativo en esta visión de desarrollo cooperativo: no sólo las funciones económicas se convierten en dominantes, sino que deberían serlo: es lógico y normal que así suceda¹⁵.

Si las cooperativas se focalizan cada vez más en lo económico a medida que pasa el tiempo (como declara el concepto de economización) entonces ¿en dónde reside su diferencia como cooperativas de otras empresas? Los pensadores alemanes, no argumentan que estas diferencias residen en fines sociales vagos. Por el contrario, reside en el tipo de misión económica que las cooperativas desempeñan: promocionar el éxito de las economías y negocios de sus asociados. Este “principio de promoción” o “misión de promoción” como se llama (Förderungsaufrag), es el propósito esencial de las cooperativas, en la visión alemana -un

principio cooperativo de importancia relevante, si bien no se encuentra en esta forma en la lista de principios cooperativos internacionales o canadienses¹⁶.

La idea de “promover” el éxito económico de los asociados, es un concepto interesante que va más allá del mero concepto de “servir” a los miembros, que es el lenguaje típicamente utilizado por las cooperativas canadienses. Cualquier negocio “sirve” a los clientes; la palabra sugiere una relación transitoria y superficial. “Promover” el éxito de las economías de los asociados por otra parte, sugiere una integración mucho más estrecha entre los servicios de la cooperativa y las necesidades de sus miembros en sus propias actividades económicas –un tipo de relación que le queda como un guante, en la cual los servicios de la cooperativa son diseñados para llenar brechas, reforzar puntos débiles, o bien ofrecer nuevas oportunidades en las economías domésticas o comerciales de los miembros. Esta integración sucede, en parte, porque los asociados controlan las cooperativas y las influyen para que provean los servicios que ellos más desean y necesitan, pero también porque la cooperativa se ve integrada por una cultura y por valores que colocan la promoción del éxito de los miembros en un lugar elevado de la lista de prioridades. Éste, por cierto es el sentido de definir el “principio de promoción” como un principio: tiene el objeto de fortalecerlos como guía de su misión organizacional.

Esta manera de pensar, incidentalmente bloquea una cantidad de debates ideológicos que se han más bien estancado con el tiempo. ¿Son opuestas las cooperativas a la libre empresa? ¿Competen con el sector privado? Estas cuestiones son más difíciles de formular en Alemania, porque las cooperativas ven su misión como apoyo al sector privado, para apoyar, esto es, a los hogares privados y a los negocios de sus miembros.

Sería probablemente una buena práctica, que las cooperativas canadienses en su diaria lucha por reconciliar tareas “sociales” y “económicas”, estudiaran ideas alemanas y otros modelos de tiempos y lugares distantes. El debate no debería ser entre alternativas sociales y comerciales vagas y mal definidas, sino que debería existir una corriente focalizada en un tipo específico de éxito económico: un tipo de economía de cooperativa que apoye y promueva el éxito de los miembros de la cooperativa, a través de la interdependencia e integración entre la cooperativa y las economías de los miembros.

Igualdad vs no explotación como principios cooperativos

Es significativamente difícil identificar ejemplos concretos de casos donde las cooperativas han sustituido el éxito económico con el fin de implementar prácticas “sociales”. Sin embargo, un área donde esto puede haber sucedido es en términos de políticas de recompensas y definición de precios en cooperativas agrícolas, un tema que merece una mirada más detenida ya que es un aspecto del negocio cooperativo bajo distintas presiones del cambio global y social. Una tendencia importante, una presión tanto sobre los agricultores y sus cooperativas, es la creciente diferenciación de los agriculturalistas por tamaño y función. A la luz de esta tendencia algunas cooperativas han actuado como si una responsabilidad social hacia el tratamiento igualitario de los miembros, debiera perseguirse a expensas de la competitividad. Consideren los siguientes comentarios vertidos en una reciente entrevista con el presidente de Saskatchewan Wheat Pool, E. K. Turner en 1984:

“Si solamente quisiéramos mostrar una gran y succulenta ganancia al final del balance de Sask Pool, estaríamos defendiendo tasas variables, un sistema consolidado, terminales en tierra, y todo el bendito trabajo [...]. Es por esto, que señalo que no vemos la viabilidad económica en términos de lo que significa para SWP. La vemos desde el punto de vista de nuestros asociados.”

[...]

“Los asociados han demostrado en el pasado, que cuando sus principios están en conflicto con los intereses de su cuerpo corporativo pueden forzar a su consorcio a adoptar posiciones no económicas. Por ejemplo, han insistido por años en que la compañía venda su fertilizante al mismo precio en toda la provincia, aunque esto haya permitido a otras cooperativas eliminar un competidor inflexible. Es difícil saber cuán lejos se puede llegar a satisfacer las necesidades de los miembros y aún así, mantener una organización para ellos” expresa Turner¹⁷.

Decir esto no significa una crítica a Turner, por el contrario sus comentarios (y la acotación del entrevistador) captura un dilema fundamental de las cooperativas agrícolas del Canadá en los años 80 y posteriores. Lo que resulta revelador acerca de este dilema, es que en la cita, la satisfacción de las necesidades de los

miembros se conceptualiza como un costo, como una pérdida sobre la viabilidad financiera. Los miembros son representados como un interés que fuerza a la cooperativa a tomar posiciones no económicas. Igualdad de precios para todos los miembros se representa como un ejemplo de principio cooperativo de la cooperadora. Por otra parte, mi colega Murray Fulton y yo, hemos sostenido que esta manera de ver las cosas es un aspecto de cómo Saskatchewan Wheat Pool “se descarrió” en los años 70-80 y una fuente de las dificultades financieras posteriores. Brevemente, en lugar de integrar las cooperativas con las economías de miembros específicos en una relación fluida (el principio de promoción) el Pool trató de servir a una población rural generalizada. Esto fue bastante parecido a tratar de ser todo para todos. No debería sorprendernos que Turner haya identificado tensiones y contradicciones.

El aspecto que quisiera focalizar, es la idea de que precios iguales son un principio cooperativo -aparentemente una expresión de metas sociales (no económicas). Esta es una aseveración interesante que parece haber quedado sin examinar en el lenguaje y pensamiento de las cooperativas canadienses. En efecto, si se quiere volver a las raíces históricas del pensamiento de las cooperativas, resulta claro que el tratamiento económico unitario de los miembros nunca fue un principio general de las cooperativas. Cooperadores británicos en el siglo XIX, tales como los Pioneros de Rochdale, tenían una crítica socialista bastante bien desarrollada del capitalismo de su tiempo. Esta crítica se basaba sobre los ideales Owenitas y respondía ante todo a la forma en que se negaba un pago razonable al trabajo en la economía. Basado en su preocupación de explotación los Pioneros de Rochdale y sus herederos, crearon ciertos principios básicos: venta a precios de mercado, retornos limitados al capital, distribución del excedente a los miembros sobre la base de su patrocinio¹⁸.

La cuestión aquí es que hasta los Pioneros de Rochdale (generalmente considerados un ejemplo mítico de idealismo cooperativo) no se abogó por precios no comerciales y efectivamente deliberadamente, instituyeron un retorno desigual a los miembros, sobre la base del volumen del negocio. Lo hicieron como parte de lo que sería un análisis generalizado. El excedente en las cooperativas de consumidores (decían los cooperadores) no es un lucro en el sentido convencional, sino más bien una sobrepaga de los miembros por los bienes que compraban. Al devolver el excedente proporcionalmente al precio de venta de las

mercaderías, cada miembro termina pagando sólo el costo neto de lo que realmente compró: un precio justo, en otras palabras, uno que no contiene provechos de explotación para otros. El asunto aquí no es igualdad sino no-explotación. Este criterio se refleja en los principios cooperativos de la ACI de 1966, que sostenían como consideración primordial que los resultados económicos debían ser distribuidos “de tal manera, que se pudiera evitar que un miembro gane a expensas del otro”.¹⁹

Creo que se podría argumentar en el caso de miembros diferenciales de cooperativas agropecuarias, que descuentos por volumen de grandes productores no sólo se justifican, sino que quizás deberían ser requeridos por las ideas cooperativas.

Si se aplican los niveles adecuados, se aproximarían más estrechamente al actual costo de servir a dichos miembros. Cargar a todos los miembros el mismo precio, podría violar la idea de no explotación, ya que miembros de compras menores tendrían un provecho (subsidio) con las transacciones con miembros que han hecho compras mucho mayores. El modelo Rochdale no fue intencionado como un mecanismo de distribución de riqueza entre los miembros, sino más bien como un mecanismo de autoayuda dentro de un grupo de asociados.

Naturalmente, la justicia es un asunto de percepción y se percibe diferentemente en diferentes circunstancias. Las cooperativas deben ser sensibles a esto y generalmente deben respetar los puntos de vista de sus miembros, referente a lo que consideran justo. Pero causa sorpresa con qué complacencia las cooperativas han aceptado la noción de que sus principios y herencias les instan a comportarse de maneras no económicas, que les impiden responder a la globalización. Lo contrario es cierto: las cooperativas más efectivas, incluyendo los Pioneros de Rochdale siempre han sido también pragmáticas.

Elementos “asociativos” de las cooperativas

He argumentado que las cooperativas no tienen metas sociales equivalentes a las metas económicas. Además, he planteado la posibilidad de que ellas persigan estrechar una integración económica con las economías de sus miembros -el principio de promoción- como una importante estrategia de guía.

Supuestos valorados, tales como el tratamiento económico igualitario de los miembros de las cooperativas, deben ser reexaminados a la luz de la misión básica de la colaboración. Las

cooperativas tienen la libertad económica que se requiere para poder responder a la globalización y a las presiones relacionadas, no mimetizándose con otros negocios sino apuntando al servicio económico a los miembros en el sentido específico de las cooperativas, en que los miembros y empresa se ajustan mutuamente. Esta visión de servicio, patrocinio, integración y colaboración entre los miembros y la cooperativa, es la señal apropiada para la era de la globalización. En cambio, confusas metas académicas no lo son. Sin embargo, ahora quiero agregar calificaciones y matices a estas ideas. Al argumentar que las metas “sociales” no son primarias en las cooperativas, hasta el momento he opinado sobre una importante distinción. Algunas personas que se han referido a dimensiones sociales de la actividad de las cooperativas opinan que ello significa relaciones sociales entre los miembros. Las interconexiones, el sentido de identidad común y el mecanismo de participación e integración. En aras de la claridad, a esto lo llamaría no una dimensión social sino una dimensión “asociativa” de la actividad de la cooperativa, y al hacerlo, estamos llamando la atención sobre esta dimensión como un rasgo fundamental de las cooperativas.

Fomentar la asociación de miembros (también podría decirse comunidad de miembros) es un aspecto esencial de cómo trabajan las cooperativas. La asociación contribuye al funcionamiento económico de las cooperativas porque el sentido de la identidad de miembro une a los miembros a la cooperativa y por su colaboración activa, ayuda a dar forma a la aplicación de los recursos, para desarrollar la más práctica relación entre los servicios de la cooperativa y las necesidades de sus miembros.

El aparato de la educación de los miembros, de la participación, de la información acerca de los resultados, de la discusión, de la representación, etc., no es una opción o una esfera separada de la actividad de la cooperativa que pueda ser tratada con negligencia. Es más bien, una fuente de lealtad y confianza, un lugar para innovaciones y un mecanismo para reforzar estrechas relaciones comerciales entre los miembros y la cooperativa.

Metas sociales de los miembros

Una siguiente distinción es aquella entre la cooperativa como organización y sus miembros como personas. Podría parecer una distinción extraña, ya que en un sentido importante la cooperativa es sus miembros, sin embargo una pequeña reflexión deja en claro

que la cooperativa no es literalmente lo mismo que sus miembros. Es una organización creada para alcanzar una dimensión que interesa a sus miembros. No trata los intereses individuales de todos sus miembros, sólo de aquellos seleccionados, ampliamente comunes o extendidos. Es más exacto pensar en la cooperativa como representando sólo un aspecto de su membresía²⁰.

Esta distinción es útil para plantear un problema básico: ¿Cuál es la relación entre las cooperativas y los amplios movimientos sociales, corrientes sociales, ideologías y tendencias que las practican? Porque aparece claro, mirando la historia, que un gran número de cooperativas se crean en conexión con movimientos sociales²¹. ¿Cómo puede ser, si (como estoy argumentando) tienen metas sociales definidas? Opino, que la manera correcta de hacer esta pregunta es: ¿Por qué las personas que tienen metas sociales en mente, deciden crear organizaciones tales como las cooperativas como un camino para satisfacer sus necesidades?

Dos autoridades en cooperación de la década del treinta han dado la mejor respuesta al escribir: "Los propósitos económicos son tan predominantes (entre las cooperativas) porque las necesidades han sido y siguen siendo tan urgentes y porque la satisfacción de estas necesidades, es para muchas personas un antecedente necesario para la satisfacción de objetivos y deseos superiores".²² La mayoría de los movimientos sociales y de reforma se proponen resolver cuestiones de desigualdad de poder y riqueza y como consecuencia, necesitan ocuparse de asuntos económicos y que tienen que ver con el mercado. Cuando lo hacen, las cooperativas son una herramienta relevante entre una serie de otras herramientas que se dirigen a otros aspectos de los problemas sociales. Organizaciones culturales y educativas, sindicatos, asociaciones agropecuarias, grupos de mujeres, políticas de *lobby* y manifestaciones, pueden ser otras herramientas en la caja de herramientas del movimiento social. Estas son herramientas diferentes difícilmente sustituibles unas por otras.

Es posible que aquellos que fundan o sostienen cooperativas posean por cierto una visión amplia de la transformación social. Pero esta amplia visión, no es generalmente el negocio de la cooperativa como tal, ni siquiera de las cooperativas creadas (como muchas cooperativas canadienses) en conexión con movimientos sociales.

Funciones sociales de las cooperativas

Hay una última cuestión que quisiera tratar de resolver: Si las personas que fundan cooperativas con frecuencia tienen una visión social, ¿por qué deberían conformarse con organizaciones que anteponen consideraciones económicas? Creo que la respuesta debe encontrarse en la naturaleza y estructura distintiva de las cooperativas.

Si bien es cierto que las cooperativas no tienen metas sociales dominantes o especiales, también es cierto que **todas** las empresas y organizaciones tienen efectos sociales y desarrollan funciones sociales en la sociedad y en la comunidad que las rodea. Aquí el punto importante, no se trata de decir que las cooperativas son las únicas que poseen roles y deberes sociales. Las empresas privadas tienen obligaciones éticas. Las empresas son responsables de la salud y seguridad de sus empleados y de la protección del medio ambiente. Las corporaciones no sólo producen ganancias para sus accionistas, sino que también desarrollan cuadros de líderes sociales y políticos. Las empresas privadas legitiman, defienden y diseminan ciertos valores sociales. Sin embargo, no miramos típicamente a una empresa privada, diciendo que existe un conflicto inherente entre sus metas de generar ganancias y de preparar a los líderes de la sociedad; estos son manzanas y naranjas. Hablando correctamente, el segundo propósito no es de ninguna manera una meta organizacional, sino meramente una función fortuita. Aceptamos que **la primordial meta organizacional** es que la cooperativa genere ganancias para sus dueños y que las otras funciones son secundarias, son un efecto lateral u obligaciones impuestas desde afuera. En general, las cooperativas no difieren en esta característica general. Tienen metas económicas específicas y bien definidas que guían su planificación y el uso de sus recursos; simultáneamente tienen responsabilidades sociales y generan otros resultados sociales.

Sospecho que en la mayoría de los casos la importante diferencia entre formas de empresas, tiene que ver con la forma de propiedad, esto es, con sus estructuras de poder/legal fundamental. Mi hipótesis sería que esta única dimensión constituye la mayor diferencia para los efectos colaterales de la actividad de la empresa. Las empresas cuya propiedad es local, hacen re-circular la riqueza y mantienen el control en un área local; las corporaciones transnacionales facilitan el flujo de poder, transformación y riqueza, y por lo tanto, las remueven de ciertas

comunidades. Las cooperativas se ajustan en el espectro de formas de propiedad como una forma de empresa cuya propiedad y control se fija en una comunidad definida, generalmente una comunidad geográfica, pero a menudo también en alguna identidad adicional, tal como ocupación, clase o cultura. Están fijadas a esa comunidad aún más estrechamente que una pequeña empresa que en comparación puede fácilmente comprarse o venderse. Esto significa que la cooperativa, al perseguir sus metas dominantes explícitamente, está limitada dentro de ciertas fronteras que aseguren el flujo de beneficios a la comunidad de miembros.

Este punto de vista posee dos importantes consecuencias. En primer lugar, tiene sentido que las personas que tienen preocupaciones sociales constituyan y sostengan cooperativas focalizadas en lo económico. La estructura básica de la cooperativa es lo que asegura un flujo continuo de los efectos sociales deseados en la persecución de metas económicas más o menos firmes. Para hablar con franqueza, los activistas sociales e idealistas deberían acoger con agrado a las cooperativas pragmáticas y comercialmente exitosas. En segundo lugar, las cooperativas deberían tener la suficiente "rienda suelta" para trabajar con los miembros en el desarrollo y cambio de las actividades económicas, **siempre que los cambios no toquen la estructura subyacente de la cooperativa.** Esa estructura esencial tiene que verse como una especie de contrato social entre las cooperativas y los círculos más amplios de sus anteriores/actuales y futuros miembros. Los cambios de propiedad y de control son mucho más fundamentales que los cambios de políticas y de precios. Los cambios descuidados en estas áreas, ponen en peligro la relación básica con los miembros, lo que constituye la mayor ventaja de toda cooperativa.

Las cooperativas y la comunidad en una era de globalización

La cuestión del rol social de las cooperativas está conectada con la cuestión de la relación entre la cooperativa y la comunidad, una relación que puede sufrir una importante tensión al adaptarse las cooperativas a las presiones y oportunidades de la globalización. Si las cooperativas se organizan focalizando en la promoción de los intereses económicos de los miembros, como he argumentado, entonces ¿en que medida ellas realmente sirven a las comunidades más amplias en las que están situadas? ¿Son

realmente organizaciones basadas en la comunidad? Aquí se presenta una importante pregunta que no debería ser contestada ni automáticamente ni superficialmente, sin embargo yo argumentaría que la respuesta es sí; las cooperativas se basan en comunidad: ya que típicamente las cooperativas en Canadá se han desarrollado con una amplia membresía y en servicios que son importantes para las comunidades.

“Preocupación por la comunidad” ha sido ahora establecida como un principio cooperativo²³. En la declaración de la ACI, “las cooperativas ... existen primordialmente para el beneficio de sus miembros. Por su fuerte asociación con los miembros, con frecuencia en un espacio geográfico específico, las cooperativas están también frecuentemente ligadas estrechamente a sus comunidades”. Es esta relación con la comunidad a través de sus propios miembros, que da a las cooperativas una preocupación especial por la comunidad. Podemos llevar este principio más allá y llegar a la siguiente hipótesis: cuanto más los miembros de una cooperativa se aproximan a los miembros de una comunidad dada y cuanto más involucrados estén los miembros en la cooperativa, mayor será el grado en que la cooperativa sirva a la comunidad. Viendo este asunto de esta manera, se destaca la importancia histórica del principio cooperativo de membresía abierta. La membresía abierta y general es lo que crea un contexto para que las cooperativas estén orientadas hacia la comunidad. Posiblemente, aun cuando la cantidad de miembros sea pequeña, el potencial de otros ciudadanos de adherirse provee un incentivo o presión para la cooperativa de perseguir estrategias orientadas a la comunidad²⁴.

El poder también importa. Si los miembros de una cooperativa provienen de un grupo marginado minoritario o excluido como los pobres o una minoría desaventajada, mucha gente instintivamente opina que esto da a la cooperativa una distintiva importancia social o comunitaria; nos gusta contar historias sobre tales cooperativas. La intuición es acertada, pero esta base de comunitarismo no es inherente en la idea de una cooperativa: es contextual. También se podría tener una poderosa cooperativa de CEO's cuyo propósito fuera administrar sus riquezas individuales. Tal cooperativa, probablemente no sería reconocida como social o comunitaria, pero aún así sería una cooperativa. Sucede, sin embargo, que la gente rica raramente forma cooperativas, ya que tienen otras vías de asegurar sus intereses. Las cooperativas sirven a grandes comunidades y/o poblaciones marginales, no porque las

cooperativas deban inherentemente hacerlo, sino porque estos son los grupos que generalmente han tenido una razón para crearlas.

La globalización (o cualquier cambio general socio-económico) acentúa las relaciones de las cooperativas con las comunidades de varias maneras. Tanto las cooperativas como sus miembros enfrentan nuevos problemas, nuevos asuntos y nuevas oportunidades y las experiencias de los miembros y las cooperativas no necesariamente están coordinadas. La tensión sobre la relación puede experimentarse en las cooperativas como una sensación de que los miembros son menos leales, menos comprometidos o más diversos -debido a la tendencia de la globalización de fragmentar viejas comunidades de interés (sobre las cuales cooperativas establecidas se basaban) y de crear otras nuevas. Los miembros podrían experimentar una cooperativa que parezca distante, insensible o incapaz de competir en los asuntos que ahora les importan a los miembros. Tanto los miembros como las cooperativas pueden verse mutuamente como algo no muy relevante, en relación con sus propias preocupaciones actuales. Por lo tanto, un posible efecto de la globalización, puede ser la conversión de la cooperativa en algo más parecido a una empresa convencional, menos atada que antes a la comunidad o a sus miembros. Por otra parte, una nueva relación entre los miembros y la cooperativa, manifiesta la posibilidad de una re-negociación del propósito, de los servicios económicos y la función social de la cooperativa.

A medida que las cooperativas y las comunidades comienzan a sentir presión a causa de la globalización, y al mismo tiempo experimentan nuevas oportunidades relacionadas con la globalización, es la dinámica de los miembros de la cooperativa –el aspecto “asociación” de la organización– lo que la mantiene conectada -o no- a la comunidad. La calidad, textura y vitalidad del involucramiento de los miembros es la consideración clave en este proceso. Al mismo tiempo, el involucramiento de los miembros es poco proclive a hacer una gran diferencia, a menos que esté orientado alrededor y focalizado en los servicios clave y funciones prácticas de la cooperativa: su misión económica esencial o el aspecto “empresario” de la cooperativa. Los intentos de dejar que los cambios económicos fluyan libre y automáticamente en las manos de los gerentes, mientras que el involucramiento de los miembros es compartimentado como actividad política o social, no parecen hacer una gran diferencia. En tiempos de cambios, los miembros deben analizar, aprender y creer en cambios de la

economía. Es mediante tal focalización del rol económico de la cooperativa que su rol social puede ser renovado y reafirmado.

Las cooperativas en transición y la economía social

En algunos casos, los académicos son partidarios de aconsejar a las cooperativas que necesitan anteponer las metas sociales. Las cooperativas no tendrían que tomar en cuenta este consejo ni dejarse distraer de las amenazas que enfrentan. Deberían, en cambio, focalizarse en lo que siempre estuvieron focalizadas – las necesidades y aspiraciones de sus miembros y dejar que lo social se cuide a sí mismo en el proceso. Deberían concentrarse en la función económica del servicio a los miembros, particularmente la noción de servicio que va más allá de venta/clientela, para desarrollar una relación integrada a largo plazo, interdependiente entre la cooperativa y las economías de sus miembros. Al hacer así, deben evitar pensar en sus miembros como intereses cuyas necesidades sociales deben ser subsidiadas. Los miembros de las cooperativas son socios que necesitan contribuir al éxito de las cooperativas incluyéndolos y haciéndolos partícipes de las mismas. No hay éxito en una cooperativa sin el éxito económico de sus miembros.

Algunos no encontrarán esta visión tan inspiradora como quisieran. Pero algunas personas están genuinamente más interesadas en colectividades, comunidades o utopías que en cooperativas. Es importante no poner demasiadas expectativas en las cooperativas, y éstas por su parte, deberían cuidarse de “faux amis” (falsos amigos), haciéndose parecer amigos del movimiento. Las cooperativas son fascinantes, precisamente por sus complejas y ambiguas formas e identidades. Debemos comprender que hay importantes dimensiones sociales, contextos sociales y efectos sociales de la actividad económica de las cooperativas – que las cooperativas son socialmente y culturalmente valiosas, aunque en general no anteponen las metas sociales en su planificación interna. En la persecución de sus metas económicas, contribuyen simultáneamente a resultados de naturaleza social. Ellas promueven la asociación o comunidad entre sus miembros. Están estructuradas de tal manera que su éxito económico alienta las metas sociales que los miembros podrán compartir, tales como asegurar que el desarrollo beneficie una comunidad o una localidad definida. En relación con esto la estructura cooperativa actúa como un producto secundario: tiene efectos sociales paralelos o

funciones diferentes de aquellas funciones de empresa. Es lógico que miembros con metas sociales en mente armen cooperativas focalizadas en resultados económicos. Naturalmente esto no significa que las cooperativas deberían ser irresponsables ni abiertamente, ni socialmente, ni moralmente. Ni significa que deberían complacer el individualismo corto de vista o el consumismo, sino justamente lo contrario. Deberían seguir buenas prácticas cooperativas, planificar y comercializar efectivamente, perseguir la innovación, por encima de cualquier esfuerzo para la integración entre las necesidades de la cooperativa y sus miembros. Al hacerlo promoverán la identidad grupal y la cohesión entre sus miembros –y por lo tanto– de las comunidades en las que actúan. Esta es una visión inspiradora y no una visión restringida. Las cooperativas, aún la mayoría que se concentra en tareas económicas, pertenecen realmente a la economía social, pero no porque las metas sociales estén en primer lugar en su planificación y en sus decisiones. Más bien, pertenecen a la economía social debido al contexto y a los efectos de su forma de propiedad. Las cooperativas, como todas las instituciones, por cierto están involucradas en procesos sociales más amplios. Adoptar un lenguaje matizado y apropiado, les dará la libertad de hacer lo que la mayoría de ellas hacen mejor, o sea, concentrarse en la satisfacción de las necesidades de sus miembros, sin perder de vista las dimensiones sociales presentes en la actividad de la empresa.

* Título original "How "Social" Are Co-ops? Tensions, Transitions, and the Social Economy of Co-Operatives in Canada en Rev. *Economie et solidarités*. Vol. 33 N° 1, 2002. Presses de l'Université du Québec. Traducción libre del inglés realizada por Andrea Levin.

** Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan
brett.fairbairn@usask.ca

*** Las observaciones de este artículo se basan en quince años de experiencia de trabajo con el sector cooperativo en, su mayor parte, en las áreas anglófonas de Canadá. Por varias razones, una de las cuales es el espacio, no describo específicamente en este artículo casos de cooperativas que exhiben los rasgos que analizo. Éste tiene la intención de ser un artículo acerca de la teoría y acerca de cómo pensar sobre las cooperativas, aunque se basa en la experiencia. Algunos lectores reconocerán que los antecedentes incluyen la transformación de las cooperativas de comercialización de granos de Canadá occidental (la conversión de United Grain Growers en una empresa privada; la ola de fusiones resultantes de la formación en 2001 de Agricore United; la conversión de capital de Saskatchewan Wheat Pool y sus dificultades financieras recientes); el declinamiento de algunas

cooperativas (cooperativas lácteas de Canadá occidental); las tremendas oportunidades y presiones hacia la transformación de cooperativas de crédito, y sus esfuerzos por formar una entidad de servicio nacional de algún tipo; la emergencia de nuevas formas de cooperativas tales como las Cooperativas de Nueva Generación en Agricultura; y el éxito de otros tipos de cooperativas incluyendo cooperativas de comercialización en Canadá rural occidental. Todos estos desarrollos – de hecho ambos éxitos y fracasos aparentes - han sido acompañados por varios tipos de crítica por parte de los miembros, activistas, medios de comunicación, y académicos, algunas de las cuales están bien fundamentadas y otras no. Esta es una época de grandes cambios, adaptaciones, y posibilidad para las cooperativas de Canadá, y en la cual necesitan con urgencia un lenguaje útil y conceptos para entender y explicar su experiencia.

REFERENCIAS

1. Jack Quarter (1992). *Canada's Social Economy: Co-operatives, Non-Profits, and Other Community Enterprises*, Toronto, James Lorimer & Co.
2. Quarter (1992) pg. ix. Por "sector privado" Quarter claramente se refiere a empresas con fines de lucro o de propiedad de inversores.
3. Quarter (1992) pg. x.
4. Ver <http://www.coopcca.com>; <http://w3.franco.ca/ccc> (acceso 20 Feb. 2001).
5. Ver <http://www.canadianC.E.D.network.org> (acceso 20 Feb. 2001).
6. Sobre este tema y sobre políticas de desarrollo rural anterior ver Brett Fairbairn, (Marzo 1998) "A Preliminary History of Rural Development Policies and Programmes in Canada, 1945-1995," Informe de investigación para el Canadian Rural Restructuring Foundation.
7. Para una visión general, ver David J.A. Douglas (ed.), (1994). *Community Economic Development in Canada*, 2 vols., Toronto, McGraw Hill Ryerson.
8. Quarter (1992), pg. 11.
9. Yair Levi (2000), "The Ambiguous Position of Cooperatives vis-à-vis the Issue of 'Difference'" *Journal of Rural Cooperation* 28, (2) pg. 122-35; aquí, pg. 122.
10. Por ejemplo, las clínicas comunitarias en Saskatchewan que buscan efectuar ahorros o ganancias a partir de los fondos provistos por el gobierno federal para ofrecer servicios de salud; estos excedentes son entonces utilizados para subsidiar programas para grupos marginales tales como drogadictos, madres adolescentes, y otros. Aún en el caso de las clínicas, sin embargo, la porción de los ingresos redireccionada para subsidiar a los programas sociales representa un porcentaje ínfimo del presupuesto total.
11. W.P. WATKINS (1986). *Co-operative Principles Today and Tomorrow*, Manchester, Holyoake Books, pg. 36.
12. Ian MacPHERSON (1996). *Co-operative Principles for the 21st Century*, Ginebra, Alianza Cooperativa Internacional, pg. 7.
13. "The ICA Statement on the Co-operative Identity", en MacPHERSON (1996), pg.1.
14. Ver Jürgen HANSSMANN (1992) "Okonomisierung in Genossenschaften", en Eduard MANDLE y Walter SWOBODA (ed.), *Genossenschafts Lexikon*, Wiesbaden, DG-Verlag, pg. 481-482. Tal como el "principio de promoción" (ver más abajo), esta idea se remonta a Georg Draheim, un líder cooperativo de Alemania Occidental de la posguerra.

Lamentablemente hay muy poco material disponible en inglés acerca del pensamiento cooperativo alemán.

15. Ver Horst SEUSTER (1992), "Forderungsauftrag, genossenschaftlicher, en MANDLE y SWOBODA, pg. 204-5.
16. Edward GREENSPON (1984), "Sask Wheat Pool Adapting to Life After the Crow", The Financial Post 500, Verano, pg. 59-62; las citas aquí de pg 61 y 62.
17. Me baso aquí en Brett FAIRBAIRN (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, University of Saskatchewan.
18. Alianza Cooperativa Internacional (1967), "Report of ICA Commision on Co-operative Principles", in Report of the Twenty-Third Congress at Viena, Geneva, The Alliance, pg. 154-215, cuarto principio (con frecuencia se hace mención a este principio erróneamente como el principio de distribución de retornos, cuando en realidad este principio es acerca de un concepto más amplio del cual la distribución de retornos es sólo una instancia).
19. Esto sería menos cierto para las cooperativas "comprensivas" – comunidades cooperativas multifuncionales – pero aún en, digamos, un kibutz existe una diferenciación significativa para hacer entre la organización común y las vidas privadas separadas de sus miembros.
20. Ver Brett FAIRBAIRN (2001), "Social Movements and Co-operatives: Implications for History and Development", Review of International Co-operation, Vol. 94, N°1, pg. 24-34; y en particular Patrick DEVELTERE (1998), Economie sociale et développement. Les cooperatives, mutuelles et associations dans les pays en développement, Paris, De Boeck; DEVELTERE (1994), Co-operation and Development, Leuven, ACCO; DEVELTERE (1992), Co-operative Development: Towards, a Social Movement Perspective, Centre for the Study of Co-operatives Occasional Paper # 92-03, Saskatoon, University of Saskatchewan.
21. F. HALL and W.P. WATKINS (1937), Co-operation: A survey of the History, Principles, and Organization of the Co-operative Movement in Great Britain and Ireland, Manchester, Co-operative Union, pg. 15.
22. Ver MacPHERSON (1996).
23. Resulta un poco confuso que algunas cooperativas (tales como las Cooperativas de Nueva Generación en agricultura) se llamen a sí mismas cooperativas de "membresía cerrada". A lo que se refieren es a que son abiertas sólo para un cierto número y tipo de miembros que pueden proveer los productos que la cooperativa necesita. Pero en realidad, la cooperativa está abierta y es receptiva a todas las personas que puedan desempeñar la función de la membresía, hasta cubrir la capacidad de los servicios de la cooperativa. Esto no se diferencia del principio de tiempo honorario por el que las cooperativas están abiertas a todos aquellos que pueden usar sus servicios y desean asumir las obligaciones como miembros. De este modo las cooperativas de vivienda sólo permiten el ingreso de personas cuando hay vivienda disponible y cuando éstas se adecuan a la comunidad de que se trata; las cooperativas de trabajo a veces admiten miembros sólo cuando hay empleo para ellos y sus habilidades son necesarias. La membresía abierta significa hacer caso omiso de criterios extraños para admitir personas limitadas sólo por características funcionales de la cooperativa.

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 52

Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo

Facultad de Ciencias Económicas. UBA

Editor responsable: Mirta Vuotto

Ciudad de Buenos Aires, marzo de 2006