

Las finanzas en las organizaciones cooperativas

Contribuciones para un debate necesario

Agüero, Juan Omar

Universidad Nacional de Misiones

Facultad de Ciencias Económicas

Ruta 12 km 7,5 Campus Universitario, Miguel Lanús, Misiones

juanaguero@arnet.com.ar

RESUMEN

Las finanzas tienen características muy particulares en el caso de las organizaciones cooperativas. Estas características surgen de la naturaleza misma de las cooperativas, donde convergen las dinámicas asociativa y empresarial como dimensiones constitutivas de este tipo de organización. Este enfoque se contrapone a la concepción dual de las cooperativas, que considera a éstas como asociación de personas y como empresas de propiedad colectiva. Las finanzas cooperativas se nutren de la economía social y de las finanzas sociales, y se apartan en gran medida de las categorías analíticas y modelos desarrollados por la teoría financiera para las empresas capitalistas. En este trabajo se exponen algunos elementos, como contribución al debate de los fundamentos de las finanzas en las organizaciones cooperativas.

PALABRAS CLAVES: finanzas – finanzas sociales - finanzas cooperativas

INTRODUCCIÓN

En el campo de las empresas capitalistas existe un gran desarrollo de las finanzas. Sin embargo, las categorías analíticas y modelos construidos por la teoría financiera corporativa no son aplicables en gran medida al campo de las organizaciones cooperativas, ya que éstas no buscan crear valor en términos de tasa de retorno de la inversión realizada por los propietarios o inversores externos. Tampoco es posible para las organizaciones cooperativas acrecentar el valor de cotización de las acciones en los mercados financieros por una eficiente combinación del riesgo y el retorno basada en la teoría del portafolio o del mercado de capitales o del arbitraje¹.

El concepto de tasa de retorno requerida, que constituye el parámetro básico para la evaluación de las decisiones financieras tomadas por las empresas, los propietarios de éstas o los inversores externos, tampoco es aplicable a las organizaciones cooperativas, por no tener éstas una finalidad de lucro.

Los debates en torno a la tasa de costo de capital, su relevancia para el valor de la firma y los efectos de la política de dividendos² tampoco son extensibles a las organizaciones cooperativas, porque no se dan en ellas los supuestos requeridos por estas teorías.

¹ Markowitz H. M. (1952) Portfolio selection, The Journal of Finance. Sharpe W. F. (1964) Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk, The Journal of Finance. Ross S. A. (1976) The arbitrage theory of capital asset pricing, The Journal of Economic Theory.

² Modigliani F. y Miller M. H. (1958) The cost of capital: corporation finance and the theory of investment, American Economic Review. Modigliani F. y Miller M. H. (1963) Corporate income, taxes and the cost of capital: A correction, The American Economic Review. Weston J. F. (1963) A test of cost of capital propositions, The Southern Economic Journal.

Finalmente, el control democrático que ejercen los propietarios-asociados de las cooperativas, resta aplicabilidad a la teoría de la agencia³.

A partir de la década de 1970, se desencadena en el mundo un fuerte debate en torno a la identidad, el sentido y el modo de existencia de las organizaciones cooperativas, su ubicación y configuración en el nuevo orden económico mundial y su relación con el Estado, la sociedad, el mercado y las empresas capitalistas. Las organizaciones cooperativas son abordadas por primera vez como objeto de estudio de las ciencias sociales, luego de más de un siglo de prácticas sociales basadas fundamentalmente en creencias y valores defendidos como doctrina cooperativa por la Alianza Cooperativa Internacional, creada en 1895.

Si bien existen algunos estudios de instituciones financieras cooperativas, que no abordan cuestiones financieras en sí mismas sino de gestión o de medición de desempeño como sistema⁴, no existen por ahora desarrollos teóricos específicos de finanzas en las organizaciones cooperativas. Este hecho, sumado a la imposibilidad de aplicar en este ámbito la mayor parte de la teoría financiera empresarial, lleva a una situación donde se hace necesario el debate, la investigación y la construcción de conceptos, categorías, modelos y teorías, con potencialidad para comprender y explicar los procesos financieros en las organizaciones cooperativas.

En este trabajo se discuten algunos de los fundamentos de las finanzas en las organizaciones cooperativas, considerados desde los aportes de la economía social y de las finanzas sociales. En la primera parte se analiza el modo de existencia histórica que ha tenido el cooperativismo en el mundo. En la segunda, se discute el concepto de la cooperación y su relación con el asociativismo. En la tercera, se aborda el problema de las cooperativas como

³ Jensen M. and Meckling W. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, Journal of Financial Economics.

⁴ Vuotto M. (2004) *La banca cooperativa argentina durante la década de 1990*, Intercoop, Buenos Aires. Fischer, K. P. (2002) *Governance, regulation and mutual financial intermediaries performance*, publicado como *Governance, regulación y desempeño de intermediarios financieros mutuales* en Sabaté, A. F. y otros (comp.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*, Altamira, Buenos Aires.

organizaciones y, finalmente, se discuten algunas cuestiones claves para las finanzas en las organizaciones cooperativas.

I. El modo de existencia histórica del cooperativismo

Las organizaciones cooperativas surgen históricamente en Europa en la primera mitad del siglo XIX. Nacen del asociacionismo obrero, de socialistas utópicos como Robert Owen, Henri de Saint-Simon y Charles Fourier, de anarquistas como Pierre-Joseph Proudhon y de otros como Philippe Buchez. Las luchas del movimiento obrero, las prácticas comunitarias y las experiencias cooperativas constituyen los antecedentes más directos de lo que Charles Dunoyer denomina *economía social* en su obra *Nuevo tratado de economía social* publicada en París en 1830⁵. Esta vinculación directa entre cooperativismo y economía social también lo sostienen otros autores⁶. Para Gueslin se trata de *otra forma de hacer política económica*, mientras que Singer la denomina *economía solidaria*, expresión ésta con la cual en realidad se denomina a la *nueva economía social* que resurge en Francia a partir de la década de 1970⁷ y en América Latina a partir de mediados de la década de 1980.

La economía social y el cooperativismo tienen un origen común: la cuestión social. En la década de 1830 se producen los hechos sociales que ponen de manifiesto lo que luego se denominaría *cuestión social*. Las luchas del movimiento obrero -contra la explotación económica y la pauperización derivada del capitalismo industrial- generan la reacción de la burguesía propietaria de los medios de producción. Ésta se une y -mediante cierres compulsivos de fábricas- termina imponiendo el patronato y neutralizando las protestas en 1834. De esta manera, acaba con experiencias como la *Labour Exchange*, una bolsa donde se

⁵ Defourny, J. (1992) Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector en Monzón J. L. y Defourny J. (dir.) *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, CIRIEC, Valencia.

⁶ Singer, P. (2004) *Economía solidaria* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires. Gueslin, A. (1987) *L'invention de l'économie sociale*, Económica, Paris.

⁷ Wautier, A. M. (2004) *Economía social en Francia* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires

intercambiaban productos de las *organizaciones cooperativas* a precios justos, que había sido creada por Owen en Londres, en 1832, y replicada en Birmingham, Liverpool y Glasgow⁸.

Una década más tarde, en 1844, se funda en Rochdale, Inglaterra, la primera organización cooperativa de consumo, basada en unos pocos principios que luego se aplican a otras cooperativas: libre adhesión, derecho a un voto por asociado, pago de intereses limitados al capital, distribución de excedentes en proporción a las operaciones efectuadas por los asociados, cuota de reserva para aumentar el capital y expandir las actividades, ventas al contado para evitar el crédito y constitución de un fondo para fines educativos y culturales⁹. Luego, se crean organizaciones cooperativas de producción subsidiarias de Rochdale. En la década de 1850, Schulze-Delitsch y Raiffeisen crean, respectivamente, cooperativas de crédito urbanas y rurales en Alemania.

Como parte de la economía social, las organizaciones cooperativas tienen un origen crítico, reformista y solidario. La economía social critica a la economía política su falta de preocupación por la cuestión social. Defourny¹⁰ identifica cuatro tradiciones de economía social durante el siglo XIX. (a) El *socialismo*, en su versión utópica, busca construir un orden social más justo y humano en forma progresiva y pacífica; en su versión científica, busca el cambio revolucionario, destacándose Marx como máximo exponente. (b) El *cristianismo social* es reformista, no pretende un cambio radical de la sociedad, defiende el patrocinio y el principio de subsidiariedad, sobresaliendo Le Play y Raiffeisen. (c) El *liberalismo* rechaza la injerencia del Estado, se basa en la libertad de mercado y en el principio de autoayuda, destacándose Dunoyer, Passy, Walras, Mill, Marshall y Luzzatti. (d) El *solidarismo* busca abolir el capitalismo y el proletariado, sin sacrificar la propiedad privada y la libertad individual; propone transformar al hombre por la ayuda mutua y la educación, defiende el cooperativismo de Rochdale, destacándose Gide, Ott y Bourgeois.

⁸ Singer, P. (2004) obra citada

⁹ Holyoake, G. (1989) *Historia de los pioneros de Rochdale*, Intercoop, Buenos Aires

¹⁰ Defourny, J. (1992) obra citada.

A partir de 1870 y por un largo período histórico que se extiende hasta la década de 1970, el Estado interviene en la cuestión social, garantizando como Estado de Bienestar la integración social por el salariado y los derechos civiles, políticos y sociales. La economía social pierde sentido y el cooperativismo se reduce a lo microeconómico y se adapta al capitalismo de mercado como sector cooperativo¹¹.

Polanyi¹² sostiene que el mercado como intercambio existió siempre, pero jamás fue el principio dominante de organización de la economía, tal como ocurre en el capitalismo. Lo que este autor denomina *la gran transformación* es esta invasión del mercado en todas las esferas de la vida social, transformando todo en mercancía. Antes del capitalismo, había economía doméstica, redistribución de bienes por la autoridad y el intercambio, y reciprocidad por la ayuda mutua y la solidaridad.

Braudel¹³ reafirma esto mismo cuatro décadas más tarde, ubicando en la base de su modelo la vida material cotidiana amplia, luego el mercado y por último el capitalismo, constituido por el mundo de las corporaciones, del poder, de los monopolios y de la especulación. Braudel reconoce, al igual que Polanyi, el valor del mercado, como espacio público de intercambio y de acceso a distintos bienes y servicios, pero, como lo sostiene De Melo Lisboa¹⁴, no es lo mismo una sociedad *con* mercado que una sociedad *de* mercado, donde el valor de cambio de los bienes se multiplica varias veces por encima de lo que Marx denomina *valor social de producción*, posibilitando así la autoexpansión y acumulación de capital, que es el verdadero fin del capitalismo, mientras que el mercado es sólo un medio.

Con la crisis del Estado de Bienestar, la economía social y el cooperativismo resurgen con fuerza. A partir de la década de 1970, se produce en el mundo un cambio del

¹¹ Cháves, R. (1999) La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica, Revista CIRIEC España N° 33.

¹² Polanyi, K. (1944) *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.

¹³ Braudel, F. (1985) *Civilización material, economía y capitalismo*, Alianza, Madrid

¹⁴ De Melo Lisboa, A. (2004) *Mercado solidario* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires

paradigma económico y político-ideológico vigente¹⁵, iniciándose una nueva fase -de naturaleza financiera- en la expansión del capitalismo mundial, que tiene lugar después de tres décadas de crecimiento económico sostenido, de desarrollo tecnológico y de expansión de las corporaciones transnacionales y la banca mundial. El neoliberalismo reemplaza al keynesianismo y al Estado de Bienestar, iniciándose un acelerado proceso de globalización económica y financiera que transforma profundamente el orden político y económico mundial y las relaciones entre países y al interior de cada país.

Castel¹⁶ describe los fenómenos de precarización laboral, desempleo, marginalidad y desafiliación que produce esta nueva fase expansiva del capitalismo mundial, denominándolos *nueva cuestión social*, a la que también se refiere Rosanvallon¹⁷. En este escenario mundial de crisis profunda, resurgen con fuerza –fundamentalmente como estrategia de supervivencia- la acción colectiva, la solidaridad, el asociacionismo, la autogestión, la economía social, las finanzas sociales y la cooperación, adoptándose una multiplicidad de formas alternativas de organización y acción social, que adquieren una gran importancia económica, social y política.

II. Una discusión en torno a los fundamentos de la cooperación

Ante todo, es necesario discutir el concepto mismo de cooperación, porque es un principio constitutivo de las organizaciones cooperativas y, por lo tanto, también de los procesos financieros que se desarrollan en éstas. Marx define la cooperación como “*la forma*

¹⁵ Kühn, T. (1962) *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, México

¹⁶ Castel, R. (1997) *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires.

¹⁷ Rosanvallon, P. (1995) *La nueva cuestión social. Repensando el Estado providencia*, Manantial, Buenos Aires.

de trabajo de muchos que, en el mismo lugar y en equipo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos pero conexos”.

¿Es un acto espontáneo o se genera la cooperación? Es un acto espontáneo que nace de la libertad y de la voluntad del ser humano que decide unirse a otros para cooperar, pero esta espontaneidad no alcanza para sostener una organización o una decisión financiera en el tiempo. Aquí resulta necesaria una *acción planificada*, como la que señala Marx para el caso de los trabajadores. Planificar una acción es, fundamentalmente, establecer un propósito o *intencionalidad común* que haga posible la *acción colectiva* o *en equipo*. El esfuerzo disperso u orientado hacia rumbos diversos no puede cohesionarse ni transformarse en una acción colectiva si no se explicita un horizonte común hacia el cual transitar. La intencionalidad común de una acción colectiva debe estar presente en las decisiones financieras para que sean *cooperativas*.

Esto mismo lo sostienen De Jesús y Tiriba¹⁸, para quienes el término cooperación tiene un sentido de acción y de movimiento colectivo. Como acción indica disposición, empeño, compromiso de apoyar, de hacer con, de emprender con, de producir con. Como movimiento, participa de la idea de vida en colectividades o en comunidades naturales, donde el individuo encuentra protección y los medios necesarios para la vida.

La cooperación es un regreso a lo colectivo y, para los trabajadores, su única arma es la *asociación*, porque transforma en fortaleza la debilidad de ser el ejército de reserva del capitalismo¹⁹. La *asociación* aparece como concepto muy vinculado a la cooperación, pero más amplio que ésta. Es un *“proceso por el cual una o más personas y/o grupo(s) deciden reunirse de forma regular, pero no necesariamente continua, para atender demandas comunes”*²⁰.

¹⁸ De Jesús, P. y Tiriba, L. (2004) *Cooperación* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires.

¹⁹ Lasserre, G. (1967) *La coopération*, PUF, Paris.

²⁰ Peixoto de Albuquerque, P. (2004) *Asociativismo* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires.

La asociatividad es más amplia que la cooperación porque deviene de la misma *naturaleza social del hombre*, tal como ya lo fundamentó la sociología clásica. Para Marx, “*El hombre es al principio un ser completamente comunitario; la individualización es un producto histórico relacionado con una división del trabajo cada vez más especializada y compleja...es un ser genérico, ser tribal, animal gregario*”²¹. Durkheim se inspira en Albert Schaffle, para quien “*la sociedad no es simplemente un agregado de individuos, sino que es un ser que ha existido antes que los que hoy la integran, y que los sobrevivirá*”²². La cooperación es un fenómeno que se explica sólo en el marco de la naturaleza asociativa de los seres humanos, es un modo de asociación.

Ahora bien, cabe aquí formular otra pregunta central para el análisis del concepto de cooperación: ¿porqué se asocian y cooperan los seres humanos?

Desde la teoría de los juegos, se sostienen tres razones: a) el interés personal, b) la probabilidad de volver a encontrarse en futuras transacciones y c) la posibilidad de alcanzar resultados que beneficien a cada uno individualmente y al conjunto²³. Un campo donde encontramos fácilmente estas razones es el *juego de la política*, donde dos o más grupos, competidores y antagónicos entre sí, pueden asociarse en cualquier momento, especulativamente, para obtener beneficios electorales transitorios y donde la probabilidad de asociación eventual los transforma en adversarios u opositores y no en enemigos. En el *juego de negocios* de las empresas capitalistas, los grupos económicos adoptan un comportamiento similar.

Desde la teoría económica, se sostiene que el individuo se decide por la cooperación cuando le posibilita una mayor satisfacción de sus necesidades en comparación con otras posibilidades²⁴. Esta explicación se encuadra en el individualismo metodológico y el

²¹ Giddens, A. (1998) *El capitalismo y la moderna teoría social. Un análisis de los escritos de Marx, Durkheim y Max Weber*, Idea Universitaria, Barcelona, página 66.

²² Giddens, A. (1998) obra citada, página 130.

²³ De Melo Lisboa, A. (2004) obra citada.

²⁴ De Jesús, P. y Tiriba, L. (2004) obra citada.

supuesto de racionalidad del *homo economicus*, que busca satisfacer su propio interés maximizando el beneficio individual. En este mismo individualismo económico se ubica la escuela alemana de la cooperación, sosteniendo que lo que un individuo no puede alcanzar solo, intentará alcanzarlo mediante la unión con otros. Lo que caracteriza a un grupo frente a un individuo aislado es disponer de mayor fuerza, de una fuerza sumada o de mayor poder. Varios pueden lograr lo que uno solo no puede lograr²⁵.

Esta mayor fuerza o poder tiene sentido sólo si aumenta la utilidad y el beneficio individual. Por lo tanto, la cooperación resultaría de la ponderación individual de costos y beneficios.

Las raíces de estas ideas podemos encontrarlas en el utilitarismo inglés de Jeremy Bentham y James Mills, de fines del siglo XVIII, y en el pragmatismo norteamericano de Charles Peirce, William James y John Dewey, de fines del siglo XIX²⁶. Si bien estas ideas son predominantes, especialmente en el campo de la economía, no resulta convincente esta explicación del origen de la cooperación desde el individualismo pragmático y utilitarista de la teoría de los juegos o de la teoría económica, porque supone que la cooperación no tiene vinculación con el fenómeno de la asociatividad humana, sino que deviene de decisiones individuales que resultan sólo de la mejor combinación de costos y beneficios individuales.

Para De Jesús y Tiriba, la pregunta sobre el origen de la cooperación polariza la respuesta entre el interés individual y el interés general. Para estos autores, la cooperación se relaciona con ambos y en ella intervienen tanto razones personales como la conciencia de una razón colectiva. La construcción histórica de relaciones sociales de cooperación, entendida como práctica económica y como movimiento social, consistió en *“hacer y pensar nuevas relaciones sociales que se contrapongan a la lógica de la sociedad de mercado y de la sociedad de los individuos”*²⁷.

²⁵ Boettcher, E. (1984) *Las cooperativas en una economía de mercado*, Intercoop, Buenos Aires.

²⁶ Putnam, H. (1999) *El pragmatismo. Un debate abierto*, Gedisa, Barcelona

²⁷ De Jesús, P. y Tiriba, L. (2004) obra citada.

Concluimos afirmando que el asociacionismo y el cooperativismo emergen históricamente no por decisiones de individuos que buscan maximizar su beneficio, sino por condiciones objetivas que -estructuralmente- amenazan o afectan la integridad o la supervivencia de un colectivo social. Nacen porque determinados grupos sociales tienen conciencia de una razón colectiva. En la primera mitad del siglo XIX esta razón es la pauperización, la indigencia y la explotación provocadas por el capitalismo industrial. En las últimas décadas del siglo XX, es la precarización laboral, el desempleo y la desafiliación provocados por el capitalismo financiero globalizado.

III. La forma cooperativa de organización

La cooperación, como modo de asociación, para que sea continuada y perdure en el tiempo, requiere de una organización. Podemos definir a las cooperativas como *formas organizacionales de asociación basadas en la cooperación*. Las cooperativas existen sólo como organizaciones, no tienen existencia histórica fuera de éstas. Mientras que la cooperación puede darse de muchas formas diversas, las cooperativas tienen existencia histórica sólo como *organizaciones*. La principal característica es que tienen continuidad en el tiempo más allá de sus miembros.

Para Weber, las organizaciones implican interacción asociativa y actividades con propósitos, mientras que para Marx, implican praxis y resultados. Por su parte, Barnard²⁸ define una organización como un sistema de actividades o fuerzas conscientemente coordinadas de dos o más personas, en tanto que Etzioni²⁹ la define como un agrupamiento humano construido y reconstruido de forma deliberada para buscar metas específicas. Scott³⁰ considera a las

²⁸ Barnard, Ch. (1938) *The function of executive*, Cambridge University Press, London.

²⁹ Etzioni, A. (1964) *Complex organizations: A sociological reader*, Holt, Rinehart & Winston, New York.

³⁰ Scott, W. R. (1992) *Organizations. Natural racional and open systems*, Prentice-Hall, New Cork.

organizaciones como colectividades con objetivos, fronteras, orden, autoridad, comunicación e incentivos. Estos mismos elementos integran el concepto de Hall³¹, que agrega la continuidad en un ambiente y las actividades vinculadas con metas que implican resultados para los miembros, para la misma organización y para la sociedad.

Los estudios organizacionales constituyen un campo fragmentado y multifacético. Burrell y Morgan³² proponen cuatro *paradigmas* para clasificar a las teorías organizacionales: a) el *humanista radical*, basado en el cambio social y el subjetivismo, b) el *estructuralista radical*, basado en el cambio social y el objetivismo, c) el *interpretativo*, basado en la regulación social y el subjetivismo y d) el *funcionalista*, basado en la regulación social y el objetivismo. Como los paradigmas constituyen sistemas de teorías, reglas, estructuras, valores e intereses, resultan inconmensurables entre sí, es decir no comparables. Este problema lo estudian Scherer y Steinmann³³ y proponen disolver las estructuras rígidas de pensamiento y acción y transitar un camino de aprendizaje y de construcción metodológica argumentativa desde la práctica.

La mayor parte de las teorías organizacionales se inscriben en el paradigma funcionalista, que es hegemónico en este campo³⁴. En la primera mitad del siglo XX se llevan a cabo estudios que, si bien son antecedentes importantes, tienen muy poco valor teórico³⁵. En la década de 1940, Parsons traduce al inglés *Economía y Sociedad* de Weber y se publica *The function of the executive* de Barnard, desatándose un debate entre dos concepciones opuestas de organización, una mecanicista y rígida y la otra orgánica y adaptativa. Una década más tarde, *The Organizational Behavior*, de Herbert Simon, supera este antagonismo con la primera teoría administrativa de las organizaciones. El institucionalismo surge en esta misma década,

³¹ Hall, R. H. (1996) *Organizaciones: estructuras, procesos y resultados*, Prentice-Hall Hispanoamericana, México

³² Burrell, G. y Morgan, G. (1979) *Sociological paradigms and organizational analysis*, Arena, London.

³³ Scherer, A. G. y Steinmann, H. (1999) *Some remarks on problem of incommensurability in organization studies*, Organization Studies, London.

³⁴ Pfeffer, J. (1993) Barriers to the advance of organizational science: paradigm development as a dependent variable, *Academy of Management Review*.

³⁵ Perrow, Ch. (1991) *Sociología de las Organizaciones*, McGraw-Hill, Madrid.

como teoría sociológica de las organizaciones³⁶. Luego, resurge como neoinstitucionalismo³⁷. En las últimas décadas del siglo XX, emergen importantes teorías organizacionales, como la de contingencia racional, la de dependencia de recursos, la ecológica evolucionista, la de costos de transacción, la de agencia y, bajo el paradigma humanista radical, la teoría crítica y el posmodernismo³⁸.

Las cooperativas, no obstante su existencia histórica como organizaciones, no han sido específicamente estudiadas desde estas teorías organizacionales. La realidad nos señala que no contamos con alguna *teoría de la organización cooperativa*. En cambio, las organizaciones cooperativas son analizadas como *organizaciones de la economía social*. Lévesque y Mendell³⁹ sostienen que, en este tipo de organizaciones, los miembros no son individualmente propietarios, ya que la propiedad es *indivisa*; los resultados no se redistribuyen en función del aporte de capital accionario, sino como *partes sociales*; la conducción está a cargo de *asociaciones* vinculadas con movimientos sociales y las *decisiones* son democráticas para asegurar que lo social no quede subordinado a lo económico.

Por su parte, Vienney⁴⁰ alude a la combinación de un agrupamiento de personas y de una empresa que produce bienes y servicios, funcionando según cuatro reglas básicas: a) la igualdad en el agrupamiento de personas, b) la relación miembros-empresa como determinante de la actividad de la empresa, c) la relación empresa-miembros de distribución de resultados y d) la propiedad colectiva de la empresa u organización. Estas cuatro reglas forman un sistema

³⁶ Selznick, Ph. (1949) *TVA and the Grass Roots*, University of California Press, Los Angeles.

³⁷ Di Maggio, P. y Powell, W. (1983) *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago University Press; Meyer, J. W. y Scot, W. R. (1983) *Organizational environments: Ritual and Rationality*, Sage, Beverly Hills; Scott, W. R. (1995) *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, Sage.

³⁸ Lawrence P. y Lorsch J. (1987) *La empresa y su entorno*, Barcelona, Plaza y Janés; Thompson, J. (1967) *Organizations in action*, McGraw-Hill; Aldrich, H. y Pfeffer, J. (1976) *Environments of organizations*, Annual Review of Sociology; Hannan, M. T. y Freeman, J. H. (1977) *Organizational ecology*, Harvard University Press, Cambridge; Williamson, O. (1975) *The economic institution of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, New York; Alvesson, M. y Deetz, S. (1996) *Critical theory and postmodernism. Approaches to organization studies* en Clegg, S. y otros (1996) *Handbook of organization studies*, Sage, London.

³⁹ Lévesque, B. y Mendell, M. (1999) *La economía social en Québec: Elementos teóricos y empíricos para el debate y la investigación* en Vuotto M. (comp.) (2003) *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, Altamira, Buenos Aires.

⁴⁰ Vienney, C. (1994) *L'économie sociale*, La Découverte, Paris.

que incluye a los actores y a las actividades de la organización. Otro autor, Defourny⁴¹, plantea cinco principios que regulan este tipo de organizaciones: a) la finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, b) la autonomía de gestión, c) las decisiones democráticas, d) la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los excedentes y del ingreso y e) la participación y responsabilidad individual y colectiva.

La idea de Lévesque y Mendell de que las organizaciones de economía social están conducidas por asociaciones vinculadas a movimientos sociales es difícil de sostener para el caso de las cooperativas, ya que implica una dualidad de existencia “*organización-asociación*”. Posiblemente los autores se refieran a grupos sociales que son conducidos por este tipo de asociaciones, donde puede darse la relación “grupo social-asociación-movimiento social”. Si se trata de organizaciones, ¿cómo se explica la superposición entre organización y asociación? ¿Existe una “asociación” llamada “cooperativa” que conduce una “organización” también llamada “cooperativa”? Estos interrogantes podrían extenderse al modelo sostenido por Malo⁴², que diferencia la “*estructura de empresa*” de la “*estructura de asociación*” en las cooperativas y también a la definición de cooperativa de la propia Alianza Cooperativa Internacional de 1995 como “*una asociación autónoma de personas que se han reunido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada*”.

En este mismo sentido, Vianney plantea la combinación entre un “*agrupamiento de personas*” y una “*empresa que produce bienes y servicios*” funcionando bajo ciertas reglas. Es difícil imaginar, por un lado, una unidad denominada “*empresa*” y, por otro, una unidad denominada “*agrupamiento de personas*” que en la economía social se combinan. Tal como lo

⁴¹ Defourny J. (dir.)(1991) Economía social. Entre economía capitalista y economía pública, CIRIEC, Valencia.

⁴² Malo, M. C. (2001) La cooperación y la economía social en Vuotto M. (comp.) (2003) Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Altamira, Buenos Aires.

sostiene Etzioni, toda empresa es una organización y toda organización es un agrupamiento de personas.

De igual manera, es difícil sostener lo que propone la Alianza Cooperativa Internacional: por un lado, una *“asociación autónoma”* y, por otro, una *“empresa”* como medio o instrumento de aquélla. Se plantea aquí una relación de sujeto-objeto que implica externalidad. La empresa sería un objeto externo al sujeto *“agrupamiento de personas”*. Esta definición de la Alianza Cooperativa Internacional implica una *visión dualista* de las cooperativas⁴³ y una concepción de empresa como cosa u objeto manipulable, vacío de seres humanos⁴⁴. Aunque resulte paradójal, esta visión de empresa como máquina de producción, coincide con la concepción capitalista de empresa que considera a ésta solamente como un medio de producción y de intercambio de mercancías para la reproducción y acumulación de capital.

Esta misma visión instrumental y funcionalista de empresa, es sostenida por Malo⁴⁵, basada en las ideas de Mintzberg y Porter, y también por Boettcher⁴⁶, que define la cooperativa como *“la unión de un grupo de sujetos económicos que pretenden la promoción de sus propias unidades económicas domésticas o empresariales a través de la prestación de los servicios de una empresa administrada mancomunadamente por ellos”*. Este autor propone tres elementos para definir una cooperativa: a) un grupo de sujetos económicos que en calidad de miembros o socios, b) mantienen o dirigen comunitariamente una empresa para c) la promoción de los asociados, y concibe la empresa como una *coalición de grupos de intereses* que negocian, tienen poder y ejercen influencia: propietarios, gerentes, empleados y miembros externos. Estos grupos que tienen algún tipo de interés en la empresa constituyen *stakeholders*, una expresión usada originariamente por Ackoff con sentido estratégico para identificar otros agentes no accionistas o *shareholders* que intervienen en las empresas.

⁴³ Fairbairn, B. (2005) Tres conceptos estratégicos para la orientación de cooperativas. Vínculos, transparencia y cognición, UBA-CESOT, Documento N° 48, Buenos Aires.

⁴⁴ Morgan, G. (1991) *Imágenes de la organización*, Alfaomega, México.

⁴⁵ Malo, M. C. (2001) obra citada.

⁴⁶ Boettcher, E. (1984) obra citada.

Algunos autores⁴⁷ utilizan este mismo esquema para diferenciar a las cooperativas de las empresas, cuando en realidad las diferencias son las expuestas por Defourny, Vienney y Lévesque y Mendell. En este marco de especificidad, nos ocupamos de las finanzas de las organizaciones cooperativas, proponiendo algunos elementos como contribución al debate.

IV. Las finanzas en las organizaciones cooperativas

¿Cuál es la naturaleza de las finanzas en una organización cooperativa? Sabaté y otros⁴⁸ definen las finanzas en función de tres componentes: a) la utilización del dinero, su costo y su rendimiento, b) las formas de generación y captación de excedentes líquidos, su protección, transferencia y control, y c) la instalación de servicios de apoyo a los que tienen excedentes monetarios y a los que los solicitan bajo la forma de crédito. El primer componente se refiere a la gestión financiera de las organizaciones, mientras que los otros dos al funcionamiento del sistema financiero en una economía.

Para estos autores, esta visión de las finanzas deja de lado los actores, los fines que se persiguen, las formas de intermediación y el sentido de las estructuras existentes y sus alternativas posibles. Pero todos estos elementos sí se encuentran presentes en lo que denominan "*finanzas sociales*", un nuevo campo disciplinar en construcción que busca: a) la democratización del sistema financiero y b) su orientación a necesidades fundamentales de toda la población, priorizando a los excluidos de dicho sistema financiero.

El enfoque de *finanzas sociales* se orienta a la "*economía social*", expresión polisémica que en el siglo XIX designa un enfoque disciplinario de la economía que toma en

⁴⁷ Malo, M. C. (2001) obra citada; Bleger I. (2000) *Stakeholders: una estrategia actual*, ACI, Marzo 2000.

⁴⁸ Sabaté, A. M. F.; Muñoz, R. y Ozomek, S. (comp.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*, Altamira, Buenos Aires.

cuenta la historia, las instituciones y las normas sociales, como ciencia de la justicia social⁴⁹. Recobra vigencia con la crisis del Estado de Bienestar y del socialismo real, relacionando lo económico con lo social en una sociedad u organización, aunque en realidad toda economía es social en el sentido que no puede funcionar sin instituciones, sin sujetos sociales, sin relaciones sociales y, fundamentalmente, sin el Estado⁵⁰. Además, recobra vigencia por los lazos entre el asociacionismo del siglo XIX y las nuevas experiencias económicas y sociales, y por la necesidad de los grupos sociales de obtener financiamiento y representación ante el Estado⁵¹. Para otros autores, es *economía solidaria*⁵² o *economía del trabajo*⁵³.

En la definición del problema económico, la economía social no reconoce la dicotomía *hombre económico / hombre social* y, junto con el problema de asignación de recursos, incluye la distribución, las condiciones de producción, el desempleo, la pobreza y la calidad de vida. Para Monzón⁵⁴, la *cooperativa* es la organización genuinamente representativa de la economía social, por su historia, su difusión en los ámbitos empresariales, su presencia mundial, su arraigo social, sus reglas de funcionamiento y su reconocimiento jurídico. Su principal tarea es crear riqueza con eficiencia económica y distribuirla equitativamente.

En las empresas, la actividad financiera ha tenido históricamente diversos sentidos, que se fueron modificando por la necesidad de adaptación a los cambios del contexto económico. Desde su surgimiento a comienzos del siglo XX, hasta la crisis financiera de 1929, las finanzas se dedican a obtener el máximo volumen posible de fondos, para financiar las emisiones de bonos y acciones que requieren los procesos de expansión, fusión y absorción de las grandes corporaciones nacionales. Durante el período de depresión económica posterior, se ocupan de recuperar los créditos de los acreedores. Finalizada la Segunda Guerra mundial

⁴⁹ Gide, Ch. (1912) *Économie sociale. Les institutions de progrès social*, Librairie de la Société du Recueil Sirey, Paris.

⁵⁰ Levesque, B. y Mendell, M (1999) obra citada.

⁵¹ Defourny, J. (1992) obra citada.

⁵² Singer, P. (2004) obra citada.

⁵³ Coraggio, J. L. (2004) *Economía del trabajo* en Cattani, A. D. (org.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires

⁵⁴ Monzón, J. L. (1992) *La economía social: Tercer sector de un nuevo escenario* en Monzón J. L. y Defourny J. (dir.) *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, CIRIEC, Valencia.

y hasta mediados de la década de 1970, en un contexto de sostenido crecimiento económico mundial, se dedican a la mejor combinación de fuentes de financiamiento y de asignación interna de fondos en las empresas. A partir de la década de 1970, el contexto de incertidumbre mundial obliga a las finanzas a buscar la mejor manera posible de combinar el riesgo y el retorno, mientras que, actualmente, se dedican a maximizar la creación de valor para los propietarios de las empresas.

De una actividad referida fundamentalmente a la tesorería, a comienzos del siglo XX, las finanzas pasan a ubicarse actualmente en el máximo nivel estratégico de las empresas. Este cambio de posicionamiento se debe a decisiones estratégicas de las empresas, ante modificaciones del contexto, pero también a la influencia de importantes contribuciones teóricas en torno a las cuales se generan debates que consolidan el campo disciplinar en la segunda mitad del siglo XX.

Esta producción teórica no existe en el campo de las cooperativas y, por tanto, la respuesta a la cuestión de la naturaleza de las finanzas en las organizaciones cooperativas requiere ser construida. Un primer aspecto importante en este orden es la cuestión acerca de *quiénes toman decisiones financieras en las cooperativas*. Como señalan algunos autores, *“lo que distingue a la economía social es la capacidad de toma de decisiones de los grupos de interés, en contraste con el dominio de los accionistas en las empresas privadas”*⁵⁵. Se sostiene que la propiedad en las cooperativas es conjunta, colectiva, indivisa y que las decisiones son democráticas y basadas en el principio *“un asociado un voto”*⁵⁶. Volvemos al papel de los *stakeholders* en las organizaciones cooperativas. Su existencia no diferencia a éstas de las empresas capitalistas, ya que es en este ámbito donde precisamente se crea este término, para denominar a los grupos interesados en la definición estratégica del negocio empresarial.

⁵⁵ Mendell, M.; Lévesque, B. y Rouzier, R. (2003) *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, OCDE, Québec

⁵⁶ Esta es la posición por ejemplo de la ACI (1995), de C. Vianey (1994) y de B. Lévesque y M. Mendell (1999).

Ahora bien, ¿quiénes integran los grupos de interés en las organizaciones cooperativas? Para Desroches⁵⁷, los miembros de la asociación, los administradores elegidos por los asociados, los directivos contratados por los administradores y el personal contratado por los directivos. Entre estos actores se establecen relaciones de cooperación y de competencia. Para Boettcher⁵⁸, los grupos de interés están constituidos por los propietarios, los gerentes, el personal y los miembros externos de la cooperativa. Entre estos últimos, el autor menciona a los bancos, los clientes y los proveedores. Agregamos el Estado, las organizaciones sociales y los inversores. ¿Todos estos actores votan democráticamente en las organizaciones cooperativas? No, sólo los asociados. Entonces, ¿cuál es la capacidad de decisión de los grupos de interés?; ¿se trata de la coalición con capacidad de negociación, poder e influencia a la que se refiere Boettcher? ¿Estamos hablando de la misma capacidad y con las mismas consecuencias fácticas cuando decimos “*ejercer el derecho a un voto por asociado*” que cuando decimos “*tener capacidad de negociación, poder e influencia*”? En la primera, estamos en presencia de algo formal, derivado de un derecho que puede ejercerse o no, mientras que, en la segunda, de algo fáctico que viene de la posesión de ciertos recursos. Son capacidades distintas y de su existencia en definitiva dependen las decisiones financieras en las organizaciones cooperativas. *Formalmente*, éstas se diferencian de las empresas capitalistas, donde los propietarios tienen tantos votos como capital aportado, mientras que en las organizaciones cooperativas el voto es siempre unitario. *Fácticamente*, sin embargo, no habría tanta diferencia, porque las formas de ejercer influencia, detentar el poder y negociar, pueden ser las mismas. De hecho, en el caso de las organizaciones cooperativas puede incluso apelarse a valores y principios supuestamente “cooperativos”, para justificar desde lo simbólico e ideológico tanta o más dominación y control como se dan generalmente en las empresas capitalistas⁵⁹.

⁵⁷ Desroches, H. (1983) *Pour un traité d'économie sociale*, CIEM, Paris.

⁵⁸ Boettcher, E. (1984) obra citada.

⁵⁹ Alvesson, M. y Deetz, S. (1996) obra citada.

Otro aspecto central es la cuestión relacionada con el riesgo y la tasa de retorno de las organizaciones cooperativas. Para algunos autores, *“se han hecho grandes esfuerzos para demostrar que, a diferencia de la creencia general, las empresas de la economía social son, en su mayoría, menos riesgosas y, en algunos casos, poseen un mayor potencial de rentabilidad que las empresas del sector privado. El papel desempeñado por los grupos de interés en la economía social aporta recursos adicionales que no son contabilizados con facilidad en términos financieros, pero que disminuyen de manera importante el riesgo y aumentan la rentabilidad...Los problemas serios terminan en quiebra con menor frecuencia que en el sector privado, debido a factores externos al mercado en que operan estas empresas”*⁶⁰.

Toda empresa tiene riesgo económico y, si tiene deudas, riesgo financiero. A su vez, está atravesada por el riesgo del sector de actividad económica donde opera y, también, por el denominado riesgo país y, de alguna manera, por el riesgo global originado en las condiciones de interdependencia económica mundial⁶¹. Si esto es así, ¿porqué una cooperativa estaría atravesada por estos riesgos en menor medida que una empresa? Para Mendell, Lévesque y Rouzier, (a) porque el papel desempeñado por los grupos de interés aporta recursos adicionales que no son contabilizados con facilidad en términos financieros y (b) por factores externos al mercado donde opera la cooperativa. ¿En qué consiste este papel de los grupos de interés?, ¿cuáles son los recursos adicionales que aportan? y ¿cuáles serían los factores externos? Los autores sólo hacen referencia al Estado, en tanto garantiza las contribuciones financieras a las empresas sociales, por la naturaleza de los servicios que prestan⁶².

Aquí resulta útil considerar los conceptos de integración cooperativa, capital social y solidaridad⁶³. La integración cooperativa se da mediante procesos de federación y holding

⁶⁰ Mendell, M.; Levésque, B. y Rouzier, R. (2003) obra citada.

⁶¹ Agüero, J. O. (2006) *Las dimensiones del riesgo involucradas en las decisiones financieras*, Revista Científica Visión de Futuro, UNaM-FCE, año 3, volumen 5, Posadas.

⁶² El artículo citado de Mendell, M.; Levésque, B. y Rouzier, R. (2003) se refiere a Canadá.

⁶³ Angers, F. A. (1976) *La coopération. De la réalité a la théorie économique*, Fides, Montreal; Putnam, R. D. (2000) *Bowling Alone. The collapse and revival of american community*, Simon and Schuster, New York; De Melo Lisboa, A. (2004) obra citada.

participativos, que mejoran el desempeño⁶⁴, en tanto que se genera capital social construyendo confianza recíproca a través de la cohesión social ("*binding*") o la vinculación entre los actores ("*bridging*"), tanto estructural como cognitiva⁶⁵. La solidaridad, por su parte, implica la construcción de un todo compuesto internamente por elementos firmemente cohesionados. La combinación de estos factores puede implicar la disminución del riesgo de las organizaciones cooperativas, en comparación con las empresas capitalistas. Se trata de la existencia de lo que podríamos denominar "*sujeto cooperativo*", un *constructo* histórico colectivo que, por ser indiviso, no puede reducirse a miembros individuales y es diferente de éstos. Este sujeto, construido y sostenido colectivamente, es el que mueve, refleja y condensa la acción cooperativa del grupo humano que integra una organización cooperativa. Es el que responde por el obrar en conjunto, más allá de los miembros individuales. La cooperación es un *hacer en conjunto*, una acción colectiva. Así como la empresa es el resultado de un emprendimiento, la organización cooperativa es el resultado de la cooperación. El empresario es un sujeto social que lleva a cabo y sostiene un emprendimiento económico, en tanto que el sujeto cooperativo es el que lleva a cabo y sostiene la acción cooperativa.

Según los postulados de la teoría económica, las empresas buscan maximizar el beneficio económico obtenido con una determinada estructura de inversión. Para la teoría financiera, buscan maximizar el retorno obtenido con la inmovilización de capital, es decir, buscan crear valor para los propietarios de la empresa, resultando claves por tanto los conceptos de stock de capital, flujo de fondos, valor tiempo del dinero, tasa de retorno y riesgo asociado. ¿Podemos sostener estos mismos conceptos en relación con las organizaciones cooperativas? La respuesta a esta cuestión implica el análisis de varios aspectos que resultan claves para la comprensión de la naturaleza de las finanzas en este tipo de organizaciones.

En el origen latino de la palabra, *lucro* significa provecho o ganancia que se saca de una cosa. En la teoría económica se identifica con el beneficio que se obtiene de una

⁶⁴ Fischer, K. P. (2002) obra citada.

⁶⁵ Baquero, M. (2004) *Capital social* en Cattani A. D. (comp.) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires.

inversión. La maximización del lucro, la propiedad privada y la libertad de mercado, son los principios fundamentales del capitalismo y de las empresas capitalistas, que aseguran la reproducción y acumulación del capital. Para los economistas del siglo XIX, las organizaciones cooperativas solucionaban dos problemas básicos derivados de la revolución industrial: a) la alienación de la fuerza de trabajo provocada por la separación entre el trabajo y la propiedad de los medios de producción⁶⁶ y b) la separación entre la propiedad del capital y el control de las empresas⁶⁷. Para estos economistas el sistema cooperativo implica la superación del régimen de salariado, constituyendo esto un fuerte estímulo que mejora la productividad de la economía. Además, al no perseguir fines de lucro, igualan el precio con el costo medio de producción, tendiendo a un nivel de producción en equilibrio más alto que las empresas capitalistas. Pierden esta ventaja cuando se asimilan a las empresas capitalistas⁶⁸.

Las organizaciones cooperativas no tienen fines de lucro ni constituyen oportunidades de inversión para la reproducción y acumulación de capital. Por lo tanto, no buscan maximizar una tasa de retorno sobre un stock de capital inmovilizado. Su finalidad es brindar servicios a sus asociados y construir colectivamente el *sujeto cooperativo* mediante la participación igualitaria, el control democrático y la responsabilidad solidaria.

El stock de capital invertido en las organizaciones cooperativas constituye una capacidad instalada de servicios a sus asociados, una capacidad productiva y no una inmovilización de capital con fines de lucro. El concepto de flujo de fondos generado por una inversión en una empresa capitalista es reemplazado por el concepto de *flujo de servicios* en una organización cooperativa. De igual manera, el valor tiempo del dinero es reemplazado por el concepto de *valor de uso del dinero*, más vinculado a la necesidad de fondos de la organización cooperativa que a la tasa de retorno requerida por un inversor capitalista en el

⁶⁶ Mill, J. S. (1848) *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* y Walras, L. (1898) *Estudios de economía social*, mencionados por Olivera, J. H. G. (1995) *Teoría económica y sistema cooperativo*, conferencia pronunciada el 8 de Junio de 1973, Realidad Económica N° 131, IADE, Buenos Aires.

⁶⁷ Marshall, A. (1890) *Principios de economía*, mencionado por Olivera, J. H. G. (1995) obra citada.

⁶⁸ Olivera, J. H. G. (1995) obra citada

sentido de costo de oportunidad del capital. Si bien el riesgo es un componente implícito en toda actividad económica, con o sin fines de lucro, en las organizaciones cooperativas no tiene el sentido de asociación a una determinada tasa de retorno exigida como compensación del mismo, sino a la posibilidad de variación de las condiciones del contexto donde se inscribe la acción cooperativa.

Otra cuestión importante es la generación de excedentes, el financiamiento y la capitalización, tres temas muy vinculados entre sí. El concepto de *excedente* en las organizaciones cooperativas se diferencia totalmente del concepto de lucro que abordamos anteriormente. Podemos definirlo como el *remanente de ingresos* que resulta luego de cubrir todos los costos y gastos necesarios para obtenerlos. Esta definición está muy cerca del concepto de *excedente económico* sostenido por Sbatella como “*la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de esta producción*”⁶⁹. ¿Cuál es el sentido de este remanente de ingresos para las organizaciones cooperativas? Podemos justificarlo en cuatro necesidades: a) el crecimiento de la organización; b) el incremento del stock de capital invertido; c) la constitución de reservas que sirvan como garantía y cobertura de riesgo y d) el incremento, diversificación y mejoramiento de los servicios a los asociados. Por no tener carácter de lucro, el excedente cooperativo no tiene como finalidad la distribución ni el pago de retornos sobre el capital invertido. Sin embargo, en una economía donde los precios son fijados por el mercado, los ingresos de las organizaciones cooperativas no serían distintos a las empresas capitalistas. Como los precios de mercado incluyen el lucro o beneficio económico perseguido por estas empresas, en el caso de las organizaciones cooperativas que operen con dichos precios se generarían remanentes de ingresos para atender aquellas necesidades e incluso para distribuirlos a los asociados, salvo que sus costos y gastos sean superiores a las empresas capitalistas y no se produzcan remanentes.

⁶⁹ Sbatella, J. (2001) *El excedente económico en la República Argentina*, Realidad Económica N° 181, IADE, Buenos Aires.

Cuando los ingresos de las organizaciones cooperativas no provienen de precios de mercado, ¿cómo fijan la tasa de excedente? En este caso, la tasa de excedente dependería exclusivamente de las decisiones que se tomen en relación con las cuatro necesidades señaladas anteriormente. Ahora bien, ¿cómo se deciden el tipo de crecimiento, el stock de capital invertido, el nivel de reservas y el tipo de servicios a los asociados? ¿Son independientes entre sí estas decisiones? ¿Cómo se vinculan con el financiamiento y la capitalización de las organizaciones cooperativas? En el caso de las empresas, el crecimiento depende fundamentalmente del mercado, de las condiciones del contexto económico y financiero y de las decisiones internas basadas en estrategias y políticas corporativas, mientras que el stock de capital invertido está en relación con el objetivo de maximización del beneficio económico y la constitución de reservas en relación con requerimientos legales. En las organizaciones cooperativas, tanto el crecimiento como el stock de capital y el volumen de reservas resultarían de decisiones internas más que de condiciones externas y estarían en relación con la capacidad de servicios a los asociados. Los remanentes de ingresos, a la vez que resultarían de estas decisiones internas, constituyen un importante componente de la estructura de financiamiento de las organizaciones cooperativas.

Kai Rehfeldt vincula el financiamiento con el nivel de desarrollo de las organizaciones cooperativas. Distingue tres fases en este desarrollo. La primera, corresponde a la creación de la cooperativa, donde tiene una posición monopólica en el mercado y ventajas en la comercialización. El instrumento básico de financiamiento es el aporte de los asociados y pueden existir aportes adicionales con mayores exigencias contractuales. La segunda se inicia cuando la cooperativa tiene una mayor integración con el mercado. Existe un mayor volumen de ventas y mayor necesidad de financiamiento. El financiamiento de corto plazo se da con los proveedores y el de mediano y largo plazo con las entidades financieras. Los asociados garantizan con su patrimonio las deudas de la cooperativa. Hay tensión entre lo financiero y lo cooperativo puro. Los socios capitalistas piden que la cooperativa garantice sus deudas con las reservas que deben distribuirse entre los asociados. La última fase tiene lugar cuando la

cooperativa queda expuesta a la competencia del mercado. Hay necesidad de tomar decisiones con criterio de eficiencia. El financiamiento se da a través de los mercados de capitales y los principios cooperativos se reducen, por la variedad de fuentes de financiamiento.

Si bien es interesante el planteo de este autor, merece varias objeciones. La primera es su linealidad y rigidez. Las organizaciones cooperativas no se constituyen necesariamente en condiciones monopólicas de mercado. Tampoco continúa necesariamente una etapa de integración con el mercado y luego otra de exposición a la competencia del mercado. No necesariamente se da en las organizaciones cooperativas esta secuencia lineal monopolio-integración-competencia. La segunda objeción se refiere a los tipos de financiamiento que propone el autor para cada etapa. Los proveedores y los bancos también pueden estar en los comienzos de las organizaciones cooperativas y el financiamiento con capital propio se da también en las siguientes etapas. La tercera objeción se refiere al criterio de eficiencia y a la reducción de los principios cooperativos que el autor ubica en la tercera etapa. El uso adecuado de los recursos financieros es un criterio decisorio básico, que no está reservado a una etapa particular del desarrollo de las organizaciones cooperativas. Por otra parte, la variedad de fuentes de financiamiento no implica de por sí la reducción de los principios cooperativos, ya que en cualquier etapa las organizaciones cooperativas pueden financiarse con una variedad de fuentes, incluyendo el financiamiento estatal que el autor no menciona. De por sí la emisión de bonos, por ejemplo, que las organizaciones cooperativas pueden realizar en ciertos mercados de capitales de países desarrollados, no tiene efectos distintos a cualquier otra deuda contraída con terceros, que también requiere ciertos recaudos legales, garantías y puede ser cobrada compulsivamente en caso de incumplimiento. Una última objeción se refiere a la tensión que el autor menciona entre lo financiero y lo cooperativo puro. ¿Hay un “*mundo financiero*” con autonomía y reglas propias que está en tensión con otro “*mundo cooperativo puro*” al interior de las organizaciones cooperativas? Lo que está en tensión permanente en las organizaciones cooperativas, como en las empresas y en las organizaciones en general, son los intereses, valores y objetivos de los miembros de la

organización. Este supuesto mundo cooperativo puro no existe en la organización cooperativa, ya que ésta no es más que el resultado de la acción cooperativa que, como toda acción humana, es de naturaleza contradictoria y conflictiva.

La decisión sobre el excedente cooperativo forma parte del problema de financiamiento en las organizaciones cooperativas y éste, a su vez, no es independiente del problema del crecimiento, de la inversión y del objetivo de servicio que constituye la razón de ser de estas organizaciones. En este mismo orden se inscribe también la transformación del excedente en capital, conocido comúnmente como problema de capitalización de las organizaciones cooperativas.

CONCLUSIÓN

La teoría organizacional ha desarrollado una diversidad de conceptos, categorías y enfoques, que pueden constituir importantes puntos de partida para el desarrollo de estudios organizacionales en el campo cooperativo. Esto contribuiría a una mejor comprensión de este tipo de organizaciones, donde se entrecruzan y condensan en una misma realidad las dimensiones política, asociativa, cultural, económica y financiera. Como se fundamentó en este trabajo, las cooperativas sólo tienen existencia histórica como organizaciones y no tienen una supuesta doble naturaleza asociativa y empresarial. Rechazamos esta dualidad dicotómica planteada por muchos autores y sostenemos que sólo se debe a la falta de desarrollo de estudios organizacionales en este campo.

La comprensión del fenómeno cooperativo y su expresión concreta en organizaciones cooperativas es un paso previo necesario para el debate acerca de las finanzas en este tipo de organizaciones, que no pueden estar desvinculadas del campo de las finanzas sociales, por cuanto las cooperativas comparten los mismos principios y elementos que

sostienen a una gran variedad de emprendimientos humanos y organizaciones que integran el amplio campo de la economía social.

En este trabajo se discutieron algunas cuestiones claves para un debate necesario sobre las finanzas en las organizaciones cooperativas, que ilumine las investigaciones en este campo y, a su vez, se construya a partir de éstas.

BIBLIOGRAFÍA

- Cattani, A. D. (org.) (2004) *La otra economía*, Altamira, Buenos Aires.
- Monzón J. L. y Defourny J. (dir.)(1991) *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, CIRIEC, Valencia.
- Sabaté, A. F.; Muñoz, R. y Ozomek, S. (2005) *Finanzas y Economía Social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*, Altamira, Buenos Aires.