

CRECIMIENTO COOPERATIVO PARA EL SIGLO XXI

COORDINADO POR BRUNO ROELANTS

CON CONTRIBUCIONES DE PATRIZIO BIANCHI, ANUP DASH, HANS GROENEVELD, PIERRE LALIBERTÉ, CLAUDIA SANCHEZ BAJO, VISHWAS SATGAR Y ZHANG XIAOSHAN

OCTUBRE DE 2013

INFORME ENCOMENDADO POR LA ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) A CICOPA, LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL SECTORIAL DE LA ACI PARA LAS COOPERATIVAS DE INDUSTRIA Y SERVICIOS



AGRADECIMIENTOS

La ACI y CICOPA expresan sus más sinceros agradecimientos a los siete autores de este informe, los cuales se comprometieron a proporcionar ensayos de alta calidad sobre este arduo tema. Esperamos sinceramente que sus contribuciones resulten ser una gran inspiración para un amplio debate dentro del movimiento cooperativo.



Diseño y paginación por Juan Burgos
Traducciones: Xabier Collados y Arantza Garrido

Les invitamos a que envíen sus preguntas y comentarios a cicopa@cicopa.coop

© Alianza Cooperativa Internacional 2013

CONTENIDOS

AGRADECIMIENTOS	2
COLABORADORES DE ESTE INFORME	4
INTRODUCCIÓN, <i>por Bruno Roelants</i>	6
PARTE I	
PARTE I: DE LA CRISIS AL CRECIMIENTO: ACTUALIZANDO LOS MARCOS	10
Crecimiento y desarrollo: de vuelta a los principios básicos <i>por Pierre Laliberté</i>	11
Situando a las cooperativas en los debates teóricos actuales <i>por Claudia Sánchez Bajo</i>	15
PARTE II	
EVALUANDO EL VALOR COOPERATIVO EN DOS SECTORES CLAVE: AGRICULTURA Y BANCA	18
Desafíos para el desarrollo de las cooperativas de agricultores especializadas en China <i>por Zhang Xiaoshan</i>	19
Las cooperativas bancarias y la economía real: una conexión cercana y de larga duración <i>por Hans Groeneveld</i>	23
PARTE III	
REVISITANDO EL FUTURO	30
Las cooperativas y la fuerza de las redes <i>por Patrizio Bianchi</i>	31
Una respuesta del movimiento cooperativo a la crisis de la civilización: ¡elegimos la sostenibilidad de la vida! <i>por Vishwas Satgar</i>	35
Construyendo cooperativas inteligentes para el siglo XXI <i>por Anup Dash</i>	41
CONCLUSIONES Y PROPUESTAS, <i>por Bruno Roelants</i>	48

COLABORADORES DE ESTE INFORME

EN EL ORDEN DE APARICIÓN DE LAS CONTRIBUCIONES

BRUNO ROELANTS

(coordinador del informe) es Secretario General de CICOPA, la organización sectorial de la Alianza Cooperativa Internacional para las cooperativas industriales y de servicios, así como también de su organización europea CECOP-CICOPA Europa. Ha trabajado en proyectos de desarrollo en China, India y Europa del Este, y coordinado el grupo cooperativo de negociación de la Recomendación 193 de la OIT sobre la Promoción de las Cooperativas en 2001/2002 en Ginebra. Ha dado cursos de posgrado sobre cooperativas en Italia.

PIERRE LALIBERTÉ

(Canada), director del Boletín Internacional de Investigación Sindical (BIIS) en la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y previamente Ayudante Ejecutivo del Presidente de la Federación de Trabajadores de Quebec (FTQ), y Economista-Jefe del Congreso Canadiense del Trabajo (CCT), actualmente dirige el punto central de la Oficina de Actividades de los Trabajadores de la OIT en materia de cooperativas. Recientemente ha organizado un seminario sobre sindicatos y cooperativas de trabajadores en la OIT. Ha estudiado las consecuencias del empleo precario en el crecimiento y ha argumentado que una política salarial con diferencias salariales reducidas (como en Escandinavia) lleva a la creación de riqueza y permite luchar contra la deflación.

CLAUDIA SÁNCHEZ BAJO

(Argentina y Bélgica), 'Chair' de Empresas Cooperativas de la Universidad de Winnipeg, en Canadá, con experiencia académica y de investigación en Alemania, Países Bajos, China, Italia y Costa Rica. Entre 2002 y 2005, fue responsable del Departamento de Investigación en EGC, un think-tank que agrupaba grandes grupos cooperativos (como Mondragón y Crédit Mutuel), y anteriormente trabajó en la Dirección de Información Parlamentaria del parlamento argentino. Es coautora de *"Capital and the Debt Trap – Learning from Cooperatives in the Global Crisis"* (Basinstoke: Palgrave-Macmillan 2011, reedición a punto, versión española *"El capital y la trampa de la deuda – aprendiendo de las cooperativas en la crisis global"* Buenos Aires: Intercoop, 2013), en la que se analiza, entre otros, el tema del crecimiento y las cooperativas.

ZHANG XIAOSHAN

(China), director del Instituto de Desarrollo Rural, de la Academia China de Ciencias Sociales. Zhang Xiaoshan ha dedicado su carrera al desarrollo rural y ha estado monitorizando de cerca el resurgimiento de las cooperativas en China en el periodo que comienza en los primeros años '80. Ya en 1995, evaluó un proyecto de desarrollo experimental sobre cooperativas en áreas rurales de la provincia de Gansu. Más recientemente, el Instituto de Desarrollo Rural ha efectuado un trabajo de investigación sobre el impacto de la ley de cooperativas china de 2006.

HANS GROENEVELD

(Países Bajos), vicepresidente Senior de Rabobank para el área de Negocio Cooperativo y Sostenible. Rabobank, un grupo bancario cooperativo de los Países Bajos de alcance mundial y 732.000 millones de euros en activos, fue llamado por el gobierno de su país para explicar su experiencia de éxito frente a la crisis financiera. El grupo está constituido por 139 bancos cooperativos locales autónomos de los Países Bajos, que juntos alcanzan los 2 millones de socios y tienen 10 millones de clientes en 900 localizaciones extranjeras. Anteriormente Viceeconomista-Jefe, Hans Groeneveld dirigió la división 'Investigación del Sector Financiero' y el 'Centro de Conocimiento e Información'. Dentro de la dirección general de PYMES, fue el responsable de la división de 'Comercio, Manufacturas y Servicios'. Antes de sumarse al Grupo Rabobank, trabajó como asesor político y director principal en el Banco Central de los Países Bajos en los departamentos monetario y de supervisión.

PATRIZIO BIANCHI

(Italia), coautor del libro escrito en 2006 "International Handbook on Industrial Policy" y de "Industrial Policy After the Crisis: Seizing the Future", en 2011. Actualmente es consejero de educación e Investigación del gobierno regional de Emilia-Romagna, en Italia, donde las cooperativas representan un 30% del PIB regional y un 15% del empleo y que ha constituido un modelo clave para los distritos industriales. Anteriormente fue Decano de la Universidad de Ferrara. Siempre ha sido cercano al movimiento cooperativista.

VISHWAS SATGAR

(Sudáfrica), es conferenciante de Relaciones Internacionales en la Universidad de Witwatersrand en Sudáfrica. Su trabajo de investigación se centra en la economía política internacional verde y en la economía política africana. Es socio fundador de la Red Académica para el Desarrollo y el Estudio de la Desigualdad y del diario online Rethinking Development and Inequality. Y trabaja en el colectivo de dirección de la revista Amandla y de la Mesa de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Witwatersrand. Fue involucrado en la lucha contra el apartheid y sigue siendo un activista de base en Sudáfrica. Participó en la Mesa de la Agencia del Desarrollo de los Bancos Cooperativos en los últimos 6 años y preside el consejo del Cooperative and Policy Alternative Center (COPAC).

ANUP DASH

(India), actualmente profesor de sociología en la Universidad Utkal, en Odisha, India. Anteriormente a cargo de la Presidencia de Ambedkar, creada por el Ministerio Indio de Asuntos Sociales en el Instituto Nacional de Trabajo Social y Ciencias Sociales con énfasis en el estudio y la investigación de la exclusión social y la marginalización, ha trabajado más de una década en sentar las bases para Sistemas de Medición del Impacto llevados por profesionales y de sistemas de Gestión del Rendimiento Social. Fue experto técnico del gobierno de Maldivas (Ministerio de Planificación y Desarrollo y Ministerio de Juventud) en la construcción del Índice de Desarrollo Juvenil apoyado por el Programa de Desarrollo de la ONU.

INTRODUCCIÓN



En enero de 2012, al inicio del Año Internacional de las Cooperativas (AIC) proclamado por la ONU, a tres años y tres meses de la caída de Lehman Brothers (normalmente considerada como el punto de partida de la crisis a escala mundial), era claro que se vivía una crisis que, además de global, sería extensa y prolongada, a diferencia de las crisis anteriores del período posterior a la segunda guerra mundial. Las numerosas iniciativas del AIC (conferencias, cumbres, publicaciones, y documentales entre otras) no podían pasar por el momento histórico, tratando de descifrarlo, examinando cómo las cooperativas reaccionaban y en qué medida contribuían a solucionar las causas que habían dado lugar a la crisis.

El AIC podía dar el impulso inicial pero el lapso de tiempo era demasiado corto para profundizar la labor. El movimiento cooperativo internacional, utilizando su sistema habitual y bien probado de amplia consulta y de toma de decisiones en asamblea general, acordó utilizar la dinámica generada por el AIC para lanzar la *Década Cooperativa*, a la cual se dio comienzo inmediatamente después del AIC. El *Plan para una Década Cooperativa*¹ de la ACI establece el objetivo de que, en el año 2020, la forma cooperativa debería ser "*el tipo de organización empresarial de más rápido crecimiento*". Sin embargo, como ya han señalado varios comentarios al interior del movimiento cooperativo internacional, este objetivo requiere que el término "*crecimiento*" sea claramente definido. El uso común del término por parte de responsables políticos añade además una cierta ambigüedad.

Así es como se llega a la concepción de este documento. La ACI encomendó esta tarea a uno de sus organismos sectoriales, CICOPA, la organización mundial de las cooperativas activas en la industria y los servicios. La importante información recopilada por CICOPA desde el año 2008 (a través de encuestas anuales, trabajo de campo, noticias e informes específicos)² sobre la fuerte resistencia a la crisis

de alrededor de 80 000 empresas cooperativas que coforman la red CICOPA en todo el mundo, proporcionaba una base sólida para dar pie a reflexiones sobre el concepto de crecimiento aplicado a las cooperativas, así como sobre conceptos relacionados tales como la eficiencia, el desarrollo, la sostenibilidad, el impacto socio-económico y ambiental, y la creación y distribución de la riqueza general.

Sin embargo, CICOPA no pretende de por sí contar con todas las herramientas de análisis para definir el crecimiento, el crecimiento de las cooperativas, o el impacto del crecimiento de las cooperativas en el crecimiento económico general, ni cómo estos conceptos deberían ser relacionados entre sí, medidos y evaluados.

Por lo tanto, CICOPA se aproximó a una serie de expertos solicitando su contribución al análisis en curso con ensayos individuales, debido a su formación académica y a su conocimiento del movimiento cooperativo, para que con especial atención sugiriesen direcciones iniciales para el debate y estudio. Se identificaron y seleccionaron siete personas, procedentes de diferentes partes del mundo (África, Asia, América del Sur, América del Norte y Europa) y capacitadas para analizar la cuestión desde diferentes ángulos (trabajo, economía política, sociología, desarrollo rural, distritos industriales, banca y medio ambiente). Además, los siete autores tienen una amplia experiencia internacional. Pierre Laliberté ha trabajado con las dos comunidades de habla inglesa y francesa de Canadá y se encuentra actualmente trabajando en la OIT donde se halla en diario contacto con la realidad global de los temas laborales y de las cooperativas. Claudia Sanchez Bajo ha hecho investigación sobre la economía política de los actores empresariales, comenzando su carrera en Argentina para luego enseñar e investigar en Europa, en China y, más recientemente, en América del Norte. Zhang

1- http://ica.coop/sites/default/files/media_items/ICA%20Blueprint%20-%20Final%20-%20Feb%2013%20EN.pdf

2- CICOPA '*Como se han comportado las cooperativas activas en industria y servicios a nivel mundial?*'; Bruselas: CICOPA, diciembre de 2012, disponible en http://www.cicopa.coop/IMG/pdf/raport_cicopa_2012_es_v17.pdf, CECOP CICOPA-Europe '*The Resilience of the Cooperative Model*'; Brussels: CECOP Publications, junio de 2012, disponible en http://www.cecop.coop/IMG/pdf/report_cecop_2012_en_web.pdf; Roelants B. et al. '*Cooperatives, Territories and Jobs*'; Bruselas, CECOP Publications, 2011; Zevi A. et al. '*Más allá de la crisis: cooperativas, trabajo, finanzas*'; Bruselas, CECOP Publications, 2011.

Xiaoshan ha estado expuesto al gran y contrastante contexto rural del sub-continente chino, participando regularmente en congresos internacionales de economía rural durante los últimos veinte años. Hans Groeneveld de los Países Bajos ha estado fuertemente involucrado en la investigación europea sobre grupos bancarios cooperativos. Patrizio Bianchi de Italia ha trabajado en proyectos de investigación europeos en materia de política industrial y es asesor industrial clave de la Comisión Europea. Vishwas Satgar de Sudáfrica ha sido profesor visitante en los EE.UU. y ha hecho un extenso trabajo de campo e investigación en el continente africano, además de India y América del Sur. Anup Dash de la India ha trabajado como experto técnico para el gobierno de las Maldivas y ha estado involucrado en proyectos de enseñanza en Alemania y Reino Unido. Se ofrecen más detalles sobre cada uno de los siete autores en las breves notas biográficas de la sección "*Colaboradores de este informe*" en la sección precedente.

PARTE I del informe, denominada "*De la crisis al crecimiento – actualizando los marcos*", comprende dos ensayos que establecen las bases de la discusión sobre los retos globales y las oportunidades para el movimiento cooperativo.

Pierre Laliberté retrata el amplio cuadro de la crisis mundial y el fracaso de ir más allá del paradigma en decadencia que la provocara, contrastando el tema del valor para los accionistas con el valor para las partes interesadas (*stakeholders*). Como economista laboral proveniente del movimiento sindical, se concentra en el impacto negativo del viejo paradigma sobre el empleo, considerado como uno de los beneficios fundamentales que las empresas deberían generar para la sociedad. Sugiere que el movimiento cooperativo defina su propia racionalidad en lugar de adaptarse a la de los otros, y trabaje en pro de un entorno donde la empresa democrática ocuparía el lugar central en la economía. Llama también a desarrollar indicadores adecuados y a establecer una alianza con el movimiento sindical para desarrollar esta agenda.

Claudia Sanchez Bajo, en base a un análisis de economía política, observa un cambio en curso de políticas que se alejan del concepto de PIB como medida del crecimiento. Nuevas teorías surgen del

fracaso del antiguo paradigma y el movimiento cooperativo debería entrar de lleno en el debate en lugar de luchar contra "viejos molinos de viento". Sostiene que el movimiento cooperativo debería participar con energía en las nuevas corrientes de investigación, especialmente en relación a modelos de medición económica, de *resiliencia* y del valor compartido, donde actualmente se están realizando significativos avances teóricos sin la participación del movimiento cooperativo.

Parte II, "*Evaluando el valor cooperativo en dos sectores clave: agricultura y banca*", se compone de dos ensayos que proporcionan ejemplos recientes e importantes del papel de las cooperativas en la economía y de su impacto, en particular, en la agricultura en China y en el sector bancario en Europa.

Zhang Xiaoshan, economista rural con una posición clave de observador del desarrollo rural de China por décadas, muestra no sólo la evolución de las nuevas cooperativas rurales chinas, su salto cuantitativo de los últimos años y su papel en el desarrollo local, sino también sus dificultades, en particular en cuanto al equilibrio de la oferta y la demanda por una parte y al alcance de escalas por la otra. Sugiere una serie de políticas en los ámbitos de la gobernanza con partes interesadas múltiples (*multistakeholder*), la autonomía de las estructuras gubernamentales y el desarrollo completo de un sistema organizacional nacional.

Hans Groeneveld, economista en uno de los grupos bancarios cooperativos más exitosos (Rabobank en Holanda), explicita la trayectoria de éxito global de los grupos cooperativos bancarios europeos (es decir, grupos horizontales paritarios conformados por bancos cooperativos locales) en comparación con los bancos europeos en general, en términos del crecimiento de activos, clientes, créditos y depósitos, así como de la participación en la economía real, planteando la hipótesis de una correlación entre estos éxitos comprobados y la estructura de gobernanza de dichos grupos bancarios. Aboga fuertemente por la puesta en marcha de un vasto programa de investigación internacional que pudiera proporcionar evidencia del grado de satisfacción de los clientes, entre otros indicadores.

Parte III, "*Revisitando el futuro*" (en el sentido de que, adoptando la estrategia y el comportamiento necesarios, en lugar de repetir los errores del pasado, se podría modificar el vector de tiempo y mejorar nuestro futuro), se compone de tres ensayos con visiones y propuestas innovadoras.

Patrizio Bianchi, economista industrial de la región italiana de Emilia-Romaña, donde la contribución de las cooperativas a la economía es de alrededor del 30% y el empleo cooperativo se acerca al 15% del total, ofrece una visión general de las empresas y del emprendimiento en todo el mundo desde la perspectiva de red, fiel a la dinámica de distrito industrial de Emilia-Romaña, argumentando que está en ciernes una completa recomposición del paisaje industrial mundial. En ese contexto, Bianchi ve un enorme potencial para el desarrollo de las cooperativas como empresas de personas integradas en las comunidades locales. Explica que el papel de los *sistemas* cooperativos es decisivo en este respecto, no sólo al nivel nacional sino también, y cada vez más, al nivel internacional. También hace hincapié en la necesidad de un enfoque novedoso en la investigación y la formación, adaptado a las necesidades y características específicas de las cooperativas.

Vishwas Satgar, desde un punto de vista de economía política medioambiental, dibuja un cuadro dramático de una crisis mundial de civilización en curso, subrayando el impacto socio-ambiental destructivo de la misma. Menciona no sólo los estragos de los recursos naturales del planeta, sino también el dramático aumento en la tasa de suicidios y de los muertos por hambre a pesar del aumento de la producción agrícola, flagelos que su continente, África, sufre con especial dureza. Argumenta que el movimiento cooperativo debería ser más articulado y proactivo en enfrentar estos desafíos mundiales, y en particular el de la soberanía alimentaria, en alianza con los movimientos sociales globales que están emergiendo.

Por último, Anup Dash, sociólogo indiano con una larga experiencia en los sistemas de evaluación de impacto, sostiene que el viejo y estancado concepto de crecimiento tal como se entiende en la actualidad tendrá que ser desafiado desde otros puntos de vista como el medio ambiente, el bienestar y la inclusión, así como la gobernanza democrática, proporcionando una

oportunidad de oro para el desarrollo de un enfoque innovador. Argumenta que las cooperativas pueden desempeñar un papel fundamental en este avance, pero señala que todavía son muy frágiles para asumir este reto y que necesitan renovar su caja de herramientas, si quieren estar a la vanguardia de la gran transformación. Argumenta que el movimiento cooperativo debe trabajar con urgencia sobre un sistema de contabilidad social bien articulado y sobre la I + D en innovación y excelencia organizativa, lo que requerirá una mayor colaboración entre investigadores y empresarios, a fin de generar un nuevo marco teórico en el que el crecimiento en general, y el crecimiento de las cooperativas en particular, serán analizados y evaluados.

Este informe es un intento de redefinir el crecimiento como un concepto multifacético y multidimensional, que debe responder a necesidades específicas pero comunes. Las cooperativas deben aprovechar la oportunidad histórica generada por las nuevas teorías y el nuevo pensamiento para transformar la visión del crecimiento, a fin de definir cómo las cooperativas pueden efectivamente representar la parte de la economía "*de más rápido crecimiento*" a finales de la década.

Al mismo tiempo, el propósito de este documento no es ni de proporcionar la respuesta perfecta ni de predeterminedar las herramientas, sino sugerir senderos que nos permitan imaginar un futuro compartido por un lado y medir el crecimiento por el otro, además de abogar por más debate e investigación tanto en el movimiento cooperativo como entre el movimiento cooperativo y otros actores económicos sobre este tema. Con ese espíritu se proporciona material e ideas para avanzar en el debate, haciendo votos para su promoción en todos los organismos y entidades del movimiento cooperativo internacional a todos los niveles.

Parte I

De la crisis al crecimiento:
actualizando los marcos



“La crisis consiste precisamente en que muere lo viejo sin que pueda nacer lo nuevo, y en este interregno ocurren los más diversos fenómenos morbosos...”

(Antonio Gramsci)

El colapso financiero y sus consecuencias han sido la manifestación más espectacular de un problema aún más profundo de nuestras sociedades, problema que podríamos asimilar a una crisis de paradigma e incluso, en última instancia, a una crisis moral.

La paradoja consiste en que el paradigma moribundo que ha provocado las disfunciones desde el comienzo sigue siendo, a falta de uno nuevo, el marco de referencia para hacer frente a las consecuencias de la crisis en sí, dando lugar a nuevos “fenómenos morbosos”. A pesar de que el paradigma ha fracasado, aún sigue en pie por el simple peso de su fortaleza institucional, pero insisto, en gran parte debido a que las nociones alternativas no han logrado adquirir los suficientes fundamentos intelectuales y fuerza política.

Así que el reto al que nos enfrentamos no es sólo el de la superación de las consecuencias de un colapso económico, sino el de entender plenamente su naturaleza y dar respuestas apropiadas a la misma. El neoliberalismo ha consagrado un enfoque de “el ganador se lo lleva todo” para los asuntos económicos y sociales, que no es sostenible a largo plazo. Insostenible en términos ambientales, económicos y sociales.

Un componente de este enfoque es el “valor del accionista”, doctrina que domina la estructura de gobierno corporativa y que ha ayudado a proporcionar una pátina aparentemente “científica” a las prácticas empresariales llevadas a cabo, por el contrario, en beneficio propio.

Como todos sabemos esta filosofía ha tenido numerosos efectos, uno de los cuales ha sido la negligencia de las partes interesadas y una justificación

para todo tipo de comportamientos perjudiciales, si no completamente antisociales, tales como la venta de empresas rentables, la remuneración estratosférica de ejecutivos, atractivos dividendos para los actores del sector financiero, y sistemas de evasión fiscal, por nombrar algunos.

Las consecuencias del aumento de la preeminencia de los grandes actores financieros y sus prioridades son ya bien conocidas y han ayudado a moldear el contexto en el que se llevan a cabo la mayoría de las actividades comerciales de las empresas cotizadas en la bolsa de valores, siendo el “cortoplacismo” el factor más prominente. El capital necesita una rotación de inventario tan rápida como la tecnología lo permita, si bien no ocurre lo mismo con las partes interesadas, las comunidades y el medio ambiente.

Todo esto no habría tenido consecuencias tan desastrosas si paralelamente no hubiera habido un afán por privar a la esfera pública (y democrática) de su poder. Las autoridades públicas han perdido *de facto*, si no abandonado *de jure*, algunas de sus competencias reguladoras, todo en nombre de la liberación de las fuerzas del mercado, de acuerdo con y reconfortando el principio de “eficiencia” del pensamiento neoliberal.

La búsqueda decidida de la liberalización económica a través de acuerdos financieros, comerciales y de inversión no sólo ha permitido que las grandes empresas participen en el “shopping jurisdiccional”, sino que ha creado un contexto en el que se ha vuelto extremadamente difícil, incluso para el gobierno mejor intencionado, poner fin a los abusos conocidos. Uno sólo tiene que pensar en el caso de los paraísos fiscales, que han sido identificados como un

problema desde hace mucho tiempo, y contra los que sólo ahora se están empezando a llevar a cabo leves acciones políticas.

El cinismo generalizado del electorado en la mayoría de los sistemas democráticos de todo el mundo y el surgimiento de movimientos populistas dan testimonio de la creciente incapacidad de los gobiernos para ofrecer soluciones a los problemas persistentes, y sin duda constituyen un fenómeno morbosos muy preocupante.

Económicamente, las políticas neoliberales están socavando la base de la propia subsistencia del sistema. Esto es evidente cuando se trata de la desregulación financiera y el fraude fiscal, pero es aún más evidente en lo que respecta al tratamiento de los trabajadores.

La novedad más importante en esta área ha sido, sin lugar a dudas, la “remercantilización” del trabajo. De hecho, uno de los grandes logros del siglo XX había sido la gradual (aunque incompleta) civilización del trabajo a través de la negociación colectiva y las normas laborales, por no hablar de los sistemas de protección social. Nada era perfecto, pero los trabajadores, al menos en los países económicamente desarrollados, podían aspirar a condiciones dignas de trabajo y a una seguridad económica. La promesa de “crecimiento” económico para los trabajadores de los países “en desarrollo” fue precisamente que ellos también podían aspirar a esa seguridad económica.

En los últimos treinta años se ha producido un desmoronamiento lento pero implacable de esta situación a todos los niveles.

A nivel de la política económica, la nueva ortodoxia decretó que tratar de alcanzar el pleno empleo con palancas macroeconómicas no sólo era inútil, sino perverso. La política monetaria, el elemento clave, le fue arrebatada a los gobiernos y su objetivo principal dejó de ser el pleno empleo para pasar a ser la “estabilidad” económica (a menudo reducida a la baja inflación, favorita de la industria financiera).

La creación de empleo ya no se derivaba de la demanda agregada como Keynes propuso, sino que se consideró resultado directo del funcionamiento de los propios mercados de trabajo. Por lo tanto, la OCDE y el FMI entre otros, consideraron clave para la creación de empleo desregular el mercado de trabajo y la eliminación de algunas protecciones. De hecho, es muy revelador que durante las secuelas de *una crisis financiera*, el principal remedio puesto en marcha en muchos países hayan sido, una vez más, las reformas “estructurales” para flexibilizar los mercados de trabajo.

Pero la globalización neoliberal de las prácticas corporativas también ha jugado un papel crucial en la “remercantilización”. En particular, se han extendido grandes cadenas de subcontratación que, a todos los efectos, han disuelto la tradicional relación entre empleador y empleado. Las grandes empresas son, por lo tanto, capaces de eludir sus propias responsabilidades como “emisores de órdenes” tan fácilmente como pueden evadir el pago de impuestos. Los continuos esfuerzos para inculcar la “responsabilidad social corporativa” dan testimonio de la persistencia del problema y de la incapacidad de las autoridades públicas (*de jure o de facto*) para solucionarlo.

Una consecuencia directa de este tipo de estrategias ha sido un importante crecimiento del trabajo precario en todo el mundo. El desarrollo de formas de trabajo más precarias ha sido especialmente visible en países con una sólida tradición de contratos de trabajo fijos a jornada completa, pero está presente en todas partes. En efecto, los trabajadores de los países en desarrollo se ven privados de uno de los logros tradicionales de la formalización de la economía, es decir, puestos de trabajo fijos a jornada completa respetando sus derechos democráticos.

Fundamentalmente, el enfoque del “ganador se lo lleva todo” se ha traducido en crecientes desigualdades que engloban una concentración de las ganancias de los que están en el poder y el empobrecimiento de los programas de transferencias sociales. Tanto es así, que el tema de la desigualdad ha adquirido la suficiente importancia como para que la OCDE y el FMI comiencen a prestarle atención.

Además de sus claros efectos sobre los medios de subsistencia y la cohesión social, esta tendencia hacia la desigualdad tiene también un efecto sistémico clave a través de la desconexión entre los salarios y el

aumento de la productividad. Por razones que deberían ser obvias, este vínculo se puede describir como una de las contribuciones más importantes del movimiento obrero al desarrollo económico. Asegurándose de que los salarios, en particular los de los trabajadores menos cualificados, correspondían con las tendencias productivas de una economía determinada, la negociación colectiva alineó los niveles de consumo con la producción, de forma que los beneficios de las actividades económicas estaban relativamente bien distribuidos, creando así la base para una economía estable y un estado del bienestar con un buen funcionamiento. Así, en el lugar de trabajo, esto se traduce en resultados negociados que conducen a la creación de confianza y la resolución de problemas.

La lógica neoliberal, que ha tenido la pretensión de ofrecer un principio de eficiencia tanto en el ámbito económico como en el social, está creando por el contrario un orden mundial disfuncional, inestable e insostenible. Ha devaluado la moneda democrática e, irónicamente, empobrecido el valor del trabajo en nuestras sociedades. Y qué decir de la inminente crisis ambiental.

Ninguna de las observaciones anteriores es nueva. Los fallos del sistema han sido diagnosticados en numerosas ocasiones en los últimos años y se han propuesto muchas “soluciones”. Sin embargo, lo que es notable es la aparente incapacidad política para articular soluciones, y aún más para implementarlas.

Ciertamente, parte del problema tiene que ver con la creación de un espacio económico mundial que ha reducido el margen de influencia de los gobiernos nacionales y los actores sociales. El mundo, al parecer, sólo puede ir tan rápido como los eslabones más lentos de la cadena, creando una parálisis virtual mundial en torno a los principales desafíos económicos y sociales.

Sin embargo, una parte del problema es también parte de un paradigma alternativo. Sin duda, se proponen muchas reformas bien intencionadas, pero por lo general no logran ofrecer un marco de valores coherente. Por su parte, los marcos alternativos tradicionales de la izquierda han, o bien perdido su encanto, en el caso del comunismo (con suficiente razón), o en el caso de la socialdemocracia parecen haberse hecho demasiado funcionales para el pensamiento

neoliberal como para ofrecer soluciones significativas.

El movimiento sindical no es inmune a esta crisis de ideas, la mayor parte de sus contribuciones políticas, muy respetables, están en consonancia con ideas de inspiración keynesiana. Les diría que la discusión acerca de las alternativas debería, simplemente, empezar por los “principios básicos” que están en el centro de nuestra comunidad política: la dignidad de los seres humanos, la solidaridad y la democracia.

El movimiento cooperativo tiene mucho que enseñarnos en esta área. Y no es nada nuevo, como suele ocurrir en tiempos de dificultad, ha aumentado el interés en la contribución de las cooperativas. La capacidad de resistencia de las cooperativas en tiempos de crisis demuestra que el modelo cooperativo aporta un valor añadido a los resultados tanto económicos como sociales.

Sin embargo, de forma más irracional, cuando se promueven reformas económicas (por ejemplo, la reforma del sector bancario en Europa), se presta poca atención a los buenos resultados de las cooperativas y a las lecciones que contienen, y es que, al final, las cooperativas tienen que adaptarse a las reformas adoptadas tras el fracaso de las empresas más convencionales.

En términos más generales, es sintomático que el concepto de “economía social”, que ha surgido en los últimos años como un cajón de sastre para las cooperativas y las organizaciones sin ánimo de lucro, se ha aprovechado en los círculos políticos neoliberales como el jugador privilegiado para operar en sectores económicos con bajos márgenes de beneficio, especialmente, el de los servicios sociales. Desde este punto de vista, la “economía social” se convierte en funcional para la economía neoliberal, idealmente introduciendo una cultura

“empresarial” a la prestación de servicios que podrían ser de otro modo proporcionados directamente por las agencias estatales...

Podría ser el momento de que el movimiento cooperativo deje de “adaptarse” al ambiente creado por otros actores con menos éxito y busque más cambios fundamentales en los marcos jurídicos y económicos en los que opera con el fin de hacerlos más congruentes con su propio conjunto de valores. Dado su historial, ¿no deberían ser las empresas basadas en el capital las que deberían adaptarse a un modelo más orientado al trabajador/a la comunidad?

La cuestión “económica” se convierte en: ¿cómo hacemos para crear un entorno económico y jurídico en el que las empresas democráticas y orientadas a las personas no estén al margen de la economía formal, sino que ocupen el lugar central?

el progreso humano? Por otra parte, el contexto de las discusiones sobre la agenda de desarrollo sostenible después de 2015 podría ofrecer una oportunidad para realizar una contribución conjunta a este importante debate.

Por supuesto, el corolario de la utilización de indicadores más apropiados es que las propias cooperativas deberían hacer un mejor trabajo de monitoreo de sus propios “indicadores” con el fin de ilustrar y monitorear mejor su propio desempeño.

Otra línea de trabajo *común* debería ser crear un sistema de apoyo institucional (legal, reglamentario, financiero y técnico) para fomentar la creación de cooperativas y el traspaso de empresas a sus empleados como base para una estrategia de desarrollo alternativo. Si bien el movimiento cooperativo sería, a primera vista, el beneficiario más inmediato de este

¿Cómo sería este escenario? ¿Cuáles serían sus componentes básicos y cuál sería su impacto en el concepto de crecimiento?

Los movimientos sindicales y cooperativos tienen todo que ganar al fomentar el debate sobre un modelo alternativo de crecimiento y de desarrollo. De hecho, es justo decir que para adquirir una base social, este debate *requiere* la contribución activa de ambos actores.

Un primer pequeño paso podría ser el desarrollo de indicadores de crecimiento y desarrollo adecuados. Lo que medimos afecta a lo que hacemos, y nuestros indicadores de progreso económico deben estar en consonancia con nuestros valores colectivos. Los indicadores de crecimiento actuales están considerados de manera general como inadecuados para la tarea. ¿Qué indicadores reflejarían mejor

debate, los sindicatos también se beneficiarían al convertirse en agentes de desarrollo más directos y activos, lo que les brindaría una herramienta para alcanzar su misión. Este debate, por supuesto, tendría que abordar de frente el tema de las relaciones entre sindicatos y cooperativas, y las desavenencias que a menudo surgen en el ámbito de la representación de los trabajadores.

Si ambos movimientos son fieles a su misión de trabajar para garantizar la seguridad económica de los trabajadores y de sus comunidades, en el contexto económico y social actual, están condenadas a entablar un debate entre sí, de modo que lo “nuevo” pueda al fin “nacer”...



SITUANDO A LAS COOPERATIVAS EN LOS DEBATES TEÓRICOS ACTUALES

CLAUDIA SÁNCHEZ BAJO

No hay duda de la necesidad de, por un lado, dejar atrás el debate sobre las cooperativas enmarcado en fundamentos teóricos obsoletos y, por el otro, de incorporarse a la investigación y los debates teóricos actuales. En primer lugar, vamos a concentrarnos en el concepto del crecimiento económico y empresarial.

Aunque algunos siguen manteniendo el crecimiento económico rápido como objetivo principal, tal como Jagdish Bhagwati lo ha defendido en su reciente enfrentamiento con otro economista indio y Premio Nobel, Amartya Sen³, instituciones como la OCDE han reconocido por lo menos desde 2000 las limitaciones del concepto de crecimiento e intentado superarlas⁴. Sin embargo, el crecimiento seguía siendo su principal objetivo y el desarrollo sostenible era entendido como un complemento, vinculado a cuestiones de gobernanza.

Hoy en día, está comenzando a tomar fuerza un cambio de políticas que anuncia otro cambio, que lleva más tiempo pero está igualmente en camino, un cambio teórico que sitúa la *cooperación* en el centro de nuestro futuro. De la teoría neoclásica y el modelo de Solow en el que el cambio tecnológico es exógeno, hemos ingresado en un período de neo-institucionalismo y de la teoría del crecimiento endógeno que incluye rendimientos crecientes a escala y el espíritu empresarial, mientras los mercados se definen ahora por su información imperfecta, la competencia imperfecta, las redes de conocimiento y los modelos de negocios centrados en la cooperación.

MUDANZA DE TRAYECTORIA EN POLÍTICAS PÚBLICAS

Un ejemplo de cambio de políticas se halla en los estados de EE.UU. El IPA o Indicador de Progreso Auténtico (*Genuine Progress Indicator*) del Estado de Maryland de 26 variables⁵ ha sustituido al antiguo GSP (producto bruto del estado) a fin de incluir indicadores sobre la desigualdad y, sobre todo, poder medir el bienestar económico sostenible⁶. Hasta el Presidente de los EE.UU. Obama, en los informes económicos anuales, solicita “ir más allá de medidas anacrónicas de los resultados económicos”.

¿Por qué? El PIB habla sólo de la cantidad de bienes y servicios y cuanto se paga por éstos. Por lo tanto, si las enfermedades se multiplican y pagamos más por ellas, es una buena cosa en términos de PIB. El PIB no nos dice nada acerca de la sostenibilidad y no indica cuando un país agota sus reservas de capital. El PIB no nos puede alertar acerca de las necesidades sociales o ambientales, o sobre las líneas rojas de una desigualdad que pondría

en peligro la cohesión social y el bienestar imponiendo una carga a la sociedad y la economía en su conjunto, como la concentración geoespacial debido al proceso rápido de urbanización derivado de un crecimiento económico rápido. El PIB *no* nos revela la desigualdad, reconocida ahora como uno de los principales motores del endeudamiento de las familias que llevara a la crisis de hipotecas y a la Gran Recesión en los EE.UU., y que más tarde se convirtiera en crisis mundial. Tampoco el PIB nos alerta sobre posibles crisis en el horizonte debido a la refinanciación de la deuda. El PIB tiene en cuenta los flujos monetarios, pero no dice nada sobre la deuda y los intereses pagados por la misma. Por ejemplo, el PIB de EE.UU. estaba en pleno auge antes de la última crisis financiera y narraba una historia muy diferente a lo que pronto se convirtió en el peor de los tiempos desde la recesión de 1929.

El *crecimiento económico* se ocupa de las tendencias de largo

plazo en la producción debido a causas estructurales tales como el crecimiento tecnológico y la acumulación de factores, pero no dice nada sobre el agotamiento de los factores y el cambio tecnológico. El PIB es representado como un juego de suma positiva, lo que no ha sido el caso en nombradas ocasiones, más de lo que normalmente se cree: se observan ejemplos en la política fiscal, el gasto deficitario, el uso de recursos no renovables y la concentración de la riqueza.

En términos de *modelo de empresa*, el crecimiento se presta a grandes escalas en los negocios siguiendo el análisis de Chandler, mientras el “buen” modelo de empresa es la empresa que cotiza en el mercado de valores con inversores como accionistas, quienes se beneficiarían del crecimiento. Sin embargo, análisis recientes demuestran que el crecimiento económico y los retornos del mercado bursátil están negativamente, no positivamente, correlacionados.

3- Mahr, K (2013) The clash between two famous Indian economists echoes larger battle, 31 de julio, <http://world.time.com/2013/07/31/indias-economic-gurus-clash-over-strategy-but-the-state-needs-fixing-too/>

4- OCDE (2002) Governance for Sustainable Development, Five OECD case studies, OCDE, Paris.

5- Ver <http://genuineprogress.net/genuine-progress-indicator/>

6- Talberth, J. D. Wysham y K.Dolan (2013) Closing the inequality divide, a strategy for fostering genuine progress in Maryland, Marzo, www.ips-dc.org

Según un estudio de Dimson, Marsh y Staunton de la *London Business School* sobre 19 países entre 1900 y 2011, se demuestra que “ la correlación entre la tasa real compuesta de rendimiento de las acciones y la tasa compuesta del crecimiento del PIB real per cápita es de menos 0.39... Un análisis similar sobre los 15 principales mercados emergentes entre 1988 y 2011 da como resultado una correlación negativa muy similar de menos 0,41”.⁷ El crecimiento solía estar vinculado con la riqueza financiera, pero estos estudios proporcionan evidencia de lo contrario. Los dividendos y los retornos, en lugar de los mercados de valores, empiezan a atraer renovada atención en la política y los negocios.

Por último, el PIB no tiene en cuenta los aspectos no comerciales de la economía. De tantos modos, el PIB puede comunicar cifras muy engañosas, conduciéndonos sobre un

sendero insostenible y dejando a las sociedades sin preparación frente a crisis inminentes, generadas éstas por los mismos esfuerzos de fomentar un rápido crecimiento del PIB.

En el 2008, por iniciativa del gobierno francés, el Premio Nobel de economía Joseph Stiglitz presidió una comisión que incluyó al Premio Nobel Amartya Sen y que revisó las herramientas de medición y los indicadores de desempeño económico y de progreso social, en particular aquellos fundamentados en el PIB. El informe se hizo público en septiembre de 2009.⁸

El principal resultado es que el PIB es erróneo. Stiglitz y otros miembros de la comisión continúan desarrollando nuevas formas de medir la economía.⁹

Christian Felber argumenta que su “economía de bienestar común” es parte de una economía de mercado cuyos objetivos de empresa privada,

en lugar de los fines de lucro y de la competencia, significan en realidad la búsqueda del bien común y la cooperación.¹⁰ Un grupo de empresarios ha tomado muy en serio este cambio de comprensión en Austria, Suiza y Alemania. Las propuestas de Felber son realmente cercanas al enfoque de Brasil sobre la economía solidaria.

En los EE.UU., el Banco de Dakota del Norte se presenta como un buen banco de propiedad de la comunidad, que distribuye créditos a tasas de interés poco elevadas o sin intereses a los fines de, entre otros, sostener proyectos públicos y empresas que estén alineadas con el bien común.

En Suiza, el fundador del Foro Económico Mundial de Davos, Klaus Schwab, ha propuesto limitar la renta más elevada al factor 20, es decir, que el salario más alto no debe ser más de 20 veces el salario mínimo.

CAMBIO TEÓRICO A FAVOR DE LA COOPERACIÓN Y DE LA GENERACIÓN DE VALOR COMPARTIDO

Se está dando un cambio teórico en favor de las ideas de cooperación y del valor compartido en la economía, así como también en torno a la incertidumbre y la complejidad sistémica.

En 1990, la investigación sobre empresas ingresó en una nueva era cuando Walter Powell se concentró en el funcionamiento de redes.¹¹ En base a la visión de Coase sobre la empresa como una estructura de gobernanza, su agenda de investigación incluyó temas tales como la diferencia de la fenomenología de trabajo con respecto a las transacciones de mercado y la firma jerárquica, y la cuestión de si habría nuevos problemas de control en los acuerdos empresariales en red. En 2004, Powell y Snellman afirmaron que hasta ese entonces la literatura sobre la economía del conocimiento “prestaba menos atención a la difusión y el impacto del conocimiento. Este abandono es desafortunado porque una percepción clave del debate sobre la productividad es que sólo se consiguen ganancias significativas en la productividad cuando las nuevas tecnologías se unen a prácticas organizativas complementarias. Las tecnologías de la información que facilitan la amplia distribución del conocimiento no se relacionan de manera exitosa con un sistema jerárquico de control”¹².

En relación a todas estas hipótesis, las cooperativas

podrían contribuir con estudios sobre cómo el funcionamiento del trabajo cooperativo y de la empresa cooperativa darían lugar a aumentos de productividad con su tipo específico de gobernanza, gestión y control. En enero de 2011, Michael Porter publicó “La creación de valor compartido: Redefiniendo el capitalismo y el papel de la Corporación en la sociedad”¹³ argumentando que la competitividad de las empresas y la salud de las comunidades en las que aquellas existen son mutuamente dependientes.

La iniciativa empresarial cooperativa es un área en rápida evolución. La investigación sobre redes¹⁴ ha estado tradicionalmente vinculada con la iniciativa empresarial. Ahora es teoría estándar afirmar que la emprenditorialidad se efectúa a través de redes. Lamentablemente, mientras ello se convierte en un importante campo de estudio, la investigación sobre las formas cooperativa de la iniciativa empresarial recibe poca o ninguna atención¹⁵

7- Rising GDP not always a boon for equities, por Steve Johnson, 14 de abril de 2013

<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/8b5ae298-a065-11e2-a6e1-00144feabdc0.html?siteedition=uk>

8- Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>

9- Prof Joseph Stiglitz, GDP is flawed, at <http://www.youtube.com/watch?v=EARdeBo7mKk>

10- Felber, Christian. 2012. Die Gemeinwohlökonomie: Eine demokratische Alternative wächst, nueva edición revisada. Deuticke, Vienna.

11- Powell, W. (1990) Neither market nor hierarchy: network forms of organization, *Research in Organizational Behavior* 12: 295-336

12- Powell, W. and Snellman, J. (2004) The knowledge economy, *Annual Review of Sociology* 30:199-220 http://www.stanford.edu/group/song/papers/powell_snellman.pdf

13- Porter, M. (2011) Creating Shared Value. *Harvard Business Review*; enero/febrero volumen 89, num. 1/2: 62-77

14- Jack, S., Rose, M. & Johnston, L. (2009) Tracing the historical foundations of social networks in Entrepreneurship research, Lancaster University, in ISBE and at www.isbe.org.uk/content/assets/BPO9-SarahJack.pdf

15- Jussila, L., Kalmi, P. & Troberg, E. (2008) Cooperative research in Finland and globally, www.osuustoiminta.coop/tekstit/cooperative_research%20_final.ppt

En cambio, la investigación en materia de cooperativas tiende a ser tratada en el marco de teorías antiguas. En una conferencia académica sobre las cooperativas en 2012, “[t]odos los ponentes de la conferencia coincidieron en la necesidad de cuestionar la creencia generalizada de que las cooperativas son generalmente menos eficientes que las empresas de propiedad de los inversores ... Se prestó especial atención a tres limitaciones de las teorías existentes ... que la principal condición de la eficiencia es la especialización de las tareas derivadas de la división del trabajo ... la división social del trabajo ... esta hipótesis no tiene en cuenta las ganancias de eficiencia que pueden resultar de la cooperación ...”¹⁶

Al repensar el crecimiento y las cooperativas, “la segunda limitación es el supuesto de que los mercados competitivos y los contratos son las instituciones sociales más eficientes para la coordinación de los agentes independientes, especializados y racionales.”¹⁷

La tercera limitación es el supuesto de que “los agentes económicos son completamente racionales y auto-interesados”¹⁸; siendo la razón de la tercera limitación la maximización utilitaria de beneficios. Sin embargo, las nuevas teorías hablan de irracionalidad por una parte y por otra parte proporcionan evidencia de que los seres humanos y los animales son cooperadores por naturaleza.

Las cooperativas no necesitan luchar contra antiguos molinos de viento, ya que la teoría actual habla de coordinación y de cooperación en mercados imperfectos, de la valoración de la cooperación y del control no jerárquico. El mencionado informe del 2012 menciona el tema de la jerarquía pero sin desarrollarlo en el informe. ¿No deberíamos discutir el tema de la coordinación y del control más allá de la jerarquía que no está funcionando bien en la era de Internet y la globalización? Definitivamente, necesitamos eliminar las viejas teorías y traer a cuenta los últimos desarrollos teóricos de las últimas décadas.

Por último, hay un cambio en marcha en la física con gran influencia en las ciencias sociales y la forma en que concebimos y percibimos el mundo. Estamos pasando de un paradigma newtoniano basado en la evolución determinista a las teorías de la complejidad y la termodinámica. Para fortalecer la investigación sobre el espíritu empresarial, Bygrade afirma: “Parece que tenemos que suprimir nuestra envidia de la física y cultivar una mayor independencia en nuestros métodos de investigación ... Pero la esencia de la iniciativa empresarial es un cambio de estado . Y un cambio de estado es un proceso integral en el que la estabilidad existente desaparece.”¹⁹ Podríamos decir lo mismo de las cooperativas y la envidia tanto de la empresa convencional como de las organizaciones sin fines de lucro.

CONCLUSIONES

Cuatro grandes cambios en curso se han mencionado aquí:

- a. un cambio en la física, desde un pensamiento newtoniano hacia un paradigma termodinámico;
- b. un cambio de un PIB como resultado de los intercambios hacia la medición de un sistema entrópico circular que internaliza los costos y dimensiones, incluyendo la pérdida de energía y de vida a través del consumo y la producción;
- c. el cambio de pensar los actos sociales y la organización como respuesta a resultados específicos hacia la idea de la *resiliencia* como acción social que no sólo busca la sostenibilidad sino también, y más importante aún, se esfuerza por prepararse en caso de un evento futuro incierto como un shock o una crisis.
- d. Un cambio del valor individual hacia el valor compartido.²⁰

Estos grandes cambios en curso exigen centrarse en la coordinación, la cooperación, la empatía y el comportamiento ético. Importantes corrientes de investigación incluirán

- a. la medición de una economía con todas las externalidades justificadas;
- b. la *resiliencia* de comunidades y empresas;
- c. el valor compartido empresarial.

Las empresas cooperativas y la investigación sobre cooperativas deberían participar activamente en la redefinición de los conceptos del crecimiento y el PIB. El nuevo pensamiento bien podría llamarse economía cooperativa, y las cooperativas estarían bien situadas para ser reconocidas como líderes siempre y cuando conlleven consigo las necesidades universales de la época. Siendo las cooperativas resilientes en tiempos de crisis, y respondiendo a las necesidades y aspiraciones tanto en tiempos normales como de crisis, ellas proporcionan un modelo empresarial que muy probablemente será central a nuestro futuro.

16- Euricse conference report 2012, Venecia, título 4 ‘Interpreting cooperatives’, page 18
17, 18- Ibid.

19- Bygrave, W. (2007) The entrepreneurship paradigm (I) revisited 17-48, in Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship, Neergard, H. and Ulhøi, J. editors, Edward Elgar: MA, USA.

20- Porter, Michael et al (2011) Measuring Shared Value – How to Unlock Value by Linking Social and Business Results; Boston: FSG

Parte II

Evaluando el valor cooperativo en dos sectores clave: agricultura y banca



DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS DE AGRICULTORES ESPECIALIZADAS EN CHINA

ZHANG XIAOSHAN

El 31 de octubre de 2006, el Comité Permanente de la Asamblea Popular Nacional China aprobó la Ley de Cooperativas de Agricultores Especializadas, que entró en vigor el 1 de julio de 2007. Este hecho marcó el momento en que por primera vez las cooperativas de agricultores tuvieron estatus legal en China y pudieron empezar a comerciar con otras entidades económicas en el mercado y a llevar a cabo actividades económicas como agentes de mercado. Las Cooperativas de Agricultores Especializadas (CAE) se han desarrollado rápidamente en China en los últimos cinco años, sin embargo se enfrentan a nuevos desafíos.

ESTANDARIZAR GRADUALMENTE LAS CAE EN EL CURSO DE SU DESARROLLO

A finales de marzo de 2013, había más de 730.000 CAE registradas en China, compuestas por más de 54 millones de hogares rurales. Recientemente, se han ido añadiendo más de 10.000 cooperativas cada mes, lo que ha situado el porcentaje total de hogares rurales inscritos en las CAE en más del 20 % del total de hogares rurales. Sin embargo, algunas de las CAE registradas se establecieron sólo vagamente. A pesar de estar inscritas en la Oficina local de Industria y Comercio, no tienen oficinas establecidas y algunas aún no tienen nombre de marca. Algunas CAE son simplemente organizaciones intermediarias que prestan servicios técnicos o logísticos y no tienen la capacidad económica para realizar actividades empresariales. Así mismo, hay algunas CAE que tienen la capacidad económica necesaria y están dirigidas por empresas relacionadas con la agricultura, hogares agrícolas especializados a gran escala o grandes accionistas. El desarrollo de las cooperativas muestra signos de diversidad, con variaciones en su calidad. Los datos relacionados con el desarrollo de las CAE deben ser analizados y juzgados con realismo, ya que es importante no sobreestimar la verdadera fuerza motora que las cooperativas proporcionan a los agricultores. En el futuro, las CAE necesitarán estandarizarse gradualmente a medida que se desarrollan, y el énfasis debe desplazarse de la expansión cuantitativa a la mejora de la calidad.

¿PUEDEN LAS COOPERATIVAS DIRIGIDAS POR HOGARES AGRÍCOLAS ESPECIALIZADOS A GRAN ESCALA CONVERTIRSE EN UN MODELO DE CRECIMIENTO DESEABLE?

Entre los valores fundamentales de las cooperativas se encuentran el autoempoderamiento, la democracia, la igualdad, la justicia y la unidad, y entre sus principios básicos nos encontramos con que la propiedad, el control y los beneficios deben pertenecer a los socios. En la práctica cooperativa china, la gente que está organizando y desarrollando con entusiasmo las cooperativas en las aldeas de China son los hogares agrícolas especializados a gran escala, que a menudo forman parte de un grupo desfavorecido (luchando en medio de la competencia del mercado) y cuentan con ciertos productos agrícolas de economía de escala y relativamente bien comercializados. Hay que decir que estas personas representan las fuerzas productivas que impulsan la agricultura china. Han decidido unirse a otros productores para crear cooperativas sobre la base de su propia producción especializada. La práctica ha demostrado que sin empresarios, las cooperativas fracasan. La pregunta es: cuando los hogares agrícolas empresariales especializados a gran escala están a cargo de las cooperativas especializadas, ¿cómo se les puede motivar a crear un mecanismo de beneficios colectivos coordinado dentro de la cooperativa con agricultores relativamente pequeños adhiriéndose al principio de control democrático? ¿Cómo puede el desarrollo de las CAE beneficiar también a las familias campesinas que se dedican a labores agrícolas a tiempo parcial a pequeña escala o a los grupos vulnerables de los pueblos a través de, por ejemplo, servicios compartidos?

CÓMO CONSIDERAR EL ESTATUS Y EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS

De conformidad con la Ley de Cooperativas de Agricultores Especializadas, las CAE son asociaciones voluntarias y organizaciones económicas democráticamente gestionadas y mutuamente beneficiosas, formadas por productores de productos agrícolas similares o proveedores o usuarios de servicios de explotación y producción

agrícola similares. Los socios de las cooperativas son personas físicas, empresas, instituciones o grupos comunitarios que participan en las actividades de producción y explotación relacionadas directamente con las actividades de una CAE. Los agricultores que son socios de la cooperativa y producen y venden productos agrícolas son los beneficiarios de los servicios. Las empresas que procesan o comercializan los productos agrícolas son socios de las cooperativas y los proveedores de los servicios. Inevitablemente, existe un conflicto de intereses entre las dos partes. La ley permite a las empresas (empresas líderes) unirse a las cooperativas, lo que sitúa a los proveedores y usuarios de servicios en una misma organización. Este tipo de cooperativas se han convertido en organizaciones heterogéneas con intereses comunes.

¿El hecho de que las empresas líderes se unan o dirijan las cooperativas en el proceso de su desarrollo perjudica a los pequeños agricultores o beneficia a ambos lados y crea una comunidad de beneficios? Permitir que las empresas líderes sean socios de las cooperativas esencialmente transfiere las relaciones exteriores de las principales empresas, las cooperativas y los hogares agrícolas a una cooperativa. En otras palabras, internaliza las relaciones y los conflictos entre los diferentes grupos de interés. ¿La internalización de las relaciones y los conflictos mejora las cosas? ¿Restringe la capacidad de una empresa de maximizar las ganancias? Estas preguntas deben ser respondidas a través de la práctica. Los agricultores que son socios de la cooperativa y producen y venden productos agrícolas deben dirigir sus propias empresas, ampliar sus actividades económicas a la distribución y el procesamiento de productos agrícolas, beneficiarse del valor añadido de los productos agrícolas primarios entrando en los sectores secundario y terciario y, eventualmente, ser tanto usuarios como proveedores de servicios. Este es el modelo de crecimiento deseable y la dirección en la que debemos fomentar y promover el desarrollo.

CÓMO PROMOVER EL DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO RURAL EN MEDIO DE LA PROFUNDIZACIÓN DE LA REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO RURAL

La práctica del desarrollo de las finanzas rurales en todos los países del mundo muestra que la financiación cooperativa es una parte importante de un sistema financiero rural diversificado y competitivo. Sin embargo, en la actualidad, China no cuenta con una institución financiera cooperativa rural que ofrezca servicios financieros a los agricultores. Sin el apoyo del financiamiento cooperativo, será muy difícil desarrollar las CAE en China. En la Tercera Sesión Plenaria del XVII Comité Central de la APN, se decidió que “las Cooperativas de Agricultores Especializadas que cumplan las condiciones necesarias están autorizadas a participar del crédito cooperativo”. Puesto que las cooperativas especializadas no requieren verificación, los requisitos de registro son muy indulgentes. Algunas empresas sólo están interesadas en obtener beneficios y algunos prestamistas se han hecho pasar por departamentos de cooperativas para extraer y acumular dinero o prestarlo con fines de lucro, desdibujando así los límites entre la financiación cooperativa y los préstamos privados, y perturbando el orden financiero. El desarrollo de políticas y normas claras, por un lado, devuelve los diversos elementos financieros a sus lugares legítimos y previene eficazmente que las finanzas cooperativas sean alienadas; por otro lado, fomenta y promueve el desarrollo de un verdadero sistema cooperativo de crédito rural. Esto es lo que debe lograrse mediante la profundización de la reforma del sistema financiero rural.

CÓMO PROFUNDIZAR LA REFORMA DEL SISTEMA RURAL DE DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS MODERNO Y FOMENTAR EL ASOCIACIONISMO DE LAS CAE

En los últimos años, la volatilidad de los precios de algunos productos agrícolas y las bajas ventas han demostrado que los pequeños agricultores son incapaces de lograr con precisión el equilibrio entre la oferta y la demanda. Las cooperativas o asociaciones agrícolas dispersas de primer grado, los departamentos pertinentes de municipios y gobiernos municipales de primer grado, e incluso los departamentos gubernamentales a nivel de condado son todos incapaces de entender la demanda del mercado general y no son capaces de asignar eficazmente los recursos para adecuar la oferta y la demanda. El desequilibrio entre la oferta y la demanda de productos agrícolas señala la necesidad del establecimiento de asociaciones cooperativas de agricultores a nivel regional y superior. Cuanto más grandes son estas asociaciones, mayor es su capacidad de soportar los riesgos naturales y de mercado, y de eliminar los efectos de las fluctuaciones de la producción agrícola. La Ley de Cooperativas de Agricultores Especializadas no menciona el tema de las cooperativas que establecen asociaciones. Si estamos poniendo nuestras esperanzas en que las cooperativas especializadas que producen distintos tipos de productos

agrícolas formen gradualmente un sistema completo a medida que se introducen las políticas, vamos a estar esperando mucho tiempo. En su lugar, deberíamos aprovechar al máximo el marco institucional existente y el sistema de organización para profundizar, en la reforma del sistema de distribución, el desarrollo de plataformas más grandes integradas a las partes pertinentes del sistema de distribución rural existente (empresas relacionadas con la agricultura, cooperativas de abastecimiento y comercialización, asociaciones de comercio agrícola, CAE, asociaciones de corredores de bolsa agrícola, etc.), hacer de estas plataformas el punto de apoyo para adaptar eficazmente la oferta y la demanda de productos agrícolas y para que el gobierno regule eficazmente el mercado y, en el proceso, reunir a las CAE de primer grado en un grado superior.

CÓMO CONSIDERAR LA RELACIÓN ENTRE LAS CAE Y LAS ORGANIZACIONES COMUNITARIAS RURALES

Algunos estudiosos creen que una manera eficaz de desarrollar cooperativas en las sociedades de Asia Oriental que cuentan con un gran número de pequeños agricultores, es desarrollar cooperativas multifuncionales similares a las cooperativas agrícolas integrales de Japón. En la China rural, la propiedad colectiva de la tierra rural, que incluye tierras agrícolas y de construcción colectiva rural, proporciona la base legal para que las organizaciones comunitarias locales lleven a cabo actividades económicas. También significa que las organizaciones comunitarias rurales chinas son el origen y la base de las cooperativas especializadas. En el proceso de desarrollo de las cooperativas especializadas, el intercambio de derechos de uso de la tierra contraídos y la asignación y utilización de recursos como el agua y la electricidad son todos inherentes a las organizaciones comunitarias rurales. Tras la promulgación de la Ley de Cooperativas de Agricultores Especializadas, dado que los gobiernos locales comenzaron a prestar mayor atención, las funciones de las cooperativas especializadas aumentaron y su papel mejoró. Cuanto más activas son las cooperativas especializadas, más lazos económicos tienen con las organizaciones comunitarias locales, y surgen más conflictos y problemas importantes relacionados con la integración entre las cooperativas especializadas transregionales orientadas al mercado y las organizaciones comunitarias locales. Esto debe ser aclarado tanto en la teoría como en la práctica.

CÓMO MANEJAR CORRECTAMENTE LA RELACIÓN ENTRE LAS COOPERATIVAS Y LOS GOBIERNOS LOCALES

El desarrollo de las cooperativas tiene que adaptarse a la etapa de desarrollo de la economía local. Si este es el caso, el éxito viene dado de forma natural cuando las condiciones son propicias, por lo que debería darse el consejo apropiado para la situación. Durante este proceso, los agricultores deberían participar de forma voluntaria y el gobierno debería estimular, orientar y apoyar el desarrollo de las CAE. El gobierno no debería interferir, sino simplemente jugar el papel de catalizador y, en particular, evitar el establecimiento de objetivos y tareas o aplicar demasiada presión mientras que las cooperativas se desarrollan. Pero para apoyar a las cooperativas verdaderamente y no interferir en su desarrollo, los gobiernos locales tendrían que eliminar los obstáculos institucionales y estructurales.

Si los hogares agrícolas especializados asociados en CAE pueden llegar a ser realmente los principales propietarios de los activos de las cooperativas, las que controlen los asuntos de las cooperativas y las beneficiarias de los servicios prestados por las cooperativas, y si audazmente exploran el cambio del marco institucional, entonces serán capaces de responder a los desafíos que enfrentan y de resolver las diversas cuestiones confusas. Su experiencia de éxito o fracaso enriquecerá tanto la teoría como la práctica de las cooperativas, y aportará contribuciones muy necesarias para el movimiento cooperativo internacional.



LAS COOPERATIVAS BANCARIAS Y LA ECONOMÍA REAL: UNA CONEXIÓN CERCANA Y DE LARGA DURACIÓN

HANS GROENEVELD

INTRODUCCIÓN

El presente ensayo se centra en dos afirmaciones cualitativas acerca de los grupos europeos de bancas cooperativas (en adelante: GEBC) derivadas de los informes y documentos existentes: el proclamado enfoque de los GEBC en el valor del cliente y en la economía real. El ensayo se centra deliberadamente en el desarrollo colectivo de las cooperativas bancarias, y no en las cooperativas bancarias de forma individual. Por tanto, nuestro enfoque deja margen para conclusiones y observaciones generales. Comenzamos con una breve descripción de los antecedentes y la evolución de los GEBC desde su creación, hace un siglo. Esta aclaración nos proporciona información útil para la comprensión de su actual orientación empresarial. Por último, el ensayo termina con algunos elementos de reflexión para debates futuros.

Datos de reciente elaboración sobre quince GEBC muestran que todavía se centran principalmente en la banca minorista. Este tipo de banca está estrechamente vinculada a la economía real. Su orientación empresarial se puede atribuir en gran parte a su estructura de gobierno específica, que cuenta con la influencia y autoridad de los socios. Los datos también revelan que los GEBC se comportan de manera diferente a lo largo de las distintas etapas de los recientes ciclos económicos que el resto de los bancos. Son robustos pilares del proceso de intermediación financiera y proporcionan a hogares y

empresas, préstamos y créditos tanto en momentos económicamente buenos, como en tiempos difíciles. Así mismo, los GEBC parecen comportarse de una manera anticíclica y amortiguar los ciclos económicos. Por otro lado, los GEBC exhiben un patrón de crecimiento relativamente regular en la última década. Se expandieron considerablemente más rápido que el resto de los bancos en sus respectivos sectores bancarios y fortalecieron su posición en el mercado; los GEBC atrajeron a más socios y ampliaron sus acciones en los mercados clave. Esto podría reflejar un mayor entusiasmo por el modelo cooperativo, la desilusión con los demás bancos, o ambos.

Hasta la fecha, los GEBC se enfrentan a una mayor volatilidad de resultados, un número creciente de quiebras de PYME, la dañada reputación de todo el sector bancario, y una ola de medidas regulatorias y de cumplimiento, así como un aumento de los costes. De hecho, debido a sus estrechos vínculos con la economía real, los GEBC probablemente sufren más la debilidad económica de las economías locales y las industrias en declive de las regiones donde operan. Por lo tanto, tienen que encontrar maneras de aumentar su eficiencia para sobrevivir en el nuevo entorno de mercado. En el pasado, los GEBC han demostrado su capacidad de adaptación a las circunstancias cambiantes. Por supuesto, esto no es garantía de éxito en el futuro.

LA TRANSFORMACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO LOCALES EN GEBC

La historia y evolución de muchos GEBC está ampliamente documentada. En resumen, la mayoría de cooperativas bancarias se establecieron hace más de un siglo en respuesta a los problemas que las pequeñas empresas urbanas y rurales tenían para acceder a los servicios financieros. Estos grupos sólo podían obtener préstamos a tasas de interés exorbitantes de los prestamistas. Desde el establecimiento de las primeras cooperativas de crédito promovidas por Schulze-Delitzsch (1808-1883) y Raiffeisen (1818-1888), éstas adoptaron un modelo organizativo basado en una estructura de gobierno democrática y en el mutualismo. Surgido en Alemania, el concepto de banca cooperativa se expandió gradualmente al

resto del continente y los países nórdicos. Se trataba de ofrecer oportunidades de inclusión bancaria a grandes grupos de la sociedad a través de densas redes de sucursales. Podían hacerlo porque los socios financiaban las instituciones y participaban en el proceso de toma de decisiones. En línea con sus objetivos, las cooperativas de crédito no tenían como objetivo la maximización de beneficios a corto plazo, pero se necesitaban unas ganancias para seguir creciendo y, en su mayor parte, fueron retenidas y añadidas al capital de base. Esta característica las hizo financieramente sólidas y bien capitalizadas, con un perfil de riesgo bajo. Así mismo, las cooperativas de crédito inherentemente se esforzaron en mantener

relaciones a largo plazo con sus socios, que eran clientes, propietarios y depositantes, al mismo tiempo.

Con el tiempo, el modelo de banca cooperativa evolucionó y se diferenció en una multiplicidad de instituciones europeas con características que reflejan las necesidades de los socios de la cooperativa, por un lado, y las especificidades de los marcos legislativos nacionales, por otro. La mayoría de las cooperativas de crédito locales se desarrollaron a través de las organizaciones nacionales (redes) en grupos bancarios con presencia internacional. Entre las diferencias notables se incluyen el grado de centralización e integración dentro de las redes, el tamaño y la orientación de las actividades internacionales, y el

diseño de una estructura de gobierno cooperativo con autoridad de los socios. Esta evolución también fue parcialmente motivada por requisitos regulatorios o la necesidad de implementar economías de escala y de obtener niveles de eficiencia más altos. Algunos GEBC han vendido parte de sus actividades empresariales a inversores o se han introducido parcialmente en el mercado de valores. Por lo tanto, han surgido tipos híbridos de cooperativas financieras. Es justo decir que no todas las cooperativas bancarias lograron sobrevivir a los estragos del tiempo. Un buen número de bancos organizados de forma cooperativa fueron incapaces de adaptarse a los cambios tecnológicos, sociales o de competencia y, en consecuencia, desaparecieron o existen de forma marginal.

DOS AFIRMACIONES

El proceso de transformación descrito plantea la cuestión de si los GEBC actuales siguen actuando de acuerdo con los principios democráticos y la estructura de gobierno de las cooperativas de crédito originales. Por otra parte, cabe preguntarse si han mantenido la misma orientación. Curiosamente, el regusto que dejan numerosos artículos e informes recientes es que los GEBC todavía tienen características internas y una orientación empresarial que se remonta a las principales características de

las antiguas cooperativas de crédito. Sin embargo, estas afirmaciones están poco corroboradas por datos empíricos. En resumen, se cree que el hecho de que los socios sean propietarios contribuye a la continuidad y a una trayectoria prudente de los GEBC a través mecanismos de gobernanza interna específicos. Se pueden deducir dos afirmaciones importantes referentes a la relación entre los GEBC y la economía real de los documentos e informes existentes.



1. *Los GEBC tienen una sólida orientación hacia el cliente y la proximidad con el cliente*

Existe la hipótesis de que la influencia de los socios asegura una sólida tendencia a dar valor al cliente, es decir, a poner en primer lugar los intereses del cliente, y al mantenimiento de densas redes de sucursales. También se afirma que esta proximidad física a los clientes y los socios se ve reforzada a través de la participación en numerosas redes sociales y apoyando activamente el desarrollo sostenible de las comunidades locales. Esto iría acompañado de una visión a largo plazo de las relaciones con las empresas y los municipios locales, y un enfoque innato hacia los clientes. Se supone que los aparentemente sólidos vínculos y redes locales deben proporcionar préstamos relativamente estables a los hogares y clientes corporativos en los buenos y malos momentos, económicamente hablando.

2. *Los GEBC son instituciones relativamente estables con un enfoque en la banca minorista*

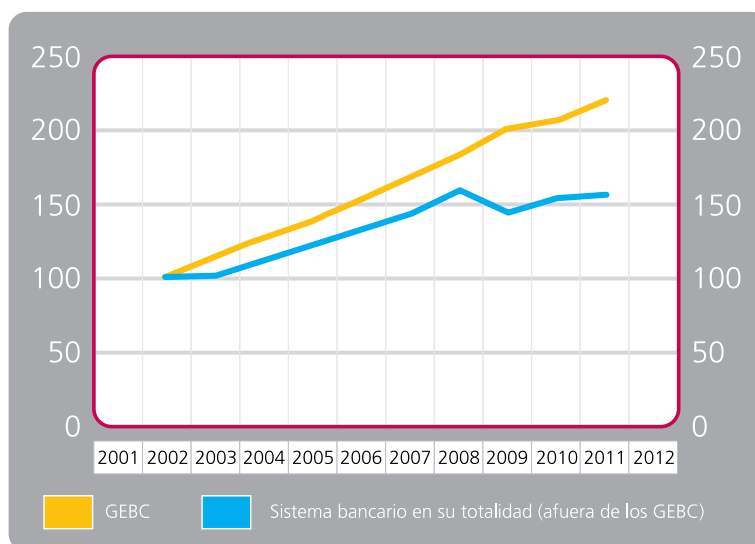
Debido al hecho de que los socios son a la vez propietarios, también se cree que los GEBC están centrados principalmente en la banca minorista, comercial y PYME. Por lo tanto, tendrían tendencia al servicio y la financiación de las actividades de "economía real". Esta área de la banca se asocia con flujos relativamente

estables de ingresos a través de los ciclos económicos y a un perfil de riesgo moderado, por ejemplo, en comparación con la banca mayorista o de inversión. Dada su estructura de gobierno específica, no pueden obtener capital mediante la emisión de acciones. Este acceso limitado al capital de terceros debería conducir de forma natural a un comportamiento conservador. Esto significaría que los GEBC se han alejado de las actividades y prácticas de mayor riesgo y están operando a niveles de capital relativamente altos. Esto les permitiría seguir concediendo préstamos a socios y clientes durante un período más largo que el resto de los bancos en momentos de dificultad financiera y económica.

EL CONSTANTE CRECIMIENTO DE LOS GEBC

El Gráfico 1 permite visualizar el crecimiento de los GEBC en términos de balance total en comparación con el de los sectores bancarios en su conjunto en sus respectivos países. Desde 2002, los activos totales de los GEBC crecieron casi un 120 por ciento, mientras que los activos de todos los demás bancos aumentaron alrededor de un 55 por ciento. El crecimiento de los GEBC ha superado continuamente el de los demás bancos. El balance de crecimiento de los GEBC fue resultado tanto de una expansión orgánica como de la adquisición de instituciones financieras no cooperativas.

■ Gráfico 1 Crecimiento de los activos de los GEBC y los demás bancos (2002 = 100)



Fuente: GEBC individuales y Banco Central Europeo. Los datos pertenecen a los GEBC y al resto de bancos de Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Portugal, España y Suiza.

Los activos totales del resto de bancos presentaron una caída notable en 2009, mientras que el crecimiento de los activos de los GEBC sólo se desaceleró ligeramente. La caída absoluta de activos de todos los demás bancos refleja sus considerables pérdidas justo después del estallido inicial de la crisis del crédito. Algunos de ellos necesitaron un apoyo considerable por parte del estado y tuvieron que reducir su balance sobre la base de las condiciones asociadas a la obtención de ayudas públicas. El gráfico indica que los GEBC estuvieron menos afectados por las crisis posteriores y que mostraron un patrón de crecimiento bastante estable.

¿SÓLIDA ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE Y LA PROXIMIDAD CON EL CLIENTE?

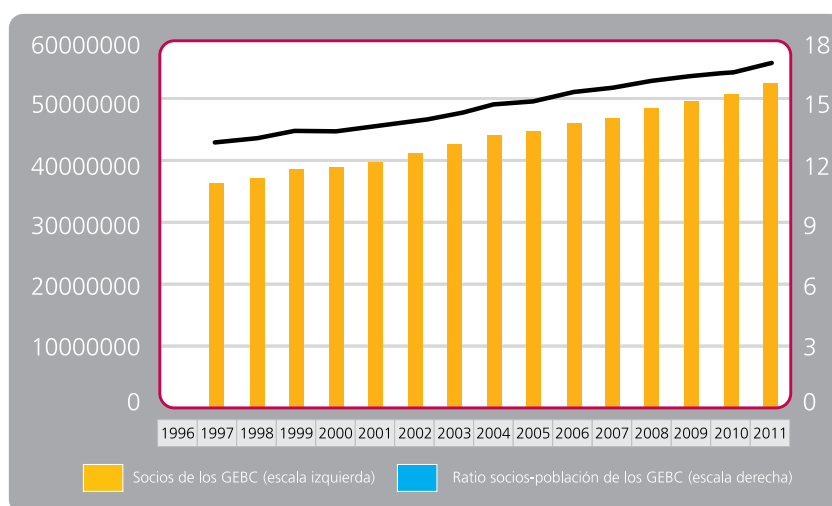
Como mencioné anteriormente, los GEBC han afirmado públicamente con frecuencia que su objetivo no es maximizar beneficios, sino el valor del cliente. Idealmente, uno desearía verificar esta afirmación a través de información directa y las opiniones de

sus clientes. Desafortunadamente, la información acerca de la percepción y la valoración por parte de los clientes de este enfoque hacia el cliente y su proclamada maximización del valor del cliente no está disponible para muchos bancos, incluyendo los GEBC.

Por lo tanto, tenemos que limitarnos a los indicadores indirectos sobre satisfacción del cliente e incidencia política. Nos fijamos en la ratio entre socios y población y en las cuotas de mercado, que contienen información implícita sobre el atractivo y la popularidad de los GEBC. El Gráfico 2 muestra la evolución del número de socios y la ratio socios-población de los GEBC en sus mercados nacionales. Sorprendentemente, el número de socios ha aumentado cada año.

El número total de socios aumentó de unos 37 millones en 1997 a aproximadamente 52 millones en 2011, lo que equivale a un crecimiento de alrededor del 40 por ciento. En promedio, el número de socios aumentó a una tasa de crecimiento anual de casi el 2,5 por ciento desde 1997. En términos relativos, el promedio de la relación entre socios y población mostró una tendencia al alza: la tasa pasó de 12,9 en 1997 a 16,9 en 2011.

■ Gráfico 2 Número de socios y ratio entre socios y población



Fuente: Estadísticas demográficas nacionales y GEBC. Los datos pertenecen a GEBC de Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Portugal, España y Suiza.

Implícitamente, los aumentos absolutos y relativos de los socios apuntan a una creciente popularidad del modelo de banca cooperativa. Las razones subyacentes del aumento absoluto y relativo de los socios son difíciles de aislar y probablemente serán tanto financieras como no financieras. Simplemente indican que los GEBC han logrado atraer a nuevos socios con sus condiciones sobre los precios, sus productos, servicios de asesoramiento, el enfoque hacia el cliente, sus modelos empresariales u otras características. El aumento también señala la confianza de los clientes en los GEBC y respalda de forma indirecta las afirmaciones mencionadas anteriormente. Es cierto que los clientes, presumiblemente, no estarían muy dispuestos a convertirse en socios si el nivel de confianza y satisfacción fuese bajo y las condiciones de los precios fuesen mucho peores en comparación con las de otros bancos. Este incremento es aún más notable dado el hecho de que, en general, el hecho de ser socio no es, hasta la fecha, necesaria para tener acceso a los servicios financieros de los GEBC.

El aumento del número de socios se ha traducido

en un aumento de las cuotas de mercado en los mercados nacionales de la banca minorista. Desde 1997, los GEBC aumentaron su cuota de mercado nacional de hipotecas, créditos al consumo y ahorro privado, de manera constante y continua en todo ciclo económico. En promedio, las dos cuotas de mercado al por menor aumentaron cerca de 10 puntos porcentuales hasta situarse en el 26 por ciento en 2011. Durante los años de turbulencia económica, de 2007 a 2011, los GEBC también fortalecieron sus posiciones en el mercado interno, pero el aumento no fue significativamente diferente al del período anterior. Tanto el aumento sustancial del número de socios, como el aumento de las cuotas de mercado, son sólo señales de que los clientes se sentían relativamente más atraídos por los GEBC, por una multitud de razones diferentes.

Históricamente, las cooperativas financieras han mantenido amplias redes de sucursales para mantener fuertes vínculos con sus socios y comunidades. Aunque los GEBC subrayan la urgencia de centrarse en la mejora de la eficiencia de sus redes como resultado de la banca móvil, los

pagos sin contacto y la gestión integrada de fondos, todavía operan con redes relativamente densas y han reforzado su presencia local en la última década. La cuota de mercado media de sus sucursales es aproximadamente 10 puntos porcentuales más alta

que la de los préstamos y depósitos. En conjunto, el número de sucursales de los GEBC aumentó de unas 54.000 en 1997 a más de 60.000 en 2011, mientras que las sucursales bancarias totales disminuyeron de 191.000 a 170.000 durante este período.

¿ESTRECHOS VÍNCULOS ENTRE LOS GEBC Y LA ECONOMÍA REAL?

Las tasas de crecimiento totales de préstamos y depósitos arrojan más luz sobre la orientación empresarial de los GEBC. El Gráfico 3 y la Tabla 1 proporcionan información sobre el crecimiento total del crédito (inter)nacional al sector privado no financiero desde 1997 para GEBC y la totalidad del sector bancario. El crecimiento del crédito por parte de los GEBC es bastante estable y corresponde al 8,3 por ciento en cada subperíodo considerado. Esta expansión supera el crecimiento del crédito en todos los demás bancos. Los GEBC proporcionan préstamos a la economía real de forma más estable que el resto de los bancos.

Tabla 1 Crecimiento medio de préstamos y depósitos

Período	Crecimiento de préstamos (desviación estándar entre paréntesis)		Crecimiento de depósitos (desviación estándar entre paréntesis)	
	ECBGs	TSB	CEBC	TSB
1997-2004	8.3 (2.6)	5.8 (2.6)	5.7 (2.4)	4.0 (2.9)
2005-2011	8.3 (1.8)	4.7 (5.3)	6.1 (1.4)	8.1 (6.1)
1997-2011	8.3 (3.4)	5.3 (4.0)	5.9 (1.9)	6.1 (5.0)

Fuente: cálculos propios basados en las cifras de los GEBC, ECB y en las estadísticas nacionales.

Nota: los datos están ajustados por importantes interrupciones causadas por las fusiones y adquisiciones. GEBC son las siglas de grupos europeos de cooperativas bancarias y TSB son las siglas de totalidad del sector bancario. Quince GEBC de diez países están incluidos en la muestra (véase la nota del Gráfico 1).

El crecimiento del crédito de todos los demás bancos se desaceleró fuertemente a partir de 2006 hasta llegar a caer por debajo de cero en 2009 y 2011. El crecimiento del crédito de los GEBC también se desaceleró notablemente, sin embargo los GEBC fueron capaces de ampliar sus carteras de crédito de 2005 a 2011. El último período abarca tiempos económicamente difíciles. Las cifras de crecimiento del crédito persistentemente positivas de los GEBC pueden atribuirse en gran parte a la relativamente buena capitalización. Esta característica les permitió satisfacer la demanda de crédito de sus clientes durante un período de tiempo más largo. Por lo tanto, los datos sobre préstamos ilustran la estrecha relación que existe entre los GEBC y la economía real, así como su enfoque en el crédito al por menor.

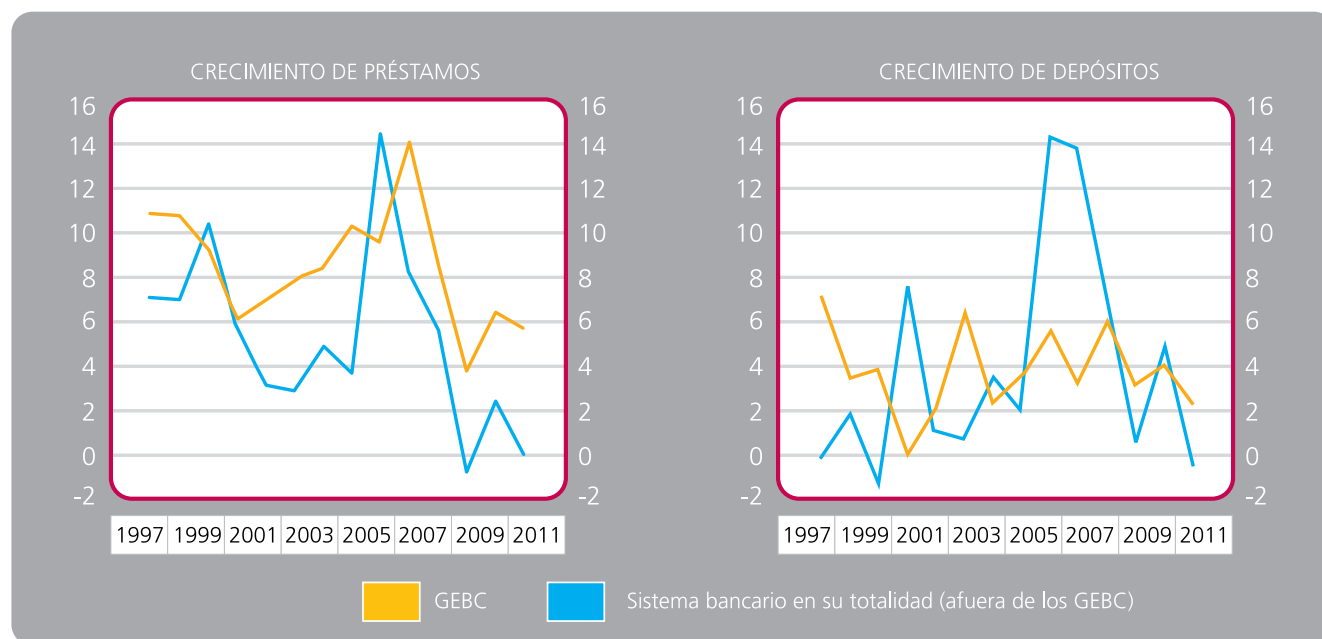
En cuanto al crecimiento de los depósitos, también se pueden observar algunos avances notables. Al igual que el crecimiento del crédito, el importante

crecimiento de los depósitos de los GEBC muestra un patrón estable en comparación con el de otros bancos. Las grandes oscilaciones de crecimiento de los depósitos de otros bancos contrastan con el estable crecimiento de los depósitos de los GEBC. En primer lugar, podemos comprobar una fuerte aceleración del crecimiento de los depósitos en los demás bancos de alrededor del 4 por ciento en 2005 a alrededor del 10 por ciento en 2006 - 2008. Durante este período, los demás bancos supuestamente necesitaban fondos para la sólida expansión de su cartera de préstamos, así como para otras inversiones con mayores rendimientos, que parecieron suponer un riesgo relativo más tarde. Inmediatamente después de que la crisis inicial del crédito se desatase, el crecimiento de los depósitos del resto de bancos se desaceleró bruscamente. Esta desaceleración continuó durante los años siguientes, momento en que se desarrolló una profunda recesión económica y una crisis bancaria en Europa.

Cuando combinamos estos datos de crecimiento del crédito y los depósitos con cifras de crecimiento económico, se observa que los bancos no cooperativos otorgan relativamente más créditos y obtienen comparativamente más ahorros y depósitos por parte de hogares y empresas en un entorno económico favorable. En tiempos de crecimiento económico moderado, los GEBC atraen relativamente más ahorros y depósitos y proporcionalmente ofrecen más préstamos que el resto de los bancos.

Esta observación podría deberse al hecho de que la incertidumbre sobre la salud de los demás bancos en tiempos difíciles provoca que los clientes elijan los GEBC (percibidos y reconocidos), más sólidos financieramente. Los GEBC parecen desempeñar un papel estabilizador en el proceso de intermediación financiera. Estos resultados apuntan a que los GEBC producen un efecto de refugio seguro y una actitud de aversión al riesgo.

■ Gráfico 3 Crecimiento medio de préstamos y depósitos



Fuente: GEBC, ECB y estadísticas nacionales.

Nota: GEBC y TSB significan grupos europeos de cooperativas bancarias y totalidad del sector bancario respectivamente. Los datos de crédito se refieren a todos los créditos y préstamos (inter)nacionales al sector privado no financiero por parte de los GEBC y del resto de los bancos. Los datos de depósitos se refieren a todos los ahorros y depósitos (inter)nacionales del sector privado no financiero de los GEBC y el resto de los bancos. Los datos pertenecen a los GEBC y al resto de los bancos en Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Portugal, España y Suiza.

ALGO PARA REFLEXIONAR

Desde una perspectiva política, este ensayo destaca la importancia de reconocer la relación entre la estructura de gobernanza y la estructura de propiedad de los GEBC y su papel estabilizador dentro del proceso de intermediación financiera. Estos grupos presentan un patrón de crecimiento regular y amortiguan los ciclos económicos. Los GEBC todavía satisfacen fundamentalmente las necesidades financieras básicas de sus socios y clientes. Se han mantenido relativamente cerca de la banca minorista, lo que significa que son cuidadosos con los ahorros de sus

depositantes. Estas observaciones tienen importantes implicaciones para los académicos y los políticos por igual, ya que indican que hacer caso omiso de esta estructura de propiedad puede conducir a regulaciones bancarias erróneas que, con el tiempo, pueden debilitar el impacto positivo de su gestión específica sobre el desarrollo económico en general. Los GEBC no deben ser objeto de un tratamiento especial, sin embargo los reguladores y los responsables políticos deberían tener en cuenta sus características específicas a la hora de desarrollar y aplicar nuevas políticas.

Otra cuestión importante se refiere a la financiación de los GEBC con el fin de satisfacer la futura demanda de crédito de los socios y clientes. Si bien tradicionalmente estas organizaciones han dependido de las utilidades retenidas y la financiación por parte de los socios, ahora están operando en un entorno muy diferente, al igual que todos los demás bancos. Su capacidad de reserva se ha deteriorado, debido a la disminución de los beneficios, lo que aumenta la necesidad de recurrir a nuevas fuentes de financiamiento para seguir siendo capaces de mantener la economía real en el futuro.

Por último, no hace falta decir que cada banco debería actuar principalmente en beneficio de sus clientes. Sin embargo, no es posible verificar las afirmaciones de que los GEBC siempre han puesto los intereses del cliente por delante. Sólo disponemos de una prueba indirecta e implícita de esta afirmación. Por lo tanto, sugerimos realizar una encuesta internacional entre el mayor número posible de clientes para medir el nivel de satisfacción del cliente, su valor y la incidencia política de una manera objetiva.

REFERENCIAS

- Ayadi, R., D. Llewellyn, R. H. Schmidt, E. Arbak, W.P. de Groen (2010), *Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe: Key Developments, Performance and Role of Cooperative Banks*, Centro de Estudios de las Políticas Europeas, Bruselas.
- EACB (2007), *Cooperative banks: Catalysts for economic and social cohesion in Europe*, Bruselas.
- Groeneveld, J.M. (2011), 'Morality and Integrity in Cooperative Banking', *Ethical Perspectives*, Vol. 18, Nº. 4, pp. 515-540.
- Mooij, J. y W.W. Boonstra (2012, Eds.), *Raiffeisen's Footprint: The Cooperative Way of Banking*, VU University Press, Amsterdam. Países Bajos.



Parte III

Revisitando el futuro



LAS COOPERATIVAS Y LA FUERZA DE LAS REDES

PATRIZIO BIANCHI

LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO PERTINENTE

La larga transición entre el siglo XX y el siglo XXI ha traído consigo varios elementos que están cambiando significativamente el contexto pertinente en el que operan las empresas. Hasta finales del siglo pasado, la economía mundial se dividía en tres circuitos independientes, las economías de mercado, las economías socialistas y las economías en vías de desarrollo. Desde finales de los años noventa, el proceso de globalización ha generado nuevos desafíos y nuevos riesgos que las empresas cooperativas deben ser capaces de identificar, afrontar y convertir en oportunidades de crecimiento. Ante todo, no olvidemos que en un proceso de apertura, tal como la globalización de la economía durante los últimos veinte años, cada vez más actores juegan un papel determinante en la economía.

Muchas empresas de los países considerados en el pasado “en desarrollo” se han convertido ahora en empresas líderes a escala mundial. Así mismo, muchas empresas que hasta hace poco habían desempeñado un papel dominante en la economía han tenido que cerrar sus puertas o se encuentran en una situación de quiebra. Además, numerosas zonas y ciudades que experimentaron una gran prosperidad atraviesan

hoy largos períodos de depresión, mientras que otras ciudades consideradas marginales son ahora nuevos centros de la economía mundial. En este contexto, nuevos desafíos sociales se ciernen sobre la vida colectiva y precisamente su creciente complejidad abre nuevos espacios para la creación de empresas que tengan por misión dar respuesta a las nuevas necesidades de los individuos y sus comunidades, a través de la acción de aquellas personas que, desde dentro de la comunidad, desean adoptar una posición más activa y comprometida.

Incluso en las regiones más ‘avanzadas’ aparecen nuevas formas de pobreza, ya sea por la llegada de grandes olas de inmigrantes que huyen de las zonas de conflicto, o por la degradación de la larga crisis que fragiliza considerablemente las poblaciones. Incluso el contexto medioambiental se convierte en factor de complejidad social, ya que – en el marco de un ajuste estructural impuesto por la apertura mundial de la economía - las zonas periféricas pueden llegar a ser aún más marginales, con fuertes signos de abandono que pueden conducir a la degradación del medio ambiente, lo que, a su vez, se convierte en un desafío social más.

También en este sentido las cooperativas tienen una interesante ventana de oportunidades pues pueden, dependiendo del contexto al que se enfrenten, ser capaces de satisfacer simultáneamente las exigencias económicas, sociales y medioambientales que las empresas de capital no pueden abarcar. La cooperativa, compuesta por un grupo de personas asociadas libremente, es sin duda alguna la respuesta adecuada a esta nueva etapa en la que estamos obligados a comprender mejor la realidad de los profundos cambios sociales y económicos que la globalización y la consiguiente crisis mundial han puesto de manifiesto. Por consiguiente y en este contexto, las empresas cooperativas resultan vitales para reforzar las relaciones internas en una sociedad cambiante, propiciar la creación de valor para la comunidad y aumentar, al mismo tiempo, su resiliencia ante posibles choques externos.

En esta fase, en la que también se agrava la complejidad de los mercados y aumentan considerablemente las fluctuaciones que alteran la vida de las comunidades locales, resulta esencial recuperar cierta estabilidad a través de un refuerzo de tales comunidades, para que sean más participativas y conscientes de los

derechos de las personas que las integran, atentas y responsables a la protección del territorio, capaces de utilizar las mejores tecnologías a su disposición y de consolidar redes de solidaridad absolutamente necesarias para hacer frente a la inestabilidad provocada por el entorno internacional.

En las situaciones más críticas, tanto en los países en desarrollo como en las regiones más frágiles de los países desarrollados, las cooperativas desempeñan ante todo una función de catalizador social, esto es, representan una plataforma de encuentro entre personas de diferentes horizontes, con el objetivo de crear condiciones para la producción de bienes o servicios que, partiendo de la realidad local, puedan ir más allá de las condiciones existentes.

Estas cooperativas desempeñan una función crucial para romper el círculo vicioso de "atraso económico - estancamiento social - degradación del medio ambiente", que, por lo general, perpetuaba la situación de subdesarrollo de los países históricamente 'atrasados', pero que regresa ahora también con una violencia inusitada a muchas de las regiones en crisis de los países desarrollados. Romper este círculo vicioso del subdesarrollo pasa por la creación de nuevas empresas, capaces de responder a las nuevas necesidades, responsables y eficientes pero, sobre todo, con una verdadera visión solidaria que vele por la regeneración de la propia comunidad local.

El proceso mismo de creación de una cooperativa en estas condiciones se convierte en momento importante para la reconstrucción social de una comunidad fragilizada. En muchas situaciones de riesgo de desintegración, la elaboración de una propuesta de empresa cooperativa, la apuesta por una determinada actividad de producción o de prestación de servicios, la consolidación de un

grupo promotor y la posterior adhesión de nuevos socios integrantes, se convierte en una política activa para hacer frente a un subdesarrollo que, debido a sus múltiples facetas, económica, social y medioambiental, resulta difícil de atajar individualmente o con empresas aisladas y de baja cualificación.

En esta etapa, además, el grupo promotor tendrá que afrontar numerosos escollos, a veces insuperables, especialmente si la propuesta de creación de la cooperativa no se fundamenta en un movimiento cooperativo más amplio en el que nuevos socios puedan unirse rápidamente y reforzar así el núcleo inicial. Todas las situaciones de subdesarrollo son ante todo situaciones de gran desigualdad social en las que cualquier cambio se topa con una fuerte resistencia por parte de las clases más favorecidas, pero a veces incluso por parte de aquellos que ocupan posiciones intermedias, interesados en la defensa de los intereses corporativos. También hay una brecha educativa que amenaza con poner fin a cualquier acción que no sea de pura supervivencia, con la dificultad añadida de no poder salir del marco limitado del ámbito local.

Por otro lado, en las situaciones más avanzadas, el crecimiento económico promueve la aparición de nuevas necesidades sociales y nuevas condiciones ambientales que, si no se transforman en oportunidades para un mayor crecimiento, pueden convertirse rápidamente en condiciones de fragilidad, capaces de poner en peligro la cohesión social o el delicado equilibrio del medio

ambiente. También en este caso el desarrollo de nuevas empresas con la participación directa de los socios, activas económicamente y socialmente responsables, resulta una respuesta "moderna" y adaptada a una sociedad en incesante cambio.

La atención renovada hacia los temas relacionados con el medio ambiente hace surgir indudablemente nuevas necesidades, con las consiguientes oportunidades de negocio que ello supone. El interés por el medio ambiente en este caso alimenta el desarrollo de una extraordinaria variedad de competencias que, en su conjunto, pueden llevar a la creación de empresas de gran valor. En este sentido, no se trata únicamente de abrir las puertas a nuevas empresas "verdes" en el sector de la energía o de la gestión del ciclo de los residuos, sino de rediseñar toda la estructura productiva dentro de un proceso más amplio de "ecologización de la industria"

Esta ecologización conlleva, en primer lugar, evaluar todas las funciones de producción de una economía y, al mismo tiempo, proponer una nueva visión del consumo y el ahorro de una sociedad.

También aquí se crean nuevas perspectivas para las personas que se unen libremente en cooperativas, que combinen competencias diferentes y complementarias, para ofrecer una nueva generación de servicios a las personas y a la sociedad en general.

El nuevo siglo está transformando además el paisaje industrial. En el pasado, el desarrollo de un país o de una ciudad dependía del crecimiento de su industria, una industria caracterizada por perseguir fundamentalmente sus propios intereses, esto es, sus propios objetivos de crecimiento y de beneficios, en torno a los cuales debía reorganizarse todo el contexto y ajustarse los ciclos y modos de desarrollo. La industria del siglo pasado, además, no se caracterizaba especialmente por necesitar grandes dosis de creatividad, o mejor dicho, solo requería cierta creatividad en el inicio del proceso productivo, sino que lo importante para poder

sobrevivir en el mercado era el tamaño de las plantas. Una vez alcanzado un tamaño crítico, la empresa se consolidaba en torno a rutinas establecidas, normas fijadas y no negociables que poco se adaptaban a las necesidades de las personas.

Por ejemplo, la industria del automóvil: si bien es cierto que requería por descontado una fase creativa en el diseño del producto y la organización de la producción, esta no era su verdadera garantía de supervivencia. La verdadera barrera de entrada para los competidores era en realidad el tamaño de producción, organizada

rígidamente en ciclos de fabricación fijos. Por tanto, las pequeñas empresas solo podían entrar en esta arena como subcontratas o proveedores de servicios externos, pero siempre dentro de un marco extremadamente rígido. Dicho de otra manera, para poder participar en este mercado, el criterio de entrada era la capacidad de disponer de una planta con un millón de unidades de automóviles, capaz de asumir pedidos de producción de gran escala, lo que suponía una barrera para las empresas de menor tamaño que deseaban participar en esta industria.

Las nuevas industrias del nuevo siglo, la informática, la biomedicina, la actividad web, fundamentan su competitividad en la capacidad de diseñar prototipos que incluyen serias etapas de creatividad, investigación, educación, etc., pero cuyos costes de reproducción tienden a ser cero. Por ejemplo, en informática el verdadero criterio de entrada en el mercado es la capacidad de desarrollar un prototipo de software, mientras que luego, copiar este software puede que sea tan fácil como hacer un simple clic. También una nueva molécula, como principio de base de una nueva familia de fármacos, requiere un esfuerzo gigantesco de investigación, aplicación y desarrollo industrial, mientras que posteriormente los costes necesarios para sintetizar esta molécula tiendan a cero.

La nueva industria obliga a las empresas a aprovechar al máximo las externalidades del territorio. Entiendo por "externalidades" todas aquellas actividades que necesita una empresa, en el territorio que opera, pero que, de ser llevadas a cabo internamente, requerirían dimensiones no compatibles con las de la empresa misma. Estas externalidades, actividades externas, se llevan a cabo en las escuelas, universidades, laboratorios, es decir, en aquellos lugares que se ocupan de la formación y transmisión del conocimiento. En este sentido, la ciudad está llena de vida, animada por las escuelas, universidades, centros de formación, empresas de servicios, centros de producción cultural, teatros, bibliotecas, que permiten la creación de comunidades dinámicas capaces de hacer frente a la crisis y preparar las condiciones necesarias para que se genere el cambio.

En las ciudades dinámicas nacen nuevas necesidades que incitan a las personas a trabajar juntas, en contextos móviles y en situaciones en las que puedan crear relaciones dinámicas y vivas. En este contexto, se abre un nuevo espacio para las empresas cooperativas, con objetivos comunes, con una verdadera dimensión social, fuertemente arraigadas en sus territorios,

pero también capaces de moverse a escala mundial, gracias a su participación en redes de solidaridad y responsabilidad.

De nuevo en esta situación las ciudades desempeñan un papel crucial. Como ya se ha mencionado, las nuevas industrias demandan un ambiente estimulante y un ecosistema dinámico, por eso necesitamos contar hoy más que nunca con entornos urbanos vivos y capaces de generar ideas creativas. La cultura vuelve así a recuperar su lugar como primer motor de la creatividad, porque hoy por hoy vivimos en un período histórico caracterizado por un amplio elenco de herramientas de comunicación - diría incluso que existe una hiperinflación de instrumentos y canales de comunicación - y una clara escasez de contenido. Se necesitan por tanto nuevos contenidos vinculados únicamente a las personas, la cultura y la solidaridad y a los que la historia y la tradición cooperativa puedan contribuir para formar una vía prioritaria, recuperando la idea de una empresa no capitalista que, aunque pudiera parecer una idea anclada en el pasado, encuentra hoy en día toda su razón de ser al ser la que mejor se adapta a las nuevas necesidades de una sociedad en vertiginosa transformación.

Si, por lo tanto, la complejidad inherente a esta nueva fase abre nuevas posibilidades para el establecimiento potencial de empresas cooperativas, entonces resulta esencial desarrollar las mejores condiciones posibles para que estas oportunidades se transformen en cooperativas reales o en desarrollo.

Ante todo, debe fortalecerse la red internacional a la que puedan alinearse las iniciativas individuales. La tradición cooperativa siempre ha sido una historia de asociacionismo, con empresas deseosas de agruparse, incluso ideológicamente, en cooperativas centrales, para ofrecer relaciones y servicios estructurados en apoyo a las nuevas iniciativas. Estas redes regionales y nacionales siguen siendo necesarias hoy por hoy, pero ya no son suficientes, pues incluso para operar a escala local es necesario saber moverse a escala mundial.

En este sentido, resulta esencial respaldar una red internacional de relaciones de competencias y expertos para que los jóvenes puedan acercarse a la posibilidad de crear nuevas empresas de carácter cooperativo. Con este objetivo en mente, deberemos ayudarles para que puedan identificar las nuevas necesidades sociales, al tiempo que se les forma sobre cómo evaluar la nueva realidad mundial. Por todo ello, es importante que cada uno pueda desarrollar sus propias competencias (por ejemplo las capacidades empresariales) y hacer que las competencias explícitas (por ejemplo las capacidades tecnológicas) sean complementarias entre los socios que componen la cooperativa.

Una formación que desarrolle las capacidades técnicas y profesionales y, al tiempo, integre competencias de gestión y dirección de empresas requiere hoy un esfuerzo constante de investigación. Sin embargo, no basta con aplicar a las empresas cooperativas, en especial a las nuevas cooperativas orientadas a dar respuesta a las nuevas necesidades de una sostenibilidad triple (económica, social y medioambiental), las teorías económicas y empresariales clásicas que se enseñan en la facultad de ciencias económicas o en las escuelas de administración y dirección de empresas, pues no se trata de transmitir únicamente cómo gestionar correctamente una empresa sino de enseñar, aquí más que en cualquier otra situación empresarial, la capacidad de valorar verdaderamente a las personas que participan en la iniciativa conjunta. Estas empresas cooperativas necesitan adquirir la capacidad de analizar la sociedad de forma transversal, para que se conviertan en plataformas de intercambio según se ha mencionado anteriormente.

Hoy en día se necesitan nuevas empresas, pero especialmente empresas de personas, empresas compartidas y participativas.

Esta forma se adecúa especialmente a las personas altamente cualificadas y con un gran sentido de la responsabilidad social. Esto abre pues la puerta a una gran iniciativa internacional para regenerar las redes de relaciones que permitan no sólo la consolidación de las cooperativas existentes, sino que se presenten además como externalidades positivas, para fomentar el crecimiento de nuevas empresas cooperativas, capaces de responder a las nuevas necesidades de la sociedad. En la actualidad, la tradición histórica del movimiento cooperativo puede convertirse en un vivero de nuevas iniciativas orientadas hacia una sociedad que, si quiere ser realmente sostenible, debe ser más solidaria.



UNA RESPUESTA DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO A LA CRISIS DE LA CIVILIZACIÓN: ¡ELEGIMOS LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA!

VISHWAS SATGAR

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del *Plan para una Década Cooperativa* de la ACI para el 2020 sale a la luz en un momento histórico crucial. Existe un alto grado de incertidumbre y fluctuación en el mundo; las ideas dogmáticas que han tenido influencia en las últimas tres décadas están desequilibrándose, complejos desafíos globales están adquiriendo una gran importancia y la economía política mundial se encuentra en transición. El Plan enmarca una visión estratégica integrada muy necesaria, que sirve como brújula para navegar por el difícil mundo en el que vivimos y guiar al barco de los valores y los principios éticos que definen la identidad cooperativa en la actualidad. Sin embargo, incluso con la guía del Plan, el viaje de las cooperativas en los próximos años requiere un conocimiento de los retos y las opciones estratégicas prácticas para garantizar que las cooperativas se convierten en:

- *Líderes reconocidas de la sostenibilidad económica, social y ambiental*
- *El modelo preferido por la gente*
- *El tipo de organización empresarial de más rápido crecimiento*

El reto fundamental consiste en reconocer que la opción cooperativa y su crecimiento no son otra versión de lo que ya existe, o algo un poco mejor, sino que es una *alternativa*. Esta perspectiva se desarrolla en el presente documento desde el punto de vista de la economía política mundial crítica y ecológica.

LA CRISIS DE LA CIVILIZACIÓN CAPITALISTA Y DE LA MÁQUINA DEL CRECIMIENTO

Durante los últimos 500 años, el mundo ha sido transformado en un sistema capitalista planetario. Ha sido un proceso violento que ha implicado colonialismo, genocidio, esclavitud, un control de los países en desarrollo basado en la deuda y la dominación del mundo por los países poderosos. Sin embargo, durante las tres últimas décadas, y con la desaparición del Segundo Mundo controlado por los soviéticos, la economía mundial se ha reestructurado para garantizar la visión, los valores (individualismo, mercados y codicia) y las políticas (liberalización, privatización y financiarización) que ponen de manifiesto la existencia de una verdadera civilización capitalista planetaria. Este proceso de reestructuración ha sido referido como neoliberalización, ya que sitúa a las finanzas mundiales en el centro de la economía mundial.

Dicho de otra manera, las finanzas mundiales son ahora el centro de la lógica sistémica de la

economía mundial. Esto significa que sociedades enteras, sectores económicos e incluso estados han sido transformados para gestionar el riesgo financiero y las empresas controladas por el sector financiero.

Este experimento de transformación del capitalismo mundial ha producido una *forma de capitalismo neoliberal y de civilización capitalista sacudidos por la crisis*. Mientras las altas finanzas prevalecieron sobre la acumulación global e impusieron su racionalidad especulativa, la economía capitalista mundial se ha derrumbado, aplastando a las economías: desde la crisis del peso mexicano (1994), la crisis asiática (1997), Brasil y Rusia (1998), la Dot com (2000), Argentina (2001), hasta 2007, la actual crisis mundial. La sobreacumulación financiarizada marca la tendencia hacia la crisis del capitalismo neoliberal. Sin embargo, la crisis actual, con sus orígenes en la crisis del mercado inmobiliario de EE.UU. a partir de 2007, no puede ser entendida simplemente como

una crisis de acumulación financiera o la "Gran Crisis Financiera". Tal interpretación perpetúa la idea de que simplemente a través de la fijación de los mercados financieros, la crisis puede superarse. Esto reduce las crisis del capitalismo a una crisis singular y alimenta una visión simplista del capitalismo, es decir, el capitalismo tiene todas las respuestas o bien siempre supera las crisis. Esta perspectiva no tiene en cuenta el grado en que la financiarización neoliberal no es sólo la especulación en los mercados financieros, sino que es una lógica sistémica que dirige la acumulación global. Se trata de una crisis de los mercados financieros (subidas y bajadas), de los sectores de la economía mundial (desde la vivienda hasta la producción), de las ciudades y los países integrados en esta lógica, de un proyecto de financiación transnacional y, sobre todo, se trata de una crisis sistémica. La última dimensión de la crisis es más grave. La lógica de la financiarización socava

las condiciones necesarias para reproducir la vida en el planeta tierra (humana y no humana).

Esto incluye la conexión del caos financiarizado con el pico en la demanda de recursos (no sólo el petróleo), el cambio climático, las crisis alimentarias (como la subida de precios de los alimentos en el período 2007-2008) y la bursatilización de la política (por ejemplo, las prácticas estatales autoritarias y antidemocráticas cada vez más evidentes). Las altas finanzas no tienen soluciones para estos desafíos, excepto más financiarización (es decir, más de lo mismo).

En la actualidad, las consecuencias de la crisis de la civilización capitalista son nefastas. A la vez que se ha creado una élite plutocrática (el extremadamente rico 1%), se ha dado origen a una nueva forma de barbarie, que conduce a nuestra propia aniquilación. Como especie estamos destruyéndonos a nosotros mismos, a otras formas de vida y las condiciones que sustentan la vida del planeta. Lo que ha resultado en lo siguiente:

- Una tendencia al genocidio, expresada a través de la violencia estructural desatada por una economía que privilegia las ganancias de las empresas controladas por el sector financiero sobre la vida. Ejemplos cruciales son los suicidios de más de 200.000 campesinos indios en el contexto de la liberalización, 10 millones de personas que mueren de hambre cada año a nivel mundial, y muchos otros por la falta de acceso a medicamentos para enfermedades tratables como el VIH/SIDA, la malaria, la diarrea y la tuberculosis. El fin del apercebimiento salarial, a través del aumento del desempleo y, en algunos casos, a través del desempleo permanente, también pone en peligro la reproducción humana. Por otra parte, condenamos a las generaciones futuras a soportar la violencia estructural al socavar las condiciones necesarias para

la vida en el planeta.

- El rebasamiento de los límites planetarios: lo que incluye el aumento de la acidificación del océano (que está relacionado con el cambio climático y confirmado por el Quinto Informe de Evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) publicado recientemente). El límite propuesto es de 2,75, sin embargo el nivel actual es 2,90. De igual modo, se propone un límite de pérdida de especies de 10 por millón, pero la tasa actual es superior a 100 por millón (la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza sugiere, de forma más bien conservadora, que más 17.000 plantas y animales están en peligro de extinción). El límite al exceso de nitrógeno propuesto para evitar la degradación del medio ambiente es de 35 millones de toneladas, la producción actual es de 121 millones de toneladas.
- La destrucción de las condiciones necesarias para la vida: en torno al 2025, dos tercios de la población mundial probablemente se enfrentarán a la escasez de agua. Dadas las tendencias actuales de cambio climático, entre ellas la ruptura del umbral de 400 partes por millón de emisión de gases de efecto invernadero a la atmósfera, nos estamos acercando rápidamente a un aumento de la temperatura del planeta de 2 grados o más. Según el Quinto Informe de Evaluación del IPCC, nos dirigimos hacia el colapso del clima. Una serie de indicadores de puntos de inflexión lo revelan, entre ellos: el derretimiento de la capa de hielo del Ártico, que está liberando enormes cantidades de gas metano (el gas de efecto invernadero más letal), el aumento del nivel del mar (en la actualidad, 3mm por año o una pulgada por década), una rápida disminución de los glaciares de montaña, el calentamiento de los océanos (donde se estima

que se encuentra acumulado alrededor del 90 por ciento del calor el planeta), sequías devastadoras, temperaturas extremas en verano e invierno y efectos negativos sobre el rendimiento de los cultivos debido al aumento medio de las temperaturas del planeta, así como la rápida destrucción de los bosques tropicales, que está destruyendo los "pulmones verdes" del planeta.

África es el continente más afectado y el epicentro de la crisis de la civilización capitalista. Es allí donde el VIH/SIDA está causando estragos en las comunidades, donde se espera que los impactos del cambio climático sean peores (algunos analistas sugieren que África sufrirá las temperaturas más altas y actualmente Namibia está experimentando la peor sequía de su historia, debido a la cual más de 800.000 personas necesitan ayuda alimentaria) y donde la lucha por los minerales, los combustibles fósiles y las tierras agrícolas forma parte de una nueva ola destructiva de extractivismo y desposesión. Para los defensores del crecimiento económico, esto significa que África está experimentando un auge económico, ya que la mayoría de petroestados de África están experimentando unas tasas de crecimiento promedio de alrededor del 5%.

El papel del crecimiento medido en PIB (Producto Interior Bruto) es esencial para la civilización capitalista. El PIB mide el valor de los ingresos (bienes y servicios) menos el coste de producción (por ejemplo, las materias primas, la mano de obra). Se trata de la herramienta de medición y la cifra más poderosa del mundo, que determina la política económica. Sin embargo, esta cifra "Frankenstein", como se la ha llamado, se inventó inicialmente en los períodos de entreguerras para ayudar al gobierno de EE.UU. a comprender el impacto de las políticas económicas. También fue utilizado en la planificación de la guerra y, tras la Segunda Guerra Mundial, se convirtió en el instrumento de política económica más poderoso del mundo capitalista.

En el contexto de los EE.UU., el gasto militar cuenta también como parte de la medición del crecimiento. La máquina del crecimiento está constantemente controlada y estimulada por los legisladores, los responsables políticos y las empresas para mantener el gigante de la producción, el consumo y la inversión

puesto en marcha actualmente. Es un indicador de una mayor creación de riqueza para una élite. En medio de la crisis actual, se ha fijado como objetivo político primordial un mayor crecimiento. Sin embargo, desde el punto de vista de la crisis de la civilización esto significa la profundización de la crisis y una

mayor barbarie. Más crecimiento significa genocidio, violación de los límites planetarios y destrucción de las condiciones que permiten la vida. En resumen, el crecimiento económico no tiene en cuenta el coste real para la vida humana y del planeta.

EL MOVIMIENTO COOPERATIVO INTERNACIONAL EN UN MOMENTO CRUCIAL

En cierto sentido, la crisis mundial ha aumentado el atractivo de las cooperativas. La ventaja cooperativa se ha acentuado en el sentido común global. Esto también está expresado en el *Plan para una Década Cooperativa*, que reconoce la posibilidad de que el sector cooperativo se vea impulsado. Sin embargo, es importante reconocer que el movimiento cooperativo también se enfrenta a retos difíciles en el contexto de un mundo controlado por las altas finanzas. Ha sido refutado por las altas finanzas y, a veces, se le ha incluido en los debates que representan a las cooperativas simplemente como otra forma de negocio, vaciadas de su carácter social más profundo. En muchas partes del mundo, la civilización capitalista mundial ha reducido las cooperativas a pequeñas y medianas empresas, "empresas sociales", otra manera de ganar dinero, y a entidades funcionales para la creación de "estados competitivos" que abandonan la dirección del desarrollo económico. Esto tiene consecuencias negativas en el espacio para el desarrollo de verdaderas cooperativas, así como de la autonomía y la identidad cooperativa.

Al mismo tiempo, el dramático poder económico de las cooperativas en algunas partes del mundo y en algunos sectores de las economías nacionales, también ha cuestionado la identidad cooperativa. Muchas cooperativas tienen que tomar decisiones difíciles para adaptarse a las presiones del mercado, la competencia y la reestructuración económica en el marco de la globalización. Esto ha llevado a fusiones, complejas vinculaciones, participación financiera y en general a una consolidación del poder del mercado. En este contexto, a la vez que se experimenta con nuevas prácticas cuando es necesario, la sostenibilidad de las prácticas democráticas internas y dirigidas por los socios

también se ha perdido, mientras las cooperativas se convierten en "gigantes" globalizadores. En los países en desarrollo, el fin del control del Estado ha planteado el reto de construir una tradición y poner en práctica las cooperativas dirigidas por sus socios, lo que hace surgir nuevos retos para desarrollar una educación cooperativa contestataria desde abajo.

Otro reto fundamental al que actualmente se enfrenta el movimiento cooperativo tiene que ver con una comprensión limitada de la forma cooperativa, por ejemplo, que es a la vez una institución social y un negocio. Reducir las cooperativas simplemente a estas dos dimensiones, hace que se pierda el carácter más profundo de movimiento cooperativo. No reconoce que las cooperativas genuinas tratan de la vinculación, la solidaridad y el trabajo conjunto. Desde la formación de la ACI se ha hecho un fuerte hincapié en los movimientos nacionales verticales. Nuestro futuro en la próxima década requiere que la ACI también reconozca que los movimientos cooperativos tienen diferentes estados y formas en los contextos nacionales. En particular, el surgimiento de nuevos movimientos sociales durante las tres últimas décadas (los movimientos de personas desempleadas, los movimientos de los sin tierra, el movimiento Occupy, las redes de justicia climática, por ejemplo) que también promueven el desarrollo cooperativo, da lugar a que la ACI reconozca que el precepto del desarrollo cooperativo mundial ha surgido de diferentes fuerzas sociales. Estos movimientos son aliados potencialmente cruciales del movimiento cooperativo internacional. La ACI debería llevar a cabo un verdadero esfuerzo para llegar a estos movimientos.

Por último, derivado del punto anterior, existe un reconocimiento de que incluso en sus orígenes en el siglo XIX, la filosofía cooperativa se ha dividido en dos corrientes ideológicas: paliativas y transformadoras. Durante las últimas décadas, estas dos corrientes del cooperativismo han pasado a un primer plano en un contexto en el que la imaginación utópica radical se renueva. En el Foro Social Mundial se ha producido una afirmación constante de la idea de que "Otro Mundo Es Posible". Este lema de cohesión con su poderoso mensaje de anticipación, nutre un fuerte compromiso con el impulso transformador de la cooperación, expresado a través de la idea de la "economía solidaria". En la actualidad, en la ACI, el espacio para que el impulso transformativo dirija el desarrollo cooperativo es incierto. Idealmente, la ACI debe garantizar impulsos tanto paliativos como transformadores de desarrollo cooperativo, apoyarse y desafiarse democráticamente unos a otros con el fin de que el crecimiento cooperativo avance en los próximos años. Una unidad genuina, basada en la diversidad, del movimiento cooperativo en el siglo XXI es lo que se requiere para hacer frente a la crisis de la civilización capitalista.

CRECIMIENTO DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO COMO ALTERNATIVA - POSIBLES FORMAS DE LLEVAR A CABO EL PLAN PARA UNA DÉCADA COOPERATIVA

Las siguientes propuestas están destinadas a alimentar el debate en curso sobre la realización del *Plan para una Década Cooperativa*, al tiempo que afirman el movimiento cooperativo y la opción de una *alternativa*. Esto significa situar el crecimiento previsto del movimiento cooperativo en un paradigma diferente. Algunos elementos de este paradigma están contenidos en el *Plan* y otros no.

a. *Promover las cooperativas para la sostenibilidad de la Vida*

La irracionalidad del crecimiento económico no puede impulsar el crecimiento cooperativo. Como medida económica y herramienta política no es capaz de ver las consecuencias reales de la civilización capitalista sobre la vida humana y del planeta. Las consideraciones morales y éticas no son características de la máquina del crecimiento. Es en este contexto en el que se da la bienvenida a la priorización de la sostenibilidad en el *Plan*. El papel de los factores económicos, sociales y ambientales a la hora de mediar en el crecimiento de las cooperativas coloca potencialmente al movimiento cooperativo a la cabeza, ya que desafía al mundo a pensar diferente sobre la forma en que producimos, consumimos,

utilizamos las finanzas y vivimos. Potencialmente, tiene la posibilidad de cambiar la forma de pensar en el mundo, y lejos de limitarse a pensar en términos de "riqueza económica", genera un debate sobre una concepción distinta de la "riqueza". Es decir, la verdadera riqueza que tenemos son los recursos renovables del planeta, las condiciones que dan la vida y los seres humanos como fuerza creativa. En otras palabras, la "sostenibilidad" como motor del crecimiento cooperativo podría abrir un camino para cambiar el enfoque de cara a la protección de los derechos humanos naturales y creativos, es decir, se centra en las cooperativas como motor de la sostenibilidad de la vida. También permite que el movimiento cooperativo se una a

un debate que tiene lugar a nivel mundial acerca de una profunda y justa transición a una economía con bajas o nulas emisiones de carbono, priorizando las energías renovables, el papel de la deuda de carbono, los derechos de la naturaleza (o el discurso del buen vivir), los empleos relacionados con el clima y la reestructuración ecológica de las sociedades. Estos temas son debatidos por los movimientos y las redes de justicia climática transnacionales para encontrar soluciones reales al cambio climático. La ACI y sus organizaciones miembros también deben participar activamente del movimiento internacional de justicia climática en un debate sobre estos temas para aclarar el lugar y el papel del desarrollo cooperativo en la transición justa.

b. *Identidad y poder cooperativo*

Por lo general, la identidad cooperativa se define por sus valores y principios éticos. Cuando estos valores y principios se institucionalizan, se convierten en una poderosa expresión del poder simbólico; hay una diferencia reconocible en las relaciones y las prácticas internas de una cooperativa en comparación con otras instituciones. Sin embargo, para que el crecimiento cooperativo se acelere, el movimiento cooperativo mundial tiene que ser consciente de sí mismo y de los demás factores de poder inherentes al modelo y que acentúan su identidad.

Así, más allá del poder simbólico, las cooperativas también tienen otros tres tipos de poder: el poder estructural, gracias al cual controlan partes de un mercado o una economía; el poder de movimiento, basado en los enlaces en red, las densidades de socios y las capacidades colectivas en el interior del movimiento; y el poder directo, que se refiere a la capacidad del movimiento para dar forma a la opinión pública mediante la incidencia política, las campañas de masas y el marketing.

En conjunto, estas cuatro formas de poder (estructural, de movimiento, directo y simbólico) conforman un impulso estratégico fundamental a través del cual se puede hacer avanzar el crecimiento de las cooperativas durante los próximos años. Esto también significa que el movimiento cooperativo tiene que ser mucho más consciente de sí mismo y de su capacidad para impulsar una política de transformación de la sociedad y del mundo desde abajo. Sólo a través de una política tan consciente, el movimiento cooperativo puede enfrentar la crisis de la civilización y el reto de la sostenibilidad de la vida.

c. *Afirmar la democracia cooperativa como democracia transformadora*

Mientras que el *Plan para una Década Cooperativa* pone el énfasis en la participación para impulsar el crecimiento de las cooperativas y fortalecer la identidad cooperativa, este imperativo en particular tiene que ser contextualizado para apreciar su importancia general. En esencia, la crisis de la civilización no sólo está respaldada por el adelgazamiento de la democracia y un déficit democrático, también hay un intento consciente de subordinar la democracia a los mercados. En otras palabras, la "democracia de mercado" se ha convertido en la narrativa principal

de lo que es la democracia. Esto significa que el Estado debe dar prioridad a los intereses de los mercados y las empresas sobre las necesidades de los ciudadanos, la responsabilidad democrática se estrecha y la competencia electoral ciertamente no es una garantía de justicia social, de cambio de políticas y de transformación. Así, la democracia de mercado excluye la democracia y concentra el poder en manos de unos pocos, el 1 % de la sociedad. En este contexto, no se puede subestimar la importancia de la democracia económica en una cooperativa. De hecho, las

habilidades, las capacidades, las prácticas y el impulso democráticos de las cooperativas se vuelven cada vez más importantes a la hora de renovar la democracia desde abajo para asegurarse de que se profundiza en ella. La forma cooperativa, consciente de sus diferentes facetas de poder, puede ser el presagio de un nuevo tipo de democracia electoral responsable, directa y participativa: una democracia transformadora. Esto supone un antídoto esencial para una forma de democracia, la democracia de mercado, que es en esencia antidemocrática.

d. *Poner fin al hambre de mil millones: promover la soberanía alimentaria mundial*

Las consecuencias genocidas de la crisis de la civilización capitalista se reflejan en su cifra más trágica: mil millones de personas padecen hambre. Además, como algunos analistas han señalado, dos mil millones de personas más sufren inseguridad alimentaria. La economía política mundial de alimentos controlados por corporaciones transnacionales es un crimen contra la humanidad. Por otra parte, en el contexto del cambio y el colapso climático, la cuestión del hambre será cada vez más importante y tiene que ser abordada ahora para asegurar la sostenibilidad de la vida. Esto significa ir más allá de la "seguridad alimentaria" (una mera garantía de que se producen alimentos suficientes para alimentar a una sociedad) y criminalizar a las grandes empresas de alimentos para así garantizar que el sistema alimentario es reclamado por las personas que padecen hambre.

Así, el reto fundamental que enfrenta el movimiento cooperativo es garantizar el derecho a la alimentación de los mil millones de personas. En general, la inseguridad alimentaria se afirma asegurando la *soberanía* alimentaria. La idea de la soberanía alimentaria es defendida por campesinos organizados en red y por movimientos de pequeños agricultores de todo el mundo para garantizar que la producción de alimentos, la distribución y el consumo se ponen de nuevo en manos de los ciudadanos y de las comunidades. Este concepto también ha sido respaldado por la UNCTAD en su informe de 2013 titulado: *Despierta Antes De Que Sea Tarde*. Estos movimientos de pequeños agricultores están luchando una de las batallas más importantes del planeta para evitar la destrucción de la agricultura a pequeña escala por parte de empresas transnacionales. Este hecho se conoce mejor como

la "última gran expropiación" y se lleva a cabo principalmente en el sur del mundo. Al mismo tiempo, muchas cooperativas también son responsables de la producción de alimentos en el mundo, así como del control de las cadenas de distribución. Es el momento de que el movimiento cooperativo internacional abra un diálogo entre estas cooperativas y el movimiento de pequeños agricultores con el fin de fortalecer una alianza global para la soberanía alimentaria. Es hora de garantizar, para el año 2020, la erradicación del hambre en el planeta, una reducción de las emisiones de carbono procedentes de la agricultura, una agricultura basada en métodos agroecológicos y controlada por las comunidades, ciudades, pueblos y aldeas para garantizar la adaptación al cambio climático. Esto sólo puede ocurrir a través de la defensa y el establecimiento inmediato de la soberanía alimentaria en el mundo.





CONSTRUYENDO COOPERATIVAS INTELIGENTES PARA EL SIGLO XXI

ANUP DASH

EL TIEMPO DE LAS COOPERATIVAS HA LLEGADO...

Según seguimos avanzando en el siglo XXI, se nos presentan 5 mega-retos creados por el paradigma basado en el crecimiento con sus sucesivas crisis:

- a. el reto verde
- b. el reto de la inclusión
- c. el reto del bienestar
- d. el reto moral
- e. el reto de la gobernanza (democrática)

que, en conjunto, constituyen el gran “Reto de la Sostenibilidad”

La celebración del presente modelo de desarrollo, con su mantra de “crecimiento”, enmascara el hecho de que una expansión económica interminable y unos estándares de vida cada vez mejores son una ilusión. Ya hemos alcanzado los límites naturales del crecimiento: tanto social, como medioambiental y económico. El “fantasma del bienestar”, una creación impulsada por el motor de la deuda y la codicia, divorciado de la economía real, es insostenible.

La economía global ya se ha pasado significativamente de largo en términos ecológicos y ya no estamos viviendo al margen de la cuenta de beneficios de la Tierra. Nos estamos comiendo su capital. Ahora necesitamos descubrir maneras de reducir la huella ecológica total de la Humanidad. En ausencia de un paradigma de redistribución efectivo, ahora vivimos en una “sociedad de un quinto”, con sólo una quinta parte de la población del mundo como ganadores de este modelo, que se apropian de un exceso de la nueva riqueza, hasta el punto de “vulgarizar” su opulencia, mientras los demás son perdedores – sin trabajo y en condiciones de pobreza y miseria.

Esta polarización social crea el problema de la seguridad para todos. Los investigadores sociales han demostrado convincentemente que más allá de un cierto estándar de vida material, los aumentos en la renta personal y/o nacional no contribuyen mucho al bienestar social y a la felicidad humana. La riqueza se convierte en inversamente proporcional al bienestar: lo que se conoce popularmente como la “Paradoja de Easterlin”. El crecimiento ha cruzado el umbral y se ha vuelto contraproducente.

Así, las naciones más ricas pueden estar experimentando hoy lo que Keynes describió como nuestro “problema permanente”. Como escribió Arthur Miller, “se puede decir que una era termina cuando se agotan sus ilusiones básicas”. La ilusión central de la era del capital – crecimiento económico inagotable y abundancia material – ha llegado a su fin.

El “Final del Crecimiento” presenta grandes oportunidades para que desarrollemos una aproximación democrática radicalmente diferente al imaginar la vida más allá del capitalismo. Si la era del capitalismo produjo su propia economía basada en cuatro conceptos con carga ideológica (racionalidad, eficiencia, competencia y beneficio), la sociedad postcapitalista, en su lucha por “el futuro que queremos”, articula una economía cuyo ADN está constituido por tres “Cs”: *cooperación, espíritu de comunidad y acción colectiva*. Construye una manera de organización económica radicalmente diferente que está ganando apoyo democrático. Si la economía capitalista avanzó hacia *crecimiento y globalización*, el proyecto postcapitalista cambia su curso y gravita alrededor del *bienestar y el localismo*. Modifica la ecuación entre capital y trabajo, establece una precisa distinción entre medios y fines; busca reducir nuestra huella ecológica; emancipa a la gente antes que subyugarla y va más allá del *economicismo estrecho* del PIB.

Tras los experimentos económicos del siglo XX con el “Gran Mercado” y el “Gobierno Grande” que fracasaron en responder a las necesidades sociales, es el momento del “Tercer Sector” o *La Economía Social*. En el paradigma postcapitalista resuena con mucha fuerza la corriente del movimiento cooperativo en su búsqueda de una alternativa a la paradoja del crecimiento. Así, ha llegado el momento de las cooperativas y, como dijo el intelectual francés del siglo XIX Víctor Hugo, “nada es más poderoso que una idea cuyo tiempo ha llegado”.

... TRAS UNA LARGA HISTORIA DE CRECIMIENTO DENTRO DE UN ESPACIO SUBORDINADO DEL CAPITALISMO ...

Históricamente, el movimiento cooperativo ha sobrevivido a lo largo de los últimos 150 años, siquiera como una “economía de segunda oportunidad”, bajo un espacio subordinado, e incluso ha crecido en tamaño, abanico y fuerza en los márgenes de la corriente principal del sistema capitalista. Y en un paisaje financiero en el que el campo de juego no está equilibrado, para gran desventaja de las cooperativas, en riesgo de resultar fácilmente expulsadas.

de confianza, esperanza y legitimidad invertida por gente a nivel mundial en los dos grandes sistemas de producción y distribución. Hoy, una vez el aire ha salido de estos dos globos (el “Gran Mercado” y el “Gobierno Grande”), volvemos a las cooperativas con gran confianza como *la alternativa* para satisfacer las necesidades sociales. Así, la “densidad cooperativa” ha crecido significativamente y hoy se estima que hay tres veces más socios-propietarios de cooperativas en el

este grupo de países, que equivale aproximadamente al PIB de Italia, la séptima economía del mundo (Roelants et.al. 2012, Sanchez Bajo y Roelants 2011).

Las 300 mayores cooperativas del mundo alcanzaron una facturación anual total de más de 2 billones de dólares en 2010 (ACI, 2012), pero como reconoce la ACI, esta es sólo “la punta del iceberg” del sector cooperativo. Significativamente, la credibilidad y la reputación de las cooperativas como modelos de negocio mejores y como instituciones estables y resistentes se han establecido más allá de toda duda. Hoy el mosaico cooperativo es extremadamente rico y es difícil redactar un catálogo de tipos de cooperativas que están brotando sobre un lienzo que se expande sin límites (desde áreas como el agua, la salud y el riego, a la energía y la electricidad, a servicios comunitarios de orientación ecológica como la eliminación de residuos, las fuentes renovables de energía, etc.). Este fenómeno será cada vez más rico, según avancemos a través de esta Década Internacional.

A pesar de un ambiente político y económico seriamente adverso, las cooperativas han luchado por evolucionar, expandirse y madurar.

Hoy las cooperativas se han convertido en una realidad institucional firmemente enraizada en la arquitectura económica mundial, con una significación considerable como herramienta de movilización y como discurso alternativo al hegemónico.

Otros experimentos cooperativos anteriores quedaron empequeñecidos por la cantidad

mundo que accionistas individuales en empresas participadas por inversores. La suma de la afiliación de las cooperativas ha alcanzado los mil millones y, descontando la afiliación múltiple, una estimación conservadora la sitúa en 650 millones, que supone un 15% de la población adulta mundial. Las cooperativas en las 10 mayores economías del mundo suponen una media de casi el 5% del PIB de

... CON RESILIENCIA, A CAUSA DE SUS FORTALEZAS Y VENTAJA COMPETITIVA

La fuerza institucional de las cooperativas proviene de su carácter distintivo como organizaciones *que incorporan valores* – económicos con sociales y medioambientales – para crear resultados positivos para el bienestar de los socios (no sólo sus ingresos) y el desarrollo de la comunidad mediante una estructura y una gestión democráticas. Aún con su base empresarial, su motivación no es únicamente

maximizar el retorno financiero de la inversión para sus inversores. También están motivadas por “otras racionalidades”, más allá del beneficio y la competencia. Las cooperativas persiguen un “matrimonio de conveniencia” entre *capitalismo* (aumento de ingresos, emprendimiento, desarrollo de las empresas como agentes en el mercado de productos y servicios) y *democracia* (participación,

inclusión, propiedad y control), y cambian el *propósito* y el *contenido* de nuestra vida económica.

Los socios ven a sus cooperativa, no de la misma manera instrumental en la que un empleado o un cliente o un inversor ven una empresa, sino como una entidad que en gran medida es central en sus vidas – les ofrece un espacio institucional al mismo tiempo que un ambiente social que no sólo proporciona cohesión, apoyo y seguridad, sino también les da

confianza, esperanza e incluso identidad. Así la cooperativa tiene un *valor intrínseco* muy alto para sus socios. Por ello, los socios de las cooperativas aúnan *lealtad* y *voz* en la gobernanza de su empresa, que es otra clave de su fuerza y eficiencia a la hora de resistir y ser estables frente a más crisis y deceleraciones económicas en comparación con empresas estructuradas alrededor de opciones *de salida* – una virtud que se manifestó con claridad en la reciente crisis mundial.

PERO SON FRÁGILES Y NO DISPONEN DE HERRAMIENTAS PARA CONVERTIRSE A ACTORES INTELIGENTES

Pero, al mismo tiempo, las cooperativas son extremadamente frágiles y vulnerables y ello varía en grado y en variedad de un país a otro. Su fragilidad procede de una serie de factores internos y externos, principalmente: incertidumbres legislativas, infracapitalización, riesgos regulatorios, combinar los objetivos económicos, sociales y medioambientales dentro de un plan de negocio coherente, la mala gobernanza y los malos sistemas de gestión, las capacidades empresariales y técnico-gestoras, los límites estructurales al crecimiento y la expansión, la falta de acceso a los mercados, la baja participación de las mujeres, etc.

Todas ellas llevan a una pobre imagen y baja estima en la percepción general de las cooperativas y las hacen altamente vulnerables frente a la creciente competencia con las empresas capitalistas y han llevado a muchas de ellas a la bancarrota, al colapso y a la liquidación. Así, las cooperativas se vuelven muy eficientes y exitosas bajo ciertas condiciones institucionales, pero bajo condiciones diferentes degeneran en organizaciones viciadas y fracasan.

Las cooperativas inteligente necesitan afrontar las actuales debilidades del sector y fortalecer las condiciones institucionales para su salud pero, al mismo tiempo, necesitan también desarrollar su capacidad de crecer como organizaciones en la Economía del Conocimiento del siglo 21 para construir su eficiencia financiera y técnico-gestora *como cooperativas*, para aumentar su impacto social y medioambiental *sin comprometer su identidad ni sus valores*. Hoy, las cooperativas son deficientes, porque los sistemas y herramientas de gestión no han sido desarrollados para gestionar de manera efectiva ni para monitorizar su rendimiento como *organizaciones que combinan valores* – para hacer un seguimiento efectivo de su rendimiento, y mejorarlo, en una *triple lógica*. En ausencia de ello, los mismos estándares que se han desarrollado para medir la eficiencia (financiera) de las empresas maximizadoras de beneficios y centradas en el capital son (equivocadamente) empleadas para medir su eficiencia, que contempla a las cooperativas en el mismo plano que la empresa comercial y no informa sobre su impacto en aumentar el bienestar individual, social y medioambiental.

Están intentando navegar sin brújula en un mar difícil, o más bien obligados a utilizar una “brújula prestada”, diseñada para un único objetivo-clave: las organizaciones basadas sólo en los beneficios.

Como consecuencia, las cooperativas son objeto de una comparación desfavorable con las empresas maximizadoras de beneficios propiedad de inversores en la escala de la eficiencia (financiera) y los *valores totales añadidos* son groseramente ninguneados, mientras se destacan sus problemas para difundir la idea ya difundida de por sí de que las cooperativas son menos eficientes que las empresas propiedad de inversores.

PENSANDO LAS COOPERATIVAS CON MÁS VALENTÍA . . .

Las cooperativas ocupan un espacio diferente en el amplio espectro de los objetivos de inversión en el mercado de capital estructurado debido a la naturaleza de los valores que crean en la conjunción de los objetivos económicos, sociales y medioambientales. Comparar a las cooperativas en un test de eficiencia a la escala apropiada para otro tipo de organizaciones es una grosera distorsión de la realidad y la identidad institucional

de la cooperativa, que equivaldría a una comparación entre peras y naranjas, con el resultado de que las cooperativas están tan limitadas que, o bien fracasan, o bien se comportan cada vez más como (sólo para convertirse en pseudocopias de) las empresas comerciales, en su esfuerzo por parecer más eficientes para sobrevivir. Así, corren el serio riesgo de perder su alma social y su *esencia genética*. Eso es, exactamente, lo que ha pasado con las instituciones de microcrédito en el pasado reciente, a las cuales la “comercialización” llevó a un desvío en su misión mediante una creciente competencia para colocar productos de crédito mal diseñados entre las mujeres pobres y después asegurarse de su cobro a través de prácticas depredadoras. Como consecuencia, las microfinanzas hoy en día sufren un “riesgo de reputación”. Su credibilidad como instituciones con objetivos sociales de erradicación de la pobreza y empoderamiento de las mujeres empezó a ser seriamente cuestionado tan pronto como resultó evidente que las historias de las IMC “eficientes” - sus balances de color de rosa, sus curvas de crecimiento impresionantes y sus ratings excepcionales - son peligrosamente “construidos” para satisfacer los estándares de “eficiencia” de las finanzas comerciales (Dash, 2012).

ESPECTRO DE OBJETIVOS DE INVERSIÓN				
PURAMENTE SOCIAL/ MEDIOAMBIENTAL		PURAMENTE FINANCIERO		
OBJETIVO	Objetivo I	II	III	IV
Inversión	Sólo retornos sociales, sin retorno financiero	Retornos financieros con retorno financiero por debajo de tarifa de mercado	Retorno financiero acorde a la tarifa de mercado conforme al riesgo, con algún tipo de retorno social en sentido amplio	Retorno únicamente financiero orientado a los beneficios
Lógica	Única (sólo social)	Doble o triple (social/medioambiental+financiera)	Doble o triple (financiera+social/medioambiental)	Exclusivamente financiera
Tipos institución	Filantropía, beneficencia, becas	Cooperativas, economía social, empresa social	Responsabilidad social corporativa, inversión socialmente responsable Inversión de impacto Capital de inversión social	Empresas participadas por inversores/empresas comerciales

Tomado de: Jed Emerson, *The Blended Value Map*, 2003

Las cooperativas deben considerarse en un plano socioeconómico, en el que, sobre todo debido a su carácter institucional, buscan *mejorar los retornos sociales* incluso a expensas de un posible retorno financiero más alto. Esta perspectiva es coherente con el argumento de que las personas no solo quieren ingresos sino que también toman decisiones no materiales para su bienestar. Más allá incluso, esta es la expresión en términos de comportamiento, a un nivel más bajo, de las teorías del “decrecimiento” y la “pobreza voluntaria”, centradas en reducir el consumo material como respuesta al gran “reto de la sostenibilidad”. Los estándares deontológicos de la eficiencia son cualitativamente diferentes de los estándares utilitarios consecuencialistas, al tiempo que el criterio para hacer un seguimiento de las múltiples lógicas debe ser un criterio multidimensional, en marcado contraste con el usado por las organizaciones de una lógica única.

... REQUIERE UNA MAYOR COLABORACIÓN PARA CREAR INDICADORES VÁLIDOS DE RENDIMIENTO. ...

El sistema de contabilidad actualmente empleado, por ejemplo, no consigue incluir en el marco de la contabilidad las variables sociales y medioambientales, que son importantes al medir el rendimiento de las cooperativas en cuanto a la *triple lógica*. Las cuentas de resultados que sólo analizan el retorno a los accionistas pueden ser válidas para los negocios capitalistas centrados en la consecución de beneficios (cuyo mantra es “el beneficio, por encima de las personas”), pero no son apropiadas para las cooperativas porque la misión de tales organizaciones es “beneficios para la gente y el planeta”. Los sistemas convencionales de

contabilidad financiera son sesgados y, por tanto, califican muy bajo a las cooperativas, dado que la cuenta de resultados es ciega a la contribución cualitativamente más valiosa que pueden hacer a la experiencia de bienestar de la gente y a las comunidades mediante resultados sociales y medioambientales no monetizados, ya que es difícil contabilizarlos cuantitativamente, valorarlos y traducirlos a términos financieros.

Por ello, las cooperativas requieren un marco de contabilidad social coherente con su naturaleza como organizaciones que combinan valores y con sus principios éticos y democráticos. Pero la *contabilidad social* como sistema de medición de la eficiencia cooperativa en términos de rendimiento social – una que mida el retorno social de una inversión y los valores sociales y medioambientales añadidos por las cooperativas – sigue siendo muy imprecisa e incierta y estando subdesarrollada. Gestionar cooperativas para garantizar su salud financiera para ser capaces de reciclar dinero para multiplicar su impacto social y generar beneficios sociales y medioambientales a más largo plazo, salvaguardando al mismo tiempo los intereses de sus socios, es un proceso muy creativo y exigente – navegar creativamente a través de elecciones organizacionales complejas, de las prioridades y necesidades de los socios, gestionar a través de diálogos y procesos democráticos para maximizar los retornos en un equilibrio delicado de objetivos económicos, sociales y medioambientales. Esto se vuelve extremadamente difícil cuando el gestor carece de las herramientas necesarias.

Desarrollar estrategias sostenibles dentro del espacio de los valores combinados es una parcela extremadamente importante, en la que se requiere una Investigación y Desarrollo mayor que conlleve innovaciones para la excelencia organizacional en el sector cooperativo y ello llama a una mayor colaboración entre investigadores y profesionales. Las cooperativas siguen siendo un sector que aún no invierte en innovaciones institucionales en estas áreas. La ACI y otras agencias de apoyo deben centrarse en ello para crear soluciones sostenibles y a largo plazo a estos retos en la gestión y monitorización del crecimiento de las cooperativas con calidad y teniendo impacto en la calidad de vida de los socios, el desarrollo de la comunidad, en las economías locales y en el bienestar social y medioambiental.

Las cooperativas inteligentes del siglo XXI deben tomar la iniciativa en desarrollar sistemas y herramientas formados por ellas mismas para medir e informar acerca de su *rendimiento social*, no sólo como un añadido a la información sobre su rendimiento financiero, sino como clave para producir beneficios sociales a los socios y comunidades y para demostrar los valores económicos, sociales y medioambientales que crean, al tiempo que responden ante sus socios y de acuerdo con los principios cooperativos aceptados internacionalmente. Necesitamos “creadores de mercado” que, a través de una intensa colaboración entre profesionales y académicos, expandan las fronteras para las cooperativas inteligentes para hacer el bien mediante los buenos resultados.

... Y UNA NARRATIVA PARA LAS COOPERATIVAS INTELIGENTES MEDIANTE NUEVOS AVANCES TEÓRICOS

Es también muy importante reconocer el hecho de que las herramientas adecuadas para una gestión organizacional de las cooperativas eficaz y fundamentada en los resultados para obtener la excelencia en un triple nivel de objetivos-claves aún no ha sido desarrollada. Ello no hace sino reflejar el total monopolio del paradigma del único nivel de objetivos: el del mercado de capitales de los beneficios, a través del control del proceso del sistema de conocimiento reproducido en las escuelas de administración de empresa, pobremente equipadas

para explicar modelos que emplean distintos objetivos, valores y motivaciones, o procesos y estructuras. A un nivel más profundo, por ello, el problema es epistemológico: se puede transformar mediante nuevos avances teóricos. El “pobre imaginario social” sobre las cooperativas se ha construido a través de la lente de la imperial ortodoxia económica: la patria intelectual y mentora de la escuela neoliberal que prima el crecimiento a través de la codicia y el interés egoísta.

Pero hoy, en una época en

la que su paradigma se está descomponiendo por dentro, la economía ortodoxa se ha tornado en sí misma deprimente e incluso fallida y se ha convertido en una ciencia muy contestada, dado que muchos “están preocupados sobre la creciente adopción de sus miras distorsionadas y sospechosamente estrechas, como parte de la cuestionable tendencia cultural de la economización, la mercantilización, la monetización y la conversión en producto de nuestras vidas sociales en general” (Mäki, 2005:212). La economía es tosca, a decir de Coyle, demasiado “estrecha en su foco, se preocupa

sólo del dinero; demasiado seca y robótica en su visión de la naturaleza humana; demasiado reduccionista en su metodología (2007:2). El Nobel de economía Amartya Sen

lamenta que la naturaleza de la economía "haya sido sustancialmente empobrecida por el aumento de la distancia entre economía y ética" (1987:7). El peor exceso de la economía neoclásica es la pérdida del "mínimo moral" en nuestra vida social. *Una economía (real) mejor, requiere una mejor economía (disciplina económica).*

El pensamiento económico neoclásico y la práctica están encerradas en una "jaula de hierro", que es la creación de sus propias construcciones epistemológicas y ontológicas. En la raíz del actual sistema económico se encuentra el *homo economicus*. El énfasis en el interés individual y la maximización como primeras motivaciones de la acción humana, gobernada por la lógica de la competencia han desnudado al *homo economicus* – el hombre del atomismo, ontológicamente frío e hiperracional, calculador, de motivaciones instrumentales, con un yo "separativo" - de cualquier racionalidad real y cohesión social y constituye una *teoría estrecha de la acción humana*, cuestiones todas que se suman para crear las condiciones de una irresponsabilidad social peligrosa. Con esta suposición del *homo economicus* y la Teoría de la Decisión Racional, la economía ortodoxa ningunea groseramente tanto la posibilidad lógica como la realidad empírica de las prácticas económicas basadas en "otras racionalidades", en el "capital relacional", para la creación de un "beneficio social", un "ingreso psíquico" o un "bienestar ecológico" a través de la "lógica de las cooperativas". Así, la economía ortodoxa limita seriamente nuestras capacidades cognitivas de entender e imaginar alternativas económicas

– mediante las cuales la gente local reconstruyen sus vidas rotas, reafirman su identidad, regeneran el medioambiente, restauran sus valores sociales y éticos y esculpen su propio espacio y un futuro más sostenible y mejor. En resumen, imponen un *freno moral al capitalismo* (Dash, 2013).

La deconstrucción de la economía conlleva un ejercicio filosófico, político y social mucho más complejo e implica cuestionar el pensamiento, el conocimiento y las instituciones que crean esa "jaula de hierro" de racionalidad instrumental. El nuevo paradigma teórico comienza, por tanto, cuestionando las suposiciones centrales de la economía neoclásica ortodoxa y rechazando el *homo economicus* como construcción vulgar e inadecuada, con un poder explicativo débil, y reemplazándolo, por contraste, con una explicación de la *persona* de la "agencia humana". Ello desarrolla una ontología social más realista, no esencialista, para entender mejor – mediante una lente distinta – que los sistemas económicos funcionan por motivos no económicos, que la economía está integrada en la sociedad, que no vivimos nuestras vidas económica y social en esferas diferentes, que el yo no es atomístico sino social, que la acción económica diaria no es necesariamente producto de un cálculo consciente ni de la lógica deductiva sino el resultado de una *ración práctica* y de la aplicación de una *lógica situacional* (Bourdieu, 1990) y que la reciprocidad y la cooperación, la moralidad y el bien común son el fundamento del *estatus ontológico superior* de los seres humanos.

El *homo economicus* es un monstruo antropológico, un sociópata y, según predice Horton (op.cit. 475), el "*homo economicus* se extinguirá"

La rigidez ontológica del *homo economicus* y su vocación de universalidad ha sido cuestionada y

desmentida por recientes avances del conocimiento. La vida social difícilmente es completamente utilitaria y los seres humanos son menos que perfectamente racionales. En muchas situaciones los actores económicos son *agentes de una fuerte reciprocidad* que responden a un comportamiento cooperativo.

Las conclusiones fundamentales de la investigación en nueva biología evolucionaria sustentan más la tesis del *homo sociologus* que la del *homo economicus*. Los seres humanos tienen normas de reciprocidad y cooperación fuertemente enraizadas que superan una "racionalidad" fría y calculada.

Los humanos han evolucionado culturalmente hacia un elaborado sistema de ética y moralidad y hacia un código de conducta individual y colectivo que les permite tomar decisiones, no solamente en función de ganancias a corto plazo, sino también en pos de beneficios de mayor alcance (Horton, 2011).

Este nuevo marco teórico estimula el estudio de la economía en todas las formas en las que no lo hizo la economía ortodoxa estándar, para redescubrir, apoyar y fortalecer una economía que restaura la cohesión social, para "profundizar raíces"

en lugar de "estirar las alas", evitando la catástrofe ecológica, democratizando la economía,

emancipando y no subyugando a las personas, creando una "riqueza real" dirigida por la lógica de la cooperación. Realizar la promesa de las cooperativas exige un paradigma fuerte como ese, con un fundamento epistemológico alternativo, construido alrededor de una ontología social superior, así como principios filosóficos distintos del positivismo lógico (*monismo*) y el individualismo (*atomismo*) – un paradigma que nos proporciona una

lente *contra* la raíz de nuestra visión social empobrecida y nuestras vidas disminuidas y una *weltanschauung* (visión del mundo) especialmente anclada en la creencia de que "no hay alternativa" al capitalismo mundial. En ausencia de tales avances teórico- conceptuales con un fuerte fundamento ontológico y epistemológico, no podremos pensar con más audacia las cooperativas para apoyar su crecimiento nutrido por un clima

ideológico no amenazado por el fundamentalismo de mercado y las cooperativas inteligentes no podrán llegar muy lejos en su compromiso con la famosa expresión de Jürgen Habermas, de "un discurso sin dominación" con una perspectiva amplia con confianza y con lógica, ni tampoco podrán llegar a exigir científicamente ser consideradas *superiores* a las empresas participadas por inversores, llamadas "eficientes".

REFERENCIAS

- Bourdieu, Pierre, 1990. *The Logic of Practice*. Stanford: Stanford University Press.
- Coyle, Diana, 2007. *The Soulful Science*. Princeton: Princeton University Press.
- Dash, Anup, 2012. "Social Innovations and Institutional Challenges in Microfinance", in Hans-Werner Franz et.al. *Challenge Social Innovation*. Berlin: Springer-Verlag.
- Dash, Anup, 2013. "Towards an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy". Contribution to the Conference on "Potential and Limits of Social and Solidarity Economy", Geneva : UNRISD.
- Emerson, Jed, 2003. *The Blended Value Map Report -2003*. www.blendedvalue.org
- Horton, Thomas J., 2011. "The Coming Extinction of *Homo Economicus* and the Eclipse of the Chicago School of Antitrust: Applying Evolutionary Biology to Structural and Behavioural Antitrust Analysis". *Loyola University Chicago Law Journal*, Vol.42, Issue3
- ICA, 2012. *World Cooperative Monitor: Exploring the Cooperative Economy*. www.ica.coop
- Mäki, Uskali, 2005. "Economic Epistemology: Hopes and Horrors". *Episteme*, Vol. 1, Issue 3.
- Roelants, Bruno et. al., 2012. *The Resilience of the Cooperative Model*. Brussels: CECOP-CICOPA Europe.
- Sanchez Bajo, Claudia and Roelants, Bruno, 2011. *Capital and Debt Trap: Learning from Cooperatives in the Global Crisis*. Basinstoke: Palgrave Macmillan.
- Sen, Amartya, 1987. *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell.



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS



CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

BRUNO ROELANTS

UN PANORAMA MUNDIAL PREOCUPANTE PERO FLUCTUANTE

Los siete ensayos de este informe describen un panorama mundial preocupante y en rápido cambio

La financiarización de la economía ha dado lugar a repetidas crisis financieras en los últimos 20 años, hasta el estallido financiero de 2007-2008 (véase Satgar). Mientras tanto, el sistema bancario convencional ha visto reducirse su nivel de activos, depósitos y préstamos (véase Groeneveld). Sin embargo, el problema no es sólo financiero: la financiarización de la economía es sistémica, con un gran impacto en muchos sectores tales como la vivienda, la agricultura y la industria manufacturera (véase Satgar). La financiarización ha acelerado el cortoplacismo empresarial y ha dado lugar al incremento de la precariedad y de la "comodificación" del trabajo, lo que ha empobrecido el valor de este último (véase Laliberté), sin olvidar el drástico aumento del desempleo y en particular del desempleo juvenil, que ha llegado a ser tan desalentador en algunos países como para empezar a hablar de una "generación perdida".

Durante el mismo período, se ha observado una creciente desigualdad en el ingreso, en el acceso a la protección social y la educación, mientras propuestas de redistribución más equitativas han enfrentado la resistencia no sólo de los grupos más favorecidos sino también de los grupos intermedios. Por otra parte, la pobreza y la exclusión se están extendiendo a partes del mundo que hasta ahora parecían resguardadas (véase Bianchi).

La desigualdad está generando consecuencias absolutamente inaceptables, como los cientos de miles de suicidios por causas económicas, los millones de muertes por enfermedades curables y las decenas de millones de personas que siguen muriendo de hambre a pesar de la probada capacidad de alimentar a todos

los hombres y las mujeres del planeta (véase Satgar). En el ámbito medioambiental, la sobrecarga ecológica que supera la capacidad de respuesta y contención del planeta, la destrucción de especies y el cambio climático están ya por encima de los límites aceptados (véase Satgar). Sin embargo, no son "simplemente" problemas ambientales, por más dramáticos que sean: la situación del medio ambiente tiene un impacto directo e inmediato sobre la economía y la sociedad, ya que genera un círculo vicioso entre la degradación ambiental, el estancamiento social y el atraso económico (véase Bianchi).

Este paisaje complejo con elementos interconectados entre sí puede tener graves consecuencias políticas: la reducción de las opciones económicas, sociales y ambientales de la población reduce a su vez su poder en la toma democrática de decisiones, nutriendo tanto respuestas populistas como la desconfianza de los ciudadanos (véase Laliberté). Ello también tiene su propio coste.

Contemporáneamente, se observa una gran transformación del paisaje industrial, con empresas, actores empresariales y ciudades enteras que salen perdiendo, mientras otros, muchos de los cuales provienen de la periferia del mundo, están ganando terreno. Para aquellos capaces de aprovechar las oportunidades emergentes, se vislumbra un nuevo panorama empresarial, con más sectores agrupándose en las mismas ciudades y los mismos territorios que en el pasado, con una mayor interacción entre las empresas locales, en base a un capital de conocimiento cada vez más esencial, sobre todo en algunos sectores innovadores como la biomedicina, las TIC y las industrias verdes (Bianchi).

UN PARADIGMA MURIENTE

En medio de esta crítica y fluctuante situación mundial, el viejo paradigma se mantiene rígida y doctrinariamente en su lugar, como la medición del crecimiento basado en el PIB vista como la principal brújula de la economía, y la competencia individual y el utilitarismo considerados como los principales motores del crecimiento. Este viejo paradigma se mantiene a pesar de sus deficiencias bien conocidas y a pesar de que acarrea trayectorias insostenibles y de su incapacidad para ofrecer soluciones sustantivas a largo plazo (véase

Laliberté y Sánchez Bajo). Este estancamiento en el pensamiento dominante y en la formulación de políticas en general está respaldado en la desilusión de los ciudadanos frente a las alternativas políticas pasadas o existentes (véase Laliberté).

En el contexto mundial dramático resumido anteriormente, el sistema dominante de medición de crecimiento, el PIB, se está tornando inadecuado para medir con precisión el crecimiento, ya que en gran medida se halla desconectado de la realidad. La justificación para que el PIB continúe siendo la principal medida del crecimiento es crecientemente inaceptable y vana: el PIB no mide una serie de factores claves que afectan directa y masivamente la economía, como la desigualdad, las necesidades sociales y ambientales, los umbrales o la inminencia de una crisis de deuda, el agotamiento de los factores productivos, el cambio tecnológico, los aspectos no mercantiles de la economía, el grado de bienestar y la exclusión, para nombrar sólo algunos (véase Sánchez Bajo, Satgar y Dash).

Más profundamente, el paradigma actual de un crecimiento infinito de bienes y de prestación de servicios, a través del crecimiento sin fin de la utilización de la energía y otros insumos, no sólo es una ilusión, como se ha comprobado concretamente, sino también una búsqueda inútil, ya que se ha también demostrado que el bienestar no aumenta más allá de un cierto umbral de confort material (véase Dash). Peor aún, limita nuestra capacidad cognitiva de imaginar alternativas económicas, empobreciendo la naturaleza de la ciencia económica, como Amartya Sen lo expresara, así como también nuestra visión social (véase Dash) y, en definitiva, nuestra propia capacidad de entender el mundo y de pensar cómo debería evolucionar y crecer.

EN BUSCA DE UN NUEVO PARADIGMA

Mientras el viejo paradigma está aún de pie, está ocurriendo un cambio significativo por fuera, en las políticas públicas y en las teorías, tal como en los trabajos en curso de los Premios Nobel Stiglitz y Sen que van más allá del PIB, o en las medidas alternativas tal como el GPI (Genuine Progress Indicator – Indicador de Progreso Auténtico) utilizado en el Estado de Maryland en los EE.UU. y objeto de gran interés en varios países, mientras nuevas teorías económicas basadas en las ideas de cooperación, el valor compartido y el desarrollo comunitario participativo están empezando a tomar fuerza (véase Sánchez Bajo, Bianchi y Dash).

Frente al fracaso del viejo paradigma, la búsqueda de uno nuevo, con un nuevo concepto de crecimiento y un nuevo sistema de medición de este último, debe basarse en un conjunto muy diferente de valores como la dignidad, la solidaridad y la democracia (Laliberté), la integración de las preocupaciones económicas, sociales y ambientales (Dash) y la necesidad de descifrar el profundo cambio socio-económico mundial en curso (Bianchi). Central al nuevo paradigma es el establecimiento de un entorno capaz de promover empresas democráticas, orientadas hacia las personas y hacia el conocimiento (véase Laliberté y Bianchi).

¿DÓNDE SE SITÚA EL MODELO EMPRESARIAL COOPERATIVO EN TODO ESTO?

En la actual situación mundial cambiante, las cooperativas se han mantenido a menudo al margen de la corriente principal del sistema económico, y, en algunos casos, han incluso perdido parte de su importancia económica o de su identidad (véase Satgar), en la mayoría de los casos toleradas aunque no promovidas activamente, por lo general sin un perfil muy alto. Sin embargo, el número y la variedad de las cooperativas han crecido de manera constante, a pesar de su posición no-predominante, lo que indica claramente que responden a necesidades en crecimiento (véase Dash). Han indiscutiblemente demostrado su resiliencia a la crisis, en base a sus características propias específicas, y en particular a su

capacidad de cooperar entre sí, por ejemplo, mediante grupos empresariales horizontales o paritarios, como se puede observar en el ejemplo de los grupos cooperativos bancarios europeos (véase Groeneveld). Aún así, las cooperativas parecen seguir definiéndose prevalentemente dentro del concepto antiguo de crecimiento y de sistema de medición (Sánchez Bajo), lo que resulta en una tendencia hacia una interpretación limitada de la identidad cooperativa (Satgar), y una "caja de herramientas vacía" para construir un paradigma alternativo (Dash).

Como consecuencia, las cooperativas no han sido capaces hasta ahora de crear un espacio tangible

en los campos de las políticas y de la regulación, de la investigación y de la educación, o de la opinión pública, que se distinga claramente de las organizaciones económicas que tienen una lógica de tipo único, es decir, las empresas convencionales por un lado, y las ONGs y organizaciones de beneficencia por el otro (Dash). Tienden a reaccionar de forma defensiva para no ser asimiladas a las unas o las otras, sin conseguir afirmar su identidad como distinta de ambas, a pesar de poder compartir características comunes con ellas (pero no una identidad común).

Sin embargo, el movimiento cooperativo no necesita más estar a la defensiva ni permanecer atrapado en el viejo paradigma, ya que ahora se encuentra frente a una oportunidad de oro para acogerse a las políticas y teorías innovadoras (véase Sanchez Bajo), para obtener un papel transformador mucho más fuerte (véase Satgar), y para hacer frente al reto de la sostenibilidad (con sus componentes medioambiental, de bienestar, de inclusión, moral y de gobernanza democrática) redefiniendo y midiendo el crecimiento de forma multidimensional (véase Dash).

LA DEFINICIÓN Y LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS RE-ANALIZADOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL CRECIMIENTO

Intrínsecamente, las cooperativas son empresas con una triple lógica, es decir, son empresas donde se combinan las preocupaciones económicas, sociales y ambientales (véase Bianchi y Dash). Esto se puede observar en su definición y principios que establecen su identidad y a los cuales todas ellas se refieren (Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI, incluida en la Recomendación 193/2002 sobre la Promoción de las Cooperativas de la OIT, aprobada por gobiernos, sindicatos y empleadores en consenso mundial).

Según la definición internacional, una cooperativa es:

*"una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática"*²¹.

Podemos deducir lo siguiente de esta definición y de los principios cooperativos que la acompañan.

En primer lugar, las cooperativas tienen carácter emprendedor a todos los efectos, con todos los parámetros de eficiencia económica que todas las empresas necesitan desempeñar: a pesar de que su dimensión empresarial es explícitamente instrumental ("*a través*"), su perspectiva económica queda por lo tanto fuera de toda duda. La perspectiva económica se ve aún más reforzada por el hecho que la empresa es "*de propiedad conjunta, y de gestión democrática*", porque todos los socios-propietarios comparten y se hacen cargo de la responsabilidad empresarial a igualdad de condiciones.

En segundo lugar, siendo una "*asociación autónoma de personas*", la cooperativa es, por definición, una organización económica de partes interesadas (*stakeholders*). Las mismas tiene un objetivo común: "*satisfacer sus necesidades*



21- Recomendación 193 sobre la Promoción de las Cooperativas de la OIT, 2002, Art.2.

y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común". Lógicamente, la gran mayoría de estas necesidades y aspiraciones comunes son las de una gran mayoría de los ciudadanos: la producción (agropecuaria, artesanal, etc.), el consumo (comercio al por menor), el trabajo (industria y servicios), los servicios de interés general (salud, educación, vivienda, agua, energía, etc.), los servicios financieros (créditos, depósitos, seguros), etc. Estas actividades son socio-económicas (no sólo económicas y no sólo sociales), porque los ciudadanos que las llevan a cabo tienen claros roles socio-económicos en sus territorios (productores, trabajadores, consumidores, pacientes, estudiantes, habitantes, titulares de cuentas, solicitantes de créditos, etc.) y a su vez ejercen un tipo democrático de control sobre la empresa, por lo cual persiguen tanto los objetivos económicos como sociales de dichas actividades: nos encontramos por lo tanto claramente frente a una doble lógica (económica y social).

En tercer lugar, el principio cooperativo de *interés por la comunidad* se refiere explícitamente a la comunidad que rodea a la cooperativa y no sólo a los socios de la misma. Considerando que la formulación de este principio proviene del siglo pasado, su interpretación en el marco de la realidad del siglo XXI incluye necesariamente un fuerte componente social y ambiental, que ya ha sido ampliamente reconocido y reafirmado en reuniones internacionales de cooperativas en los últimos años, proporcionando así a las cooperativas una clara triple lógica (económica, social y ambiental). Ciertamente, el movimiento cooperativo puede y debe hacer más para articular propuestas proactivas en el ámbito del medio ambiente, y mejor posicionar a las cooperativas en el centro del "mantenimiento de la vida" (véase Satgar).

Por otra parte, el interés declarado de las cooperativas por sus comunidades circundantes establece lazos de solidaridad con las mismas, lo cual

fomenta la transformación social, con una consecuente profundización de la triple lógica.

En cuarto lugar, a través del principio cooperativo de la *cooperación entre cooperativas*, esta triple lógica puede alcanzar las escalas necesarias para actuar en un ámbito mucho más amplio que el de una sola empresa, a través de la interacción horizontal, como en el ejemplo de los grupos bancarios cooperativos europeos (véase Groeneveld) o lo que Zhang aboga con el fin de desarrollar adecuadamente centenas de miles de cooperativas agrícolas chinas de nueva generación. Estas escalas pueden proporcionar al movimiento cooperativo y a las comunidades humanas reunidas una capacidad mucho más efectiva de transformación, siempre sobre la base de un control democrático (véase Bianchi, Satgar y Dash).

En quinto lugar, a través del principio cooperativo de la *participación económica de los socios*, la participación de cada socio en el capital social, la redistribución equitativa de los excedentes, la práctica de las reservas y de las inversiones en la actividad común, y la financiación de otras actividades comunes o de la comunidad son una traducción financiera de la misión con triple lógica de las cooperativas, asegurando que dicha misión se vea fielmente reflejada en la gestión y las transacciones financieras.

Por último, pero no menos importante, el principio cooperativo de la *educación, formación e información* es particularmente relevante en el siglo XXI, en el que la economía del conocimiento es cada vez más importante. En combinación con el principio del interés por la comunidad, proporciona a las cooperativas un gran potencial para que la economía del conocimiento florezca en las comunidades en las que están enraizadas, con un impacto concreto en los tres componentes de la triple lógica.

Todas las características fundacionales de las cooperativas aquí mencionadas requieren necesariamente un marco analítico diferente, para definir el crecimiento con respecto a lo que se aplica convencionalmente a los negocios en general. De lo contrario, significaría un debilitamiento de la identidad y de la misión cooperativa. Definir si las cooperativas se convertirán fehacientemente en la parte de la economía "*con mayor crecimiento*" a finales de la presente década sólo puede medirse en base a su propia misión y características tal como declaradas, cuya medición no puede ser reducida a criterios relacionados con una sola lógica (puramente financiera o económica).

Sobre esta base, el movimiento cooperativo debería desarrollar y aprobar un conjunto multifacético de criterios con variaciones según los diferentes sectores y tipologías de cooperativas, consolidados a nivel local-comunitario, nacional e internacional, con especial énfasis en el campo de la contabilidad social (véase Laliberté y Dash), en la que algunos trabajos iniciales ya se han realizado en países como Francia e Italia. Este trabajo debe hacerse tanto desde el punto de vista del crecimiento endógeno como a través del estudio crítico y de la contribución a nuevas matrices de medición del crecimiento, como por ejemplo el GPI de Maryland.

Tentativamente, **la lista de criterios de crecimiento podría incluir**, entre otras cosas, lo siguiente:

- La eficiencia económica orientada a la generación de riqueza en general (no sólo las ganancias financieras).
- Los activos, el ahorro, la inversión en la misión y el apalancamiento (relación capital/deuda).
- La innovación y la diversificación en la producción de bienes y servicios.
- Cuotas de mercado (en lugar de números absolutos).
- La *resiliencia* tanto de la empresa como de la comunidad que la rodea.
- La variación de la proporción de socios-co-propietarios de las cooperativas en relación a la población total.
- La creación, la duración y la calidad del empleo (movilidad, autorrealización, participación, identidad).
- La igualdad, la diferencia salarial, la relación entre el salario y las ganancias, la redistribución de los beneficios a los socios, la conciencia de género y la respuesta a la desigualdad entre los géneros.
- El control democrático y la participación de las partes interesadas (control horizontal, acceso más igualitario a los flujos de información), la participación de los socios y de los trabajadores en la toma de decisiones en la empresa, la inclusión de los diversos actores involucrados en el proceso democrático, el impacto de la gobernanza democrática sobre la eficiencia de la empresa y sobre la definición de las necesidades o aspiraciones nuevas o modificadas en las comunidades locales).
- La capacidad de crear, desarrollar y retener el conocimiento y el capital humano, tanto en la empresa como en la comunidad que la rodea, y de proporcionar herramientas y canales de información eficaces (innovación compartida).
- El impacto sobre la protección social de los ciudadanos en los territorios: salud, educación, vivienda, pensiones, la respuesta a las necesidades de los niños y de los ancianos.
- La duración, la calidad, la cobertura geográfica y la capilaridad de los servicios prestados (en particular los servicios financieros, de venta al por menor y de interés general, tales como salud, educación, vivienda, servicios sociales, inserción laboral, etc.)
- La capacidad de autonomía del gobierno y de otras entidades (y al mismo tiempo la capacidad de mejorar las respuestas a largo plazo a las necesidades y aspiraciones locales).
- La capacidad de desarrollar un sistema socio-económico integral que va más allá de la empresa individual, a nivel local, nacional, regional y mundial (pensar localmente y actuar globalmente).
- El efecto de agrupación en red y la capacidad de impacto positivo en lo económico, social y ambiental sobre los territorios circundantes (horizonte de largo plazo enraizado), y de garantizar la renovación de barrios; el impacto de la triple lógica de las cooperativas sobre las entidades económicas con lógica única (empresas convencional y organizaciones de beneficencia / ONG) circundantes.
- Las cadenas de valor, incluyendo las cadenas de solidaridad para promover el desarrollo y la integración, el comercio justo, etc.
- La eficiencia ambiental y la "huella ecológica" (en el entorno físico y sobre los seres humanos, por ejemplo, el impacto positivo de la agricultura orgánica en el suelo y la salud humana).
- La tasa de transformación del sector informal (a veces mafioso/criminal) en una economía formal y equitativa (por ejemplo en relación a los trabajadores domésticos, los inmigrantes).

Aunque algunos de estos criterios son más económicos o más sociales o más medioambientales, se mezclan y se refuerzan entre sí (véase Dash)

De tal manera, su combinación puede proporcionar la base no sólo para construir un sistema de medición del crecimiento, sino también para construir estrategias de crecimiento sostenible

Cuando la lista de criterios esté bien definida y acordada, el movimiento cooperativo podría proponer una serie de indicadores para probarlos en algunas localidades seleccionadas (por ejemplo, regiones con alta densidad de cooperativas y con políticas gubernamentales innovadoras en el tema del crecimiento).

INTERACTUAR CON LAS PARTES INTERESADAS Y LOS GOBIERNOS PARA UNA NUEVA FORMA DE PENSAR EN EL CRECIMIENTO

Después de la redefinición de crecimiento, que debería ser objeto de un consenso interno preliminar, el movimiento cooperativo debería lanzar una vasta consulta y una labor de promoción y mediación ante los gobiernos, así como ante las organizaciones internacionales y de integración regional. Esta labor de promoción de una nueva visión del crecimiento compartido debería realizarse en alianza estratégica con otros movimientos socio-económicos tales como los sindicatos (Laliberté) y los movimientos sociales globales emergentes (pequeños productores, mujeres, movimientos ecologistas, etc.) (Satgar).

Al mismo tiempo, el movimiento cooperativo podría promover espacios que conecten entre sí los académicos y los profesionales para discutir las aportaciones de las cooperativas a un nuevo paradigma, ya no más basadas en la viejas teorías (véase Dash y Sánchez Bajo). Este tipo de espacio está generalmente ocupado por think tanks. Tanto los think tanks cooperativos como la investigación para reformular los criterios

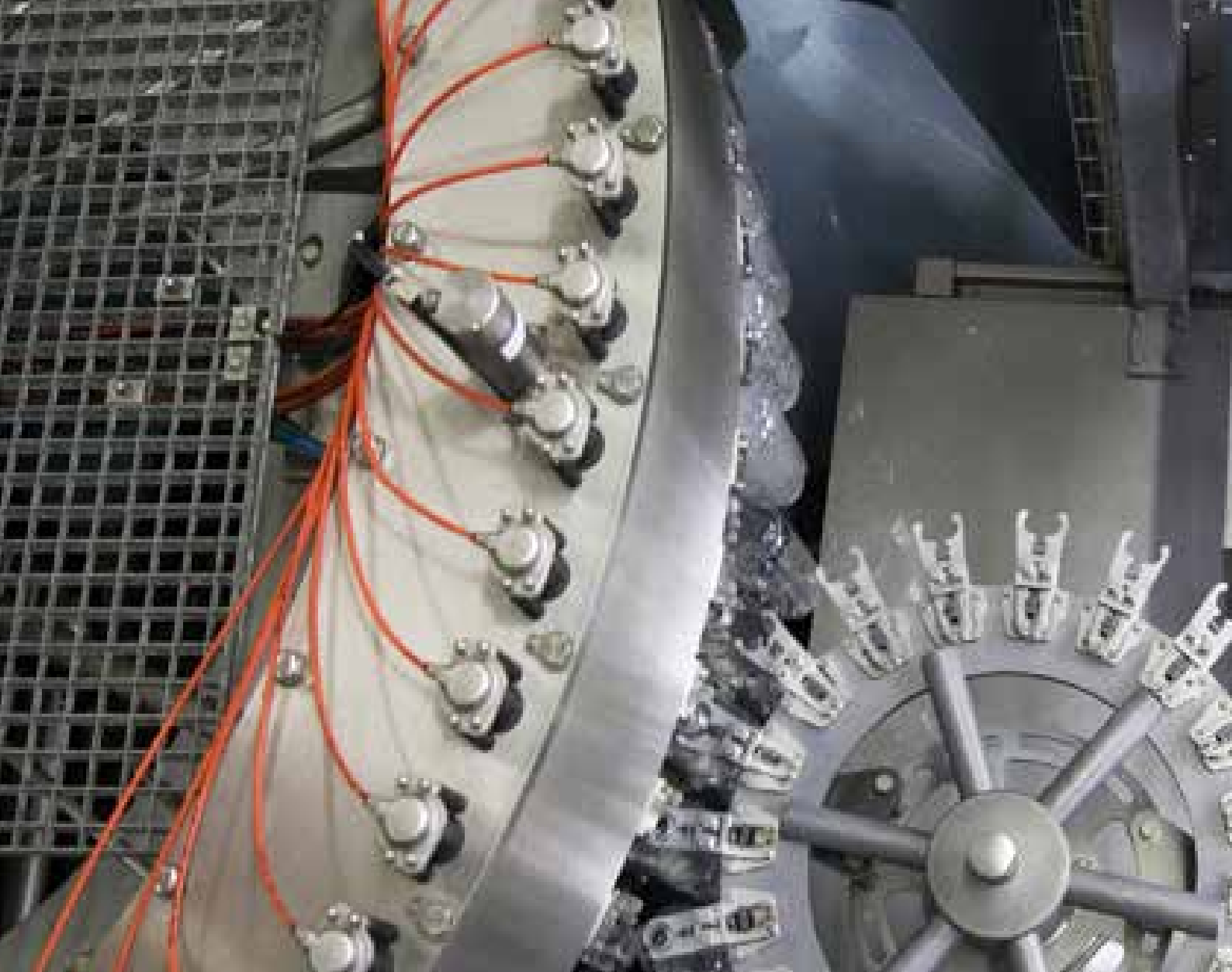
de crecimiento deberían estudiar, entre otros temas, medidas de crecimiento con todas las externalidades incluidas (véase Sanchez Bajo), un análisis realizado sobre la satisfacción de los socios-clientes de los bancos cooperativos (véase Groeneveld), la relación entre la gestión de la oferta-demanda por un lado y el establecimiento y el fortalecimiento de sistemas cooperativos por el otro (véase Zhang), y las condiciones para poner en marcha una amplia iniciativa de desarrollo internacional que una a las cooperativas con sus comunidades locales para poner en marcha muchas más cooperativas (véase Bianchi).

Este trabajo no debería ser visto como pura investigación académica, sino como una base sólida para una mejor definición y medición del crecimiento y, por lo tanto, mejores estrategias del crecimiento y desarrollo, así como una mejor capacidad de negociación con los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre políticas públicas relacionadas con el crecimiento. Por lo tanto, debería ser visto como una inversión y no un costo.

Mientras las empresas convencionales están haciendo un enorme esfuerzo para demostrar que generan valor compartido y actúan como corporaciones que dan beneficios (*B-corporations*), mientras las organizaciones sin ánimo de lucro están tratando de tornarse siempre más empresariales, el movimiento cooperativo, en lugar de medir el crecimiento de sus empresas mediante el cálculo de su porcentaje del PIB, comparando entre el momento actual y hacia el final de la década tal como las empresas convencionales hubieran hecho, debería convertirse en el líder de la redefinición del crecimiento, es decir, un crecimiento que se adhiera a la definición de lo que las cooperativas son y cuál es su misión hoy en día: ser las principales empresas que crecen con el fin de generar, proporcionar y compartir lo que las comunidades humanas necesitan de manera crucial en el siglo XXI.

Nuestro trabajo debe incorporar la innovación en la teoría y en la práctica, abarcando el concepto de desarrollo sostenible en todas sus dimensiones económicas, sociales y medioambientales, más allá del crecimiento cuantitativo. En este sentido, el análisis de la triple lógica ofrece una gran oportunidad histórica para el movimiento cooperativo.

Hagamos que sea posible ahora.



FOTOGRAFÍAS

- Página 2
Tawanano, Sudáfrica
- Página 6
universidad de MONDRAGON, España por @Lydie Nesvadba
- Página 10
Coop Italia, Italia
- Página 14
Simone de Beauvoir Onlus, Italia por @Lydie Nesvadba
- Página 18
IFFCO (Indian Farmers Fertiliser Co-operative): Phulpur, Uttar Pradesh, India
- Páginas 22, 24
Desjardins, Canadá
- Páginas 29, 34, 40, 51
Danobat Group, España por @Lydie Nesvadba
- Página 30
MONDRAGON Corporation, España por @Lydie Nesvadba
- Página 39
KF Kooperativa Förbundet, Suecia
- Páginas 47, 48, 55
Muszynianka, Polonia por @Lydie Nesvadba

