

# ASPECTOS SOBRE LA TEORIA DE LA COOPERACION

ENRIQUE RUSCH MEISSNER  
*Ingeniero Comercial U. C.*  
*Director Centro de Estudios*  
*Cooperativos U. C.*

## 1. INTRODUCCION

La cooperación que en general se define como el comportamiento coordinado de personas naturales o jurídicas hacia un objetivo común, es un fenómeno que adquiere cada vez más importancia en una sociedad moderna. Abarca en forma creciente a todos los niveles y aspectos de una sociedad. Es así como la cooperación se presenta en aspectos culturales, sociales, económicos, religiosos, deportivos, etc. A su vez existe cooperación entre individuos, entre instituciones, entre naciones (el Pacto Andino, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) entre bloques de naciones (las Organizaciones de Estados Americanos - OEA), etc. Estos ejemplos, que podríamos multiplicar infinitamente, demuestran que hoy en día es casi imposible pensar en una actividad donde no esté presente de alguna forma el fenómeno de la cooperación. Por lo mismo que este "comportamiento coordinado entre personas" llamado cooperación, es un fenómeno sumamente complejo y es objeto de estudio de un sinnúmero de disciplinas como sociólogos, psicólogos, economistas, administradores, y de estos estudios e investigaciones se va desprendiendo la Teoría de la Cooperación, que por su dinamismo está en constante revisión y cambio.

Es por estos hechos que no podemos pretender en el presente artículo abarcar todos

los aspectos de la teoría de la cooperación y mucho menos analizar con profundidad las múltiples facetas de este fenómeno. Es por este motivo que sólo nos limitaremos a dar a conocer algunos aspectos de la teoría de la cooperación que creemos son de utilidad, para una mayor comprensión del funcionamiento de las cooperativas<sup>1</sup>.

## 2. MOTIVOS DE LA COOPERACION

Hemos definido la cooperación como la acción coordinada de varios individuos e instituciones hacia un objetivo común. Pero la pregunta básica que debemos formularnos es: ¿qué motiva a un sujeto a actuar en conjunto con otra persona en vez de actuar en forma individual? ¿Qué beneficios y costos tiene la cooperación?

Una clara respuesta de estas preguntas permite entender con mayor claridad el comportamiento del grupo humano que actúa en conjunto y el funcionamiento de las organizaciones de cooperación.

<sup>1</sup> Mayores antecedentes sobre la teoría moderna de la cooperación y el cooperativismo ver: Dieter W. Benecke, "Cooperación y Desarrollo" Edición Nueva Universidad; R. Eschenburg, Teoría Económica de la Cooperación; J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen Alemania 1971; Erik Boettcher, Cooperación y Democracia en la Economía, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen, 1974. Los dos últimos libros serán editados próximamente en español por CECUC.

Por lo general podemos suponer que cada individuo busca en forma individual la mayor satisfacción de sus necesidades y el mayor bienestar posible, tratando de superarse permanentemente para así lograr mayores niveles sociales, económicos y culturales.

En lo económico esto significa que cada individuo va a tratar de obtener día a día mayores ingresos reales y lograr a través de la utilización de estos recursos mayor bienestar. Lo mismo vale también a nivel de empresa. La empresa privada va a tratar de buscar permanentemente mayores utilidades para así lograr nuevos objetivos socio-económicos. En otras palabras, tanto los individuos como las empresas, buscan permanentemente mejorar su situación, o dicho en otra forma, buscan ampliar su radio de acción.

Pero, es justamente en esta superación donde se presentan los problemas. Pues existen una serie de factores que limitan esta superación o aumento del radio de acción de los individuos y las empresas. Es así como existen leyes naturales que imponen un límite absoluto, infranqueable por acciones humanas. Ciertamente podría ampliarse el campo de acción del hombre a través de una mejor investigación y aprovechamiento de las leyes naturales, pero las posibilidades de acción no pueden ir en contra de la naturaleza.

Por otra parte no todo lo que las leyes naturales hacen posible está permitido. La tradición, las costumbres y las leyes estatales reglamentan y limitan el actuar de los individuos y las empresas. Pero a diferencia de las leyes naturales estas limitaciones no son absolutas sino relativas, dado que pueden ser cambiadas y pueden ser infringidas por los individuos pero so pena de ponerse al margen de la legalidad social.

Ahora bien, las leyes naturales y las leyes sociales, tradiciones y costumbres limitan considerablemente el actuar de los sujetos económicos. El radio de acción que resta a estas limitaciones se denomina "libertad formal".

Dentro de esta "libertad formal" el individuo y las empresas pueden actuar y maximizar sus objetivos. Sin embargo, a priori se puede decir que nadie es capaz de agotar en su totalidad su libertad formal sino al contrario sólo puede aprovechar una parte de esa libertad y esto fundamentalmente por tres razones:

- a) *Condiciones personales*: cada individuo tiene una limitación física, de inteligencia, de conocimientos, de cultura, de poder de negociación, etc. que no le permiten superarse en forma indefinida y en consecuencia limitar el radio de acción de las personas.
- b) *Condiciones materiales*: Los recursos materiales que tiene disponibles un individuo o una empresa también son escasos lo que en consecuencia también limita las posibilidades de actuación de estos entes económicos.
- c) *Distribución del ingreso*: La libertad formal la comparten gran número de individuos. Esto significa que lo que posee una persona no lo puede poseer simultáneamente otra; lo que usa uno no lo puede usar el otro a la vez, etc. Es decir, la propiedad, uso exclusivo etc., son factores que limitan la ampliación del radio de acción de los individuos.

Como podemos observar, existen diferentes factores que impiden que las personas puedan aprovechar el máximo de libertad formal e incluso impiden que en forma individual puedan aumentar permanentemente su bienestar. En general se puede decir que mientras más bajo sea el nivel socio-económico-cultural de las personas, menores son las posibilidades de que estas personas puedan aumentar en forma individual su bienestar y aumentar su radio de acción. Es decir, menores son las posibilidades de aprovechar la libertad formal que le otorga la sociedad. Este fenómeno es aún más grave si en una socie-

dad existe una desigualdad marcada en la distribución del ingreso, en los conocimientos, en la cultura, etc., pues esto limita las posibilidades de desarrollo de vastos sectores de la población.

### 3. *AMPLIACION DEL RADIO DE ACCION A TRAVES DE LA COOPERACION*

Una alternativa efectiva para superar en parte las limitaciones anotadas y aumentar de esta manera los beneficios de los individuos es la cooperación. La cooperación es considerada como un instrumento para aumentar el radio de acción de cada uno de los participantes en el grupo de cooperación y en consecuencia es un medio para que el individuo logre un mayor aprovechamiento de su libertad formal. A través de la cooperativa puede obtener beneficios cualitativa y cuantitativamente mejores v/o nuevos beneficios que en forma individual no los podría lograr. De lo anterior se desprende que en general un sujeto económico sólo estará dispuesto a cooperar con otros sujetos si logra con esta unión mejorar su situación personal. La mejoría puede ser económica, social, cultural, etc. Pero es importante recalcar que el individuo no va a cambiar sus objetivos personales al ingresar a un grupo de cooperación. Al contrario, busca a través de la cooperación superar ciertas barreras que en forma individual no puede lograr. Es por este motivo que en la teoría de la cooperación se descarta por lo general la cooperación altruista.

Pero volvamos a nuestra "cooperación interesada" y los beneficios concretos que se pueden lograr a través de ella para los cooperados. En forma general se puede decir que las ventajas de la cooperación se dan en tres aspectos fundamentales:

#### a) *Efectos de la Productividad*

Hemos visto que la capacidad de cada persona, y con esto la productividad de su actuar,

está limitada por una serie de circunstancias. Pero esta productividad puede aumentarse si se coordina con las actividades, recursos económicos, habilidades y conocimientos de otros individuos. La mayor productividad se puede lograr por medio de varias formas, de las cuales se destacan las siguientes:

- El caso más simple es la unión del trabajo físico de dos personas. Ej.: si una persona desea levantar y movilizar una piedra que supera su capacidad física, necesita la ayuda de otra persona. En este caso, se logra con la cooperación el objetivo de levantar y movilizar la piedra; sin embargo, la productividad resultante es sólo la suma de las productividades individuales.
- En caso de la unión del trabajo intelectual el resultado puede ser cualitativamente mejor que las decisiones individuales. El mejor resultado se debe a que las personas se complementan en sus habilidades, conocimientos etc. Este fenómeno se puede apreciar claramente en las sesiones de grupo, directorios, comités de trabajo, círculos de estudios, etc. Sin embargo, esta mayor productividad sólo se logra en grupos pequeños; grupos grandes pueden ser negativos para la productividad.
- Un efecto significativo sobre la productividad se logra en el caso de la cooperación con división de trabajo. En este caso cada miembro del grupo realiza la actividad en que más esté especializado conformando el conjunto de estas actividades parciales especializadas el producto final. La división del trabajo permite aumentar considerablemente la productividad individual de cada persona y del conjunto.

Ejemplos: en el Movimiento Cooperativo existen Institutos especializados en Educación Cooperativa, Financiamiento, Auditoría, conformando el conjunto de estos

organismos especializados un todo armónico orientado hacia un mismo fin. No se lograría la misma productividad si todos tuvieran que dedicarse a todas las actividades.

- Pero quizás el mayor efecto de la cooperación sobre la productividad se logra por el hecho que se crean unidades económicas más grandes que permiten operar con mayores volúmenes y obtener en esta forma economías a escala. Además, permite utilizar en el proceso productivo y distributivo nuevos métodos y tecnologías que en forma individual no son rentables y/o no son accesibles. Ej.: un campesino no podrá adquirir un tractor en forma individual y por lo tanto debería conformarse con el arado tradicional (limitación de la libertad formal); sin embargo, un conjunto de campesinos podrán adquirir un tractor y de esta forma aumentar su productividad y con esto su radio de acción. Es decir, la cooperación permite el acceso a nuevas tecnologías y procedimientos que racionalizan la producción y aumentan la productividad. Como se puede apreciar, se puede lograr a través de diferentes formas de la cooperación un mejoramiento significativo de la productividad de los entes económicos y con esto producir mayores beneficios a los miembros del grupo. Esto a su vez significa para los miembros aprovechar su libertad formal.

#### b) *Efectos de poder*

Hay un lema que dice "la unión hace la fuerza" que expresa justamente otro efecto importante de la cooperación. La asociación de los individuos en organismos de cooperación permite un mayor poder en la sociedad y en el mercado, lo que en efecto se traduce en mayores ventajas y beneficios para los miembros del grupo. Es así como los productores se unen para concentrar su oferta y con esto lograr mayor poder en el mercado, lo

que se traduce en mejores precios para sus bienes y servicios. A su vez los consumidores se organizan y concentran su demanda a través de cooperativas de consumo y forman "ligas de defensa del consumidor", con el objeto de contrarrestar los poderes y las imperfecciones existentes en el mercado y lograr con esto productos cualitativa y cuantitativamente mejores y a precios más bajos. La fuerza laboral se une en sindicatos para lograr mayores beneficios socioeconómicos para los trabajadores; los gremios se unen para defender sus intereses en la sociedad y en el mercado, etc. Estos ejemplos bastan para indicarnos que la cooperación es necesaria e indispensable para mantener y aumentar los beneficios de los asociados y aumentar el radio de acción de los individuos. Mientras mayores sean los poderes e imperfecciones que existan en el mercado y en la sociedad mayor es la necesidad de contrarrestar estos poderes con nuevos poderes.

Sin embargo, es necesario advertir que una excesiva concentración del poder puede tener efectos negativos sobre la economía y la sociedad y en consecuencia para los individuos. Es por este motivo que el Estado con sus leyes y decretos reglamenta e impide excesiva concentración de poder (leyes antimonopolios, prohibición de formar cooperativas entre comerciantes, etc.) y, si es necesario, lo va a eliminar, lo que es especialmente válido en una economía social de mercado.

#### c) *Efectos sociales*

A pesar de que este artículo está más bien enfocado desde el punto de vista económico, no quisiéramos dejar de mencionar que la cooperación también tiene efectos sociales sumamente importantes. Es así como la cooperación fomenta la solidaridad y la ayuda mutua entre los seres humanos, produce un efecto positivo en la seguridad personal de los individuos, tiene un efecto importante sobre la comunicación social, etc. Sobre la importancia de los aspectos sociales en la cooperación se puede consultar el artículo "Coope-

rativismo y trabajo social" de esta misma revista.

#### 4. LA COOPERACION Y LA PERDIDA DE AUTONOMIA

Hemos señalado que la cooperación es un instrumento para que los individuos puedan aumentar su radio de acción y en consecuencia tener un mayor aprovechamiento de la libertad formal. Sin embargo, la cooperación también tiene sus costos para los miembros del grupo.

En primer lugar, para lograr los beneficios de la cooperación se requiere recursos humanos y materiales cuyos costos deben ser solventados por los propios asociados. Este costo es a veces bastante sustancial y supera la capacidad de algunos individuos dejándolos fuera de los beneficios de la cooperación. El problema se presenta con frecuencia cuando los grupos que se asocian son de estratos sociales económicos bajos. Con respecto a la distribución de los costos materiales, entre los miembros del grupo debe existir una cierta proporcionalidad con los beneficios que obtiene cada individuo de la cooperación. En efecto, dado que el beneficio que obtiene cada individuo del grupo es por lo general diferente no es justo que los costos de la cooperación se dividan en partes iguales. Ejemplo: si dos campesinos deciden comprar un tractor en conjunto, utilizando un campesino el 80 y el otro el 20% de la capacidad del tractor, no sería justo dividir los costos de adquisición y gastos de operación en partes iguales. Es por este motivo que debe existir proporcionalidad entre costos y beneficios lo que en la teoría de la cooperación se conoce con el nombre de "Principio de Equivalencia"<sup>3</sup>.

Pero además de los costos materiales en la cooperación también existe otro tipo de costos. Pues, en términos generales, toda cooperación, junto con ampliar el radio de acción, lleva implícita también un estrechamiento de dicho campo de acción, lo que en la teoría de la cooperación se denomina "paradoja de la cooperación"<sup>3</sup>. En efecto, significa entregar recursos propios al organismo de cooperación, tomar decisiones colectivas de manera que el individuo ya no es tan libre como antes de la cooperación. Según la intensidad, los cooperados tendrán que sacrificar una mayor o menor parte de su independencia. Existen personas (ej.: artesanos, comerciantes, campesinos) que tienen un afán especial por la independencia y aceptan conscientemente un menor ingreso con el fin de conservar su independencia y no tener que coordinar y compartir sus actividades y decisiones con otras personas. Estas personas, por lo general, recién están dispuestas a cooperar cuando la supervivencia de su actividad está en peligro (ej. seguir como artesano, el campesino perder las tierras, etc.).

En consecuencia, la cooperación produce beneficios y costos y, por lo tanto, se debería suponer que las personas sólo cooperarán si ganan más de lo que pierden.

Pero la decisión al respecto no es fácil, porque por un lado los beneficios y pérdidas aparecen en campos distintos y no siempre en términos de dinero, lo que dificulta su valorización. Además existe un problema de tiempo. El costo de la pérdida de autonomía e independencia es un fenómeno que se produce de inmediato con el ingreso del individuo al grupo de cooperación. Sin embargo, los beneficios de la cooperación se producen desfocados y en forma paulatina. En grupos de cooperación en formación este problema es especialmente grave, porque el lapso entre el ingreso del individuo al grupo (costos) hasta

<sup>3</sup> En el caso de las cooperativas, el socio está relacionado doblemente con su empresa: como dueño y como usuario, lo que se denomina criterio de identidad (ver artículo de Estanislao Galofré en la presente revista). El principio de equivalencia es válido en las cooperativas en la relación socio-usuario.

<sup>3</sup> Ver al respecto E. Boettcher, Cooperación y Democracia en la Economía (en imprenta).

el logro de beneficios reales es bastante largo, lo que muchas veces desincentiva a una persona a ingresar a un grupo o se frustra una vez que haya ingresado.

Estos factores no-económicos son fundamentales de considerar si se desea tener éxito con un grupo de cooperación.

##### 5. *ESTRATEGIA PARA UN DESARROLLO EQUILIBRADO DE GRUPOS DE COOPERACION*

Resumiendo lo dicho hasta ahora, se puede decir que la razón fundamental que motiva a una persona a cooperar con otras es que puede lograr de esta manera aumentar su radio de acción y con esto su libertad. La cooperación produce diferentes ventajas, pero también costos para el individuo, existiendo un desglose entre los costos y la obtención de los beneficios, lo que produce una cierta reticencia y resistencia a la cooperación, lo que ha llevado muchas veces al fracaso y a la frustración.

En base a estos hechos creemos necesario, para terminar este breve artículo, indicar a grandes rasgos una estrategia de desarrollo que permita compatibilizar los costos y los beneficios. En esta estrategia se parte del supuesto que la cooperación debe ser voluntaria y entrar por convencimiento y no por la fuerza. La estrategia la vamos a desarrollar en base a un ejemplo del agro.

Supongamos que un grupo de productores agrícolas han agotado sus posibilidades para mejorar su situación en forma individual y deciden formar una cooperativa. Como no tienen experiencia en esta materia y han escuchado también de fracasos de cooperativas, están reticentes a no arriesgar demasiado capital y perder demasiada independencia. En base a estos antecedentes se pueden seguir las siguientes etapas de desarrollo:<sup>1</sup>

a) Formar una cooperativa de compras: que tiene como única función abastecer a los socios con insumos. Es decir, los

productores agrícolas concentran sus compras de insumos a través de la cooperativa, con lo cual se produce un efecto poder en el mercado que puede significar un abastecimiento más barato. ¿Qué sucede en este caso? Centralizar las compras es una función relativamente sencilla que puede realizarse a corto plazo sin grandes esfuerzos. Es decir, el socio puede ver a corto plazo los beneficios de la cooperación. A su vez, los costos de esta operación son relativamente bajos. El capital de operación puede ser bajo si se logra un crédito del proveedor o si los socios pagan en forma anticipada sus compras convenidas. Por otro lado, el costo en la independencia es mínimo pues el socio no está obligado a comprar sus insumos en la cooperativa y además en su predio agrícola actúa como antes con entera libertad. Como se puede observar es una cooperación sencilla que puede traer frutos a corto plazo sin mayores costos para los asociados. Si esta función es bien llevada, el socio probablemente se convencerá de las bondades de la cooperación y estará seguramente llano a seguir un paso más allá en la cooperación.

b) Como segunda etapa se podría implementar un sistema de asistencia técnica por parte de la cooperativa. En vez que cada socio contrate su propia asesoría puede ser más económico y racional contratar algún especialista en la cooperativa. En este caso la cooperativa asesora a los asociados cómo utilizar en forma más racional y productiva los insumos.

El efecto que se logra con esta función es aumentar la productividad del predio de los productores. Aquí los beneficios seguramente se van a concretar recién con la próxima cosecha, mientras que los costos materiales se producen de inmediato. Además, si el productor acepta la asesoría, pierde también a corto plazo autonomía de acción en su propio predio agrícola.

Como se puede apreciar, ya existe un cierto desfase entre beneficios y costos y la pérdida de independencia es mayor que en el primer caso. Pero si la función asesora es efectiva y produce un real aumento de la productividad, el socio seguramente estará dispuesto a cooperar también en otras funciones para así aumentar aún más su radio de acción.

- c) En una tercera etapa se podría agregar además de las funciones anteriores la comercialización conjunta. En este caso se centraliza la oferta y a través del efecto poder se pueden lograr beneficios sustanciales para los socios. Sin embargo, esta función requiere aún un mayor compromiso por parte del socio con la cooperativa, pues para una efectiva comercialización, el socio debe comprometerse en cuanto a tipo de producto, calidad, cantidad, fecha de entrega, etc. En otras palabras, el socio, una vez que se ha decidido a entrar en un sistema de comercialización, debe someterse a las decisiones de la mayoría que limitan su autonomía y radio de acción. Pero se supone que por otro lado los beneficios que se logran por una comercialización centralizada superan los costos.

Pero es difícil pensar que pueda tener éxito una cooperativa que desea comenzar de inmediato con la función comercializadora, sin que los socios hayan tenido experiencias en

funciones más sencillas que la comercialización.

También se puede pensar en otras etapas, como tener una agroindustria propia, o explotar en conjunto los predios agrícolas, etc. Pero cada uno de estos pasos requiere de un mayor compromiso por parte del socio, mayor pérdida de independencia, pero a su vez, seguramente, mayores beneficios individuales para los socios. Además a medida que se avanza en este proceso de integración cooperativa, cada vez es más difícil para el socio retirarse. Es decir, cada vez el proceso es más irreversible.

Pero este proceso de cooperativización es sólo factible si se pasa por diferentes etapas y por autoconvencimiento de los asociados. A nuestro juicio, siguiendo el ejemplo, es difícil de implementar en el agro de inmediato la producción colectiva entre los campesinos si no han existido experiencias anteriores en campos más sencillos de la cooperación.

Resumiendo, se puede decir que la cooperación es un fenómeno bastante complejo donde siembre deben tenerse en cuenta los intereses de los participantes del grupo que buscan permanentemente la superación de su radio de acción, de su libertad. Pero para lograr efectos positivos y permanentes de la cooperación es necesario seguir un proceso que va de lo más sencillo, con pocos costos y compromisos, a lo más complicado y complejo, que es la propiedad y producción colectivas.