



# Documentos

Publicación del Centro de Estudios de  
Sociología del Trabajo.

Nro 21 – Julio-Agosto de 1999

LA VENTAJA COOPERATIVA

Roger Spear

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS

## LA VENTAJA COOPERATIVA \*

**Roger Spear\*\***

\*Ponencia presentada el 29 de agosto de 1999 en la International Co-operatives Research Conference, organizada por la Alianza Cooperativa Internacional. Quebec City, Canadá.  
Traducción libre del texto en idioma inglés realizada por Andrea Levín.  
Revisión técnica Luisa Baigorria

\*\*Roger Spear es Presidente del Comité de Investigación de la Alianza Cooperativa Internacional y miembro de la Open University, UK.

## LA VENTAJA COOPERATIVA

Roger Spear

### Introducción

La tendencia internacional de desmutualizar a las cooperativas y mutualidades de servicios financieros, la conversión de cooperativas agrícolas, y el ampliamente difundido intento de Lanica de adquirir la cooperativa de consumo más grande de Gran Bretaña, han contribuido a crear como percepción pública que la idea cooperativa pertenece a una generación pasada.

Las investigaciones y estadísticas generales publicadas en los informes anuales de varios sectores del movimiento cooperativo indican que aunque existen señales de crecimiento y desarrollo, gran parte de la historia reciente del movimiento ha sido la pérdida de participación en el mercado y el retraimiento. Además, existiría una desconfianza popular muy generalizada sobre la continuidad de la importancia de la cooperación en el mundo moderno, junto con la desmoralización y un sentido de aislamiento aún en los niveles más altos de la administración cooperativa.

El contexto internacional de economías de transición en Europa oriental, la desregulación en gran parte del resto del mundo y la globalización, sólo han incrementado las presiones competitivas sobre las cooperativas en Gran Bretaña y en el exterior.

Sin embargo, estos problemas brindan al mismo tiempo, una gran oportunidad para responder positiva y enérgicamente. Existen numerosos ejemplos de innovación y buena práctica cooperativa, y un interés por revalorizar aspectos de la cooperación que "tienen impacto" en términos éticos y de negocios. Indudablemente, existe una fuerte percepción respecto de que un buen negocio y altos estándares pueden ser una combinación ganadora. Pero la base teórica de la ventaja cooperativa permanece poco clara y no puede, por lo tanto, avanzar sobre tales actividades. Resulta esencial abordar este tema para atender al problema y capturar el espíritu de la reafirmación de la ventaja cooperativa. Este trabajo tiene como propósito fortalecer nuestra comprensión teórica sobre la naturaleza de la ventaja cooperativa y las

características de las cooperativas que les confieren una ventaja económica y social.

Aunque las cooperativas son similares en la mayoría de los aspectos, la diferencia clave reside en el tipo de miembros; en tal sentido habrá ventajas diferentes asociadas a las dos formas principales de cooperativas, y este trabajo se ocupará principalmente de cooperativas de consumidores/usuarios (esto incluye vivienda, uniones de crédito y la mayoría de las mutuales); sin embargo, muchas de las ventajas también existen en otras formas de cooperativas -de productores (que incluye agrícolas, pesqueras, y cooperativas de trabajo como un caso particular- en que los productores se organizan colectivamente); las cooperativas con múltiples actores tendrán algunas de las ventajas de ambos tipos.

Un modo de explorar los factores pertinentes que hacen a la ventaja cooperativa consiste en analizar por qué han emergido las cooperativas, como una forma de empresa social, (y esto puede realizarse tanto del lado de la demanda como de la oferta). Este trabajo contribuye a una mayor comprensión de la ventaja cooperativa, en primer lugar a partir del relevamiento de la literatura sobre la emergencia y el desempeño de las organizaciones Sin Fines de Lucro (SFL), en segundo lugar ampliando el análisis para examinar la importancia de la confianza y el capital social, y en tercer lugar considerando los otros rasgos y valores estructurales de estas organizaciones que pudieran contribuir a la ventaja cooperativa.

## **1. Teorías económicas sobre la emergencia y el desempeño**

Existe una considerable literatura y evidencias que permiten afirmar que las organizaciones de la economía social (cooperativas, mutuales, y organizaciones voluntarias) ofrecen una respuesta a las fallas del mercado y las crisis del Estado. Si miramos retrospectivamente los tiempos de los pioneros de Rochdale y los orígenes de los servicios mutuales financieros, constatamos que su origen se basa en el excesivo poder de mercado de los operadores privados y en los emprendimientos sociales que se desarrollaron en respuesta a esta situación.

Los estudios sobre el surgimiento de los emprendimientos sociales han estado dominados por teorías economicistas del sector no lucrativo:

Teorías de la demanda (como las fallas del Estado/mercado)

Teorías ofertistas (emprendedores sociales)  
Dinámica de elección institucional (factores históricos y contextuales)

Esto parece sobreenfatizar el enfoque económico de los emprendimientos sociales y subestima los factores asociativos y los movimientos sociales que inciden en su emergencia. Tampoco considera la gran diversidad de empresas sociales (aún dentro del sector SFL), y el hecho que frecuentemente estas empresas cambian a través del tiempo a causa de la burocratización, la profesionalización y las presiones del isomorfismo institucional.

Aún así, las teorías sobre organizaciones SFL constituyen un marco conveniente para examinar la emergencia de las cooperativas como una forma de emprendimiento social. Las cooperativas y las organizaciones SFL guardan muchas similitudes. Aunque en la mayoría de los casos las cooperativas pueden distribuir ganancias, están limitadas de varias maneras (ver Levy, 1997) y existe un principio cooperativo que establece que debe haber limitaciones en la distribución de la ganancia/excedente). Además, cualquier distribución de excedentes se realiza entre los miembros de la cooperativa. Existen paralelos con las teorías de las organizaciones SFL, y con la teoría económica de la organización lucrativa. Por ejemplo, el trabajo de Hansman (1987) aporta una rica fuente de ideas teóricas para el desarrollo de una teoría de la emergencia cooperativa y en consecuencia de la ventaja cooperativa. Sin embargo, mientras que en principio todas las teorías del surgimiento que se detallan a continuación se refieren a las cooperativas, no todos concuerdan en cuanto al peso que tienen; por ejemplo Hansman considera que en general las cooperativas de consumo surgieron a partir de situaciones monopólicas (excepto en el caso de las mutuales de seguro de vida -estructuradas como cooperativas de consumidores)

En consecuencia, la teoría de la empresa SFL puede subdividirse: por un lado la referida al *rol* de las SFL y por otro la concerniente a su comportamiento (o desempeño). Las SFL pueden diferenciarse de acuerdo a la fuente de ingreso (los aportantes pueden ser donantes o clientes) y al modo en que son controladas (mutuales: -controladas por aportantes, o empresariales -controladas por consejos de administración que se autoperpetúan). Esto da lugar a un cuadro de doble entrada: modo donante/comercial vs. mutual/empresarial; las

cooperativas se encuentran claramente más cerca del espacio mutual/comercial de esta tipología.

<b>Clasificación</b>	<b>Mutual</b>	<b>Empresarial</b>
Donante		
Comercial	(cooperativas)	

A continuación se considera un número de teorías económicas relacionadas con la emergencia y el desempeño, incluyendo factores de demanda y oferta, y en particular la teoría de la falla de contrato, la que provee una fuente rica en ideas teóricas.

#### *Teoría de la emergencia y de la falla de contrato*

Un extensa área de bienes y servicios es cubierta por la teoría de la falla de contrato (Arrow 1963; Hansman, 1987). Aquí se argumenta que en los casos donde resulta difícil juzgar la calidad de los bienes/servicios (por ejemplo el cuidado de niños), existe la preocupación que una organización lucrativa desarrolle un “comportamiento oportunista” para explotar esta situación, proveyendo servicios de calidad inferior. En tales casos es más probable que la población confíe más en organizaciones sin fines de lucro, dado que estas tienen menos incentivos para aprovecharse de sus clientes por las limitaciones en la distribución de la ganancia, que impide que los que controlan la organización se beneficien en forma personal. Hansman también sostiene que esta ventaja debe medirse con las ineficiencias relativas de las organizaciones SFL (acceso al capital y falta de incentivos para minimizar costos).

Los principios generales subyacentes a esta explicación se relacionana con la existencia de ciertas situaciones en que una distribución asimétrica de información (falta de información disponible para el usuario) y una falta de oportunidad para monitorear la cantidad y la calidad del servicio provisto, significa que existe una falla en los procesos contractuales comunes, dando lugar a la aparición de organizaciones SFL en tales situaciones. Una cooperativa de consumo/usuarios tendría ventajas (y desventajas?) similares ya que cualquier excedente se distribuiría entre los usuarios.

Existe un número de factores que pueden exacerbar los problemas institucionales que subyacen en este tipo de falla de contrato. En primer lugar, muchas veces el comprador de un servicio puede no ser el usuario directo, por ejemplo un padre que contrata servicios de guardería; en segundo lugar, allí donde el servicio es generalmente a largo plazo, los usuarios pueden aparecer “cautivos”, en el sentido que el costo de salida puede resultar muy alto, por ejemplo una persona de edad avanzada en un hogar de ancianos; y en muchos casos puede haber una “inercia del consumidor” en gran parte producto de un deseo de evitar los costos de transacción de realizar un continuo monitoreo de la calidad del servicio (y una búsqueda de mejores alternativas) -por lo tanto el consumidor tenderá a “salir” sólo después de haberse dado cuenta que se ha producido un decaimiento sustancial en el servicio.

En tales casos la empresa SFL y la cooperativa -por motivos similares-, tendrán una ventaja competitiva, pues sus restricciones en la distribución de la ganancia (o dividendos del usuario asociado) generan confianza porque los administradores tienen menos incentivo para desarrollar “comportamientos oportunistas” y en el caso de las cooperativas es más probable que los administradores se desempeñen en línea con las preferencias de los usuarios (dado que los retornos a los miembros son una medida clave de desempeño). En muchas situaciones el Estado juega un rol de monitoreo complementario (a través de sus instancias impositivas y de regulación) ayudando a asegurar que las organizaciones SFL y cooperativas se comporten de acuerdo a sus respectivas reglas de distribución de ganancias (tales instancias reguladoras pueden tener desventajas en mercados en vías de desregulación, tanto para los consumidores/miembros, si hay un descenso en el monitoreo, como para la organización si el poder regulador permanece mientras los competidores privados están relativamente desregulados).

Es necesario destacar que las fallas de contrato varían en importancia dependiendo del producto o servicio que se intercambia, por ejemplo, algunos bienes son fáciles de inspeccionar mientras otros son bien conocidos y están estandarizados. Aunque para la mayoría de los bienes y servicios hay una situación de asimetría de información, donde el consumidor no posee la suficiente información para confiar totalmente en su compra. Los productos alimenticios son actualmente uno de los ejemplos más notables en donde se advierte la presencia de un riesgo tras otro. Por ejemplo, el síndrome de la vaca loca en la carne,

salmonela en el pollo, GMO en los vegetales (y a través de los porotos de soja, en muchas comidas procesadas); además, los consumidores están comenzando a mostrar una mayor preocupación por cuestiones éticas y ambientales que son difíciles de monitorear. Por ejemplo, la sustentabilidad de las fuentes de materia prima, dónde se invierten los ahorros; a su vez, el potencial para el “comportamiento oportunista” está siempre presente en contratos a largo plazo, aún cuando un consumidor ha estado atento a la transacción inicial. Por consiguiente, las empresas de servicios financieros pueden aprovecharse de la “inercia de los consumidores” para cambiar la condiciones pactadas para ahorros o préstamos una vez comprometido el consumidor.

Es probable que tales preocupaciones disminuyan en los casos donde existen razones poco propicias para confiar en una empresa. En consecuencia, existe una dimensión de confianza en casi todos los bienes y servicios que pueden darle a las cooperativas una ventaja competitiva.

Esto, sin embargo, no resuelve problemas institucionales entre los asociados, los usuarios y el administrador (ver Spear, 1997 para una discusión más detallada sobre cuestiones de conducción en organizaciones basadas en asociados), aunque los trabajadores que se convierten en miembros de cooperativas de consumo pueden resolver algunos problemas institucionales. Sin embargo en las empresas SFL y las cooperativas tiende a disminuir la probabilidad que los administradores se involucren en comportamientos oportunistas con fines de ganancia personal.

#### *Emergencia cooperativa y excesivo poder de mercado*

No es necesario remontarse en la historia de las cooperativas y mutuales para advertir que con frecuencia se forman allí donde estos problemas de contrato son relativamente menores, pero donde hay abusos, generalmente a través de un poder de mercado monopólico u oligopólico. Como respuesta a tales situaciones algunos grupos de consumidores o productores encuentran que la forma cooperativa es más confiable estructuralmente y menos propensa a generar una situación de explotación (los excedentes vuelven a los asociados), y que facilita el ingreso al mercado (particularmente si sus miembros fundadores se encontraban en desventaja relativa). Por ejemplo, en Gran Bretaña, las cooperativas de Rochdale se formaron para combatir

la baja calidad y el alto precio de los alimentos, las sociedades de construcción se constituyeron para luchar contra las excesivas ganancias de los bancos, y más recientemente los pequeños/medianos granjeros están formando mercados de granjeros (algunos de los cuales son cooperativas de productores) para combatir el excesivo poder de mercado de las 4/5 grandes cadenas de supermercados. Por lo tanto, las cooperativas están constituidas (según esta teoría) para combatir la excesiva concentración del mercado, por actores con débil poder de mercado; además tales cooperativas con frecuencia ayudan a estabilizar el mercado para dichos actores (por ejemplo contribuyen al manejo del riesgo de variación en los precios de los productos para los granjeros).

Este argumento se fortalece en contextos en que el capital social es accesible a grupos más débiles para ayudarlos a sobreponerse a los problemas de ingreso y de barreras del mercado (capital social=confianza y normas de reciprocidad en redes -ver a continuación).

### *Emergencia cooperativa y bienes cuasi públicos*

En situaciones en que el Estado es un importante proveedor de bienes y servicios, las cooperativas y las organizaciones SFL pueden formarse por dos tipos de motivos (James, 1987; Weisbrod, 1977) porque el Estado no provee cantidad o calidad (no diferencia el servicio/ producto de manera lo suficiente como para atender a los gustos de sus distintos usuarios); en otras palabras el Estado tiende a satisfacer un mínimo de requerimientos para el total de los servicios; y dado que por su naturaleza burocrática provee servicios estandarizados uniformes. Aparecen oportunidades para las cooperativas y las organizaciones SFL, particularmente en salud y educación, allí donde su pequeño tamaño y mayor inclinación empresarial les permite satisfacer las necesidades de un espectro de usuarios.

Las organizaciones ideológicas (especialmente las religiosas, aunque también las políticas, los sindicatos y las étnicas) son los grupos más comunes en la conformación de tales proveedores privados. Dado que la motivación empresarial es de naturaleza ideológica más que de logro personal, las cooperativas y las organizaciones SFL son las formas más pertinentes.

Además, las organizaciones SFL tienen una ventaja competitiva en cuanto al recurso de trabajo voluntario, y en cuanto al acceso a donaciones. En consecuencia, en el sector de los bienes cuasi públicos, una base de costos más baja y un empresariado religioso (para mantener o incrementar el número de sus adherentes) parecen ofrecer una razón alternativa respecto a la emergencia, más que a la falla de contrato. La ventaja competitiva en relación con el sector público es una base de costos más baja, la habilidad de diferenciar los productos/servicios (especialmente en términos religiosos, étnicos y lingüísticos), y una mayor flexibilidad de operación.

Con relación a las organizaciones SFL, las cooperativas no tienen las ventajas del menor costo (excepto en países como Italia donde es común encontrar voluntarios en cooperativas sociales), pero con frecuencia ponen un mayor énfasis sobre la membrecía la que garantiza el acceso a los servicios y una “voz” en relación con la naturaleza del servicio provisto. La significativa presencia de las cooperativas en dichos sectores en todo el mundo indica que esto ofrece algún tipo de compensación aunque para una explicación más completa se deben analizar factores históricos y contextuales que influyen sobre la elección institucional entre cooperativas y organizaciones SFL.

Argumentos similares pueden aplicarse a las actividades artísticas (por ej. las orquestas) pues ellas frecuentemente tienen un “producto” que guarda cierta similitud con un bien público; el Estado con frecuencia provee un subsidio; y los que realizan la actividad muchas veces desean tener “voz”. Distinto énfasis sobre estos factores llevaría a un club o a una cooperativa de consumo (o SFL), o a una cooperativa de productores (o mutual SFL).

#### *Factores de la oferta - empresariado*

Se dice que las cooperativas tienen un problema de empresariado; esto se debe en parte a que los teóricos aplican teorías neoclásicas, cuyos supuestos no se ajustan a las motivaciones de los empresarios cooperativos. Esto representa un área sobre la cual se podrán realizar futuros estudios (el estudio acerca del empresariado en organizaciones SFL ha mostrado la importancia de la organización religiosa y de la motivación religiosa de los empresarios en la formación de nuevas organizaciones SFL – tal como ya se señaló, ver también James, 1987). En forma similar parecería que las redes y los factores

organizacionales/institucionales son importantes en la creación de nuevas cooperativas (por ej. las agencias de desarrollo cooperativo dentro del sector de las cooperativas de trabajadores de Gran Bretaña, y el rol empresarial del Banco de Mondragón. Los factores que influyen la elección institucional (a continuación) son sin lugar a dudas centrales para una comprensión más completa de esta área.

*Elección institucional: factores histórico-contextuales y mercados de cooperativas*

Esta perspectiva ha surgido más desde los abordajes sociológicos, aunque algunos enfoques de la dependencia en economía son similares. En términos generales los contextos en donde operan las cooperativas son mercados con diferentes niveles en cuanto a adquisiciones del Estado, regulación estatal, y poder de mercado del sector privado. Existen numerosos ejemplos de competencia desleal por parte de empresas privadas contra las cooperativas; ya han existido muchos casos de mercados protegidos para cooperativas, aunque cada vez menos en la actualidad. Estos factores contextuales, determinados históricamente, influyen en las posibilidades estratégicas de las cooperativas (tanto en términos de su formación como de su crecimiento). En el espacio disponible sólo es posible mencionar el espectro de los factores involucrados, y dejar para otros, el análisis de estos factores en contextos específicos.

Legislación y regímenes impositivos -mientras estos pueden ser importantes para dar protección a un tipo de organización, es conveniente mantenerlos actualizados, pues de otro modo pueden resultar restrictivos; esto se produce particularmente en los marcos regulatorios (ver a continuación).

Marcos Regulatorios -por ej. la legislación para mutuales en Gran Bretaña era muy restrictiva para sus operaciones en un contexto de desregulación y constituía un factor de desmutualización. De manera similar, la regulación de la economía informal por ej. en el cuidado a domicilio, influye en el alcance de las empresas independientes.

Programas de desarrollo impulsados por el Estado -esto se refiere por un lado a asegurar ventajas similares a las empresas privadas comparables; y por otro al apoyo a las cooperativas por

sus beneficios sociales, en casos donde la asistencia estatal puede resultar desventajosa, a menos que haya una negociación para compensar la provisión de tales beneficios, por ej. las cooperativas sociales italianas que proveen integración al trabajo para grupos marginados.

Cuasi – mercados: el alcance de las contrataciones del Estado y las barreras al ingreso en los mercados de servicios sociales, por ejemplo. La naturaleza de tales mercados está íntimamente relacionada con el alcance del sistema de subsidios estatales.

Cooperación informal (capital social) – mientras el desarrollo de los sistemas de software Linux sería la historia exitosa más reciente, el alcance de la cooperación informal entre los individuos y las cooperativas puede en gran medida fortalecer al sector cooperativo.

Tamaño del sector, imagen e influencia política – cuanto más grande es el sector cooperativo y mayor su influencia, más probablemente podrá resolver de modo favorable algunos de los factores mencionados anteriormente.

Factores culturales en la elección – en muchos países por ejemplo, las organizaciones SFL son mejor aceptadas en servicios sociales que las cooperativas, aunque en otros ocurre lo contrario.

La particular configuración de estos factores tendrá influencia sobre el alcance de la ventaja de la cooperativa que surja de otras consideraciones (por ej. falla de contrato o respuesta al monopolio).

### *Desempeño*

Existe abundante literatura económica neoclásica acerca del desempeño de las organizaciones SFL y sobre las cooperativas de trabajadores, y una cantidad cada vez mayor acerca de problemas institucionales en las cooperativas (Nilsson 1998, Spear, 1996; ver Defourny y Spear para la discusión acerca de la ventaja de las cooperativas de trabajadores). Los modelos desarrollados varían en cuanto a sus postulados, y consecuentemente en sus conclusiones; sin

embargo la revisión de algunos de los temas centrales resulta informativa dado que destaca los riesgos y el potencial:

Subcapitalización y subinversión – se sostiene que el costo del capital para las cooperativas será más alto que para las organizaciones lucrativas, por lo tanto habrá una tendencia a subinvertir; aunque esto pareciera depender del grado en que el crecimiento orgánico basado en ganancias reinvertidas resulte ser una estrategia viable.

Crecimiento – debido a la subcapitalización y a factores de tipo empresarial (ver más arriba) el crecimiento puede ser menor que en las organizaciones SFL.

Eficiencia productiva – se sostiene con relación a las organizaciones SFL, las cooperativas tendrán incentivos para minimizar costos, pero en el caso de asociados muy numerosos, los problemas institucionales pueden reducir estos incentivos con respecto a las organizaciones SFL.

Eficiencia social – aunque es claro que las cooperativas existen principalmente para servir a sus miembros, esta meta se ve afectada por los principios y valores cooperativos, muchos de los cuales servirán para reducir inequidades y desventajas entre los miembros, empleados y la comunidad en general. El alcance del costo económico que tendrán tales valores éticos variará; pues en algunos casos los valores éticos pueden tener valor económico (cf. la postura ética de los bancos cooperativos en Gran Bretaña que ha contribuido a mejorar su desempeño económico). En cualquier caso es probable que los beneficios sociales de las cooperativas sean mayores que los de las organizaciones lucrativas, pero posiblemente menores que los de las organizaciones SFL.

### *Conclusiones*

Es posible esbozar las siguientes conclusiones tentativas sobre la naturaleza de la ventaja cooperativa:

- Las cooperativas constituyen una respuesta efectiva a las fallas del Estado y del mercado.

- Las fallas de contrato son un área en donde las cooperativas y las organizaciones SFL pueden tener utilidad (es decir, para bienes/servicios intangibles en donde es difícil evaluar la calidad).
- En tales situaciones, la confianza constituye una de las principales ventajas cooperativas para los usuarios/consumidores.
- Aunque existe un componente de confianza en casi todos los bienes y servicios, que puede ser explotado por la ventaja cooperativa (frente a la reputación obtenida a través de la marca).
- Las cooperativas constituyen una respuesta efectiva para actores más débiles en mercados monopólicos/oligopólicos. Pero cuando esas condiciones se modifican, las cooperativas establecidas en dichas circunstancias deben también adaptar sus estrategias. Puede haber un considerable retraso en la decadencia de las organizaciones cuyas condiciones de emergencia han cambiado.
- Pueden preferirse las cooperativas antes que el Estado como proveedores de servicios de salud, de educación y de servicios sociales aunque podrían fortalecer su posición (con relación a organizaciones SFL) a través de la reducción de sus costos por medio de la incorporación de trabajo voluntario.
- La capacidad empresarial es una cuestión importante para las cooperativas si han de lograr su potencial para atender a las fallas del mercado/Estado.
- De la misma forma, la subinversión y el crecimiento son cuestiones centrales que deben atenderse, aunque la eficiencia productiva de las cooperativas es probablemente mayor que la de las organizaciones SFL y la eficiencia social es una ventaja (siempre que sea reconocida y tenga financiamiento adecuado).

## **2. Confianza y capital social**

Existe una creciente aceptación (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995) acerca del hecho que para las empresas, las regiones y aún las naciones, el desempeño económico puede verse fuertemente influenciado por la calidad de la relación entre las personas; ejemplos típicos son el distrito industrial del norte de Italia, organizaciones público/privadas tales como el MITI en Japón, y en varias ciudades en el

norte de Italia. El término capital social ha sido utilizado para caracterizar la calidad de tales relaciones, y las características claves de ese capital consisten en que la comunidad u organización social tenga confianza en normas y redes que mejoren la efectividad de sus actividades económicas y sociales organizadas.

La confianza resulta central para establecer el capital social a través de normas de reciprocidad dentro de las redes económico/sociales. Repetidas transacciones ayudan a crear una reputación para la confiabilidad e integridad. Los beneficios refuerzan las normas, el nivel de confianza y la fortaleza de las relaciones en red. Es interesante explorar hasta qué punto la naturaleza asociativa de muchas cooperativas y sus fuertes lazos con la comunidad proveen una base especialmente favorable para la utilización del capital social, en su reproducción y acumulación.

Los rasgos clave de (algunas) cooperativas que favorecen la creación y utilización de capital social son:

- Fuertes relaciones comunidad/empresa
- Buenas redes de usuarios
- Compromiso de los trabajadores
- Proceso democrático

Una idea central es que las redes de relaciones de alta confianza y reciprocidad permiten el desarrollo de transacciones económicas y actividades más eficientes. También posibilitan que los recursos externos a la organización puedan ser incorporados a las actividades económicas a través de dichas redes. El efecto potencial puede ser tan grande que Putnam sostiene que en este siglo ésta es la principal causal de la diferencia entre el acentuado desempeño económico y la sociedad civil en el norte de Italia comparada con el sur de Italia.

Existen dos conclusiones importantes: en primer lugar que las cooperativas fortalecen a la sociedad civil y esto tiene un considerable impacto económico (y también un impacto social) dentro de una comunidad; y en segundo lugar, que las cooperativas facilitan relaciones de alta confianza que mejoran la eficiencia económica dentro de la organización. Además, (como ya se señaló) la existencia de capital social facilita la formación de cooperativas (proceso empresarial) que

combaten a las fallas de contrato, pero que, en especial, permiten que actores débiles se enfrenten a una excesiva concentración del mercado.

### **3. Valores y otros rasgos cooperativos**

Las cooperativas sostienen valores éticos: autoayuda, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, etc.; junto con principios que fomentan la apertura, la autonomía e independencia, la educación, la cooperación entre las cooperativas y la preocupación por la comunidad. Su énfasis sobre la “voz” le da a sus miembros mayor influencia que a otros actores comparables (consumidores o empleados). En las cooperativas de trabajadores estos resultados pueden llevar a lograr una mayor eficiencia a causa de una fuerza de trabajo más autoorganizada y con capacidad de decisión.

En un mercado crecientemente ético y ambientalista, dichos valores, *ceteris paribus*, aportan una cantidad de ventajas: un atractivo para los consumidores preocupados por las cuestiones ético/ambientales; un atractivo para los empleados en una época en que el conocimiento cuenta cada vez más y hace que su empresa valore la educación; una preocupación por la comunidad que con frecuencia se traduce en medidas de apoyo; y una orientación hacia la cooperación interorganizacional la que, dado el actual interés estratégico en la agrupación de empresas cooperantes, debería conducir a mejorar el desempeño económico. Muchos de estos valores y principios también fortalecen al capital social (y a la confianza inherente) de la empresa cooperativa, su habilidad para reproducirlo y desarrollarlo dentro de su comunidad. Todo esto implica una ventaja asociada a las relaciones territoriales y comunitarias.

### **4. Resumiendo la ventaja cooperativa**

Esto no constituye un punto de vista definitivo sino que está basado en un enfoque sobre la ventaja teórica y potencial que no necesariamente puede ser alcanzada. Hecha esta advertencia, resumamos los rasgos clave de la ventaja cooperativa.

En primer lugar su efectividad para responder a las fallas del mercado y las crisis del Estado.

En segundo lugar, en términos teóricos existe con frecuencia una asimetría de información – en otras palabras el consumidor posee mucha menos información que el productor y el comportamiento oportunista por parte del productor puede aprovecharse de esta ventaja

en la información. En el caso de las máquinas de lavar la ropa uno puede ver el tipo de producto que compra, pero en el caso de un servicio como el cuidado de ancianos, gran parte de la calidad del servicio se contrata en base a la confianza.

Las cooperativas tienen un importante rol en la resolución de dichos problemas porque en general son vistas como más confiables, menos propensas a desarrollar comportamientos oportunistas y aprovecharse del consumidor. Esto significa que hay costos inferiores de monitoreo para controlar que no existe explotación y que se está ofreciendo buena calidad.

En la práctica, existe un componente de confianza en muchos bienes y servicios. Por ejemplo, en alimentos hay actualmente mucha preocupación con respecto a qué es exactamente lo que estamos comiendo y se puede suponer que las cooperativas tienen una ventaja única en cuanto a informar al cliente, a realizar campañas en favor de mejores estándares, a ser más confiables desde el punto de vista del consumidor (por ej. la campaña de CWS sobre los estándares alimenticios, la ética del Banco Cooperativo en cuanto a dónde se invierte el dinero). Por lo tanto es más probable que tengan una operatoria ética y una imagen positiva.

Tienen ventajas en los mercados de salud, educación y servicios sociales. También poseen una orientación hacia el mercado pero con las ventajas adicionales de los beneficios sociales.

En tercer lugar, las cooperativas son participativas por definición y otorgan poder a la gente y de esta manera aprovechan más efectivamente los recursos que esa gente aporta a la organización.

Generalmente poseen cualidades de flexibilidad y resistencia. En ese caso, se dice que la dinámica de los salarios y condiciones en las cooperativas de trabajadores tienen un efecto macroeconómico positivo (por ej. los trabajadores del sector cooperativo tienen menos inflación, y menos desempleo en épocas de recesión).

En cuarto lugar, las cooperativas son singularmente aptas para potenciar el espíritu de autoayuda de los individuos. Son instrumentos efectivos para asistir a los actores más débiles en su lucha contra la concentración del mercado. Se basan en la solidaridad dentro de la comunidad, amplían relaciones más sólidas dentro de una comunidad o territorio y construyen capital social para desarrollar una sociedad civil mejor.

El capital social, por supuesto, es un término muy popular actualmente y se usa en contextos variados. Uno de los autores que más ha contribuido a los debates actuales acerca del mencionado concepto sostiene que la diferencia entre Italia del norte e Italia del sur fue que el sector asociativo voluntario y la naturaleza cooperativa de la sociedad septentrional crearon relaciones de confianza y de solidaridad comunitaria mucho más fuertes que en el sur. Este hecho tuvo beneficios económicos considerables así como importantes beneficios para la sociedad civil.

En quinto lugar, las cooperativas tienen una eficiencia social mucho mayor, a través de los beneficios sociales de la delegación del poder, de los lazos comunitarios y de otro tipo, y el esquema para evaluar el desempeño debería incorporar no sólo la eficiencia económica sino también la eficiencia social. Esta eficiencia será más visible si existe un desarrollo paralelo de instrumentos, por ejemplo en la forma de auditoría social y una nueva contabilidad social que incluya la evaluación de costos y beneficios sociales que tienen para la comunidad los diferentes contratistas o proveedores de bienes y servicios sociales.

A través del fortalecimiento de las estrategias empresariales y de crecimiento, ellas pueden reafirmar de manera más completa la ventaja cooperativa.

### Referencias

- Arrow, K (1963) Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care, *Am. Econ. Review* 62:777-95.
- Defourny, J and Spear, R (1995) Economics of Co-operation, in Spear R and Voets, H (1995) *Success and Enterprise*, Avebury, Aldershot, Hants.
- Fukuyama, F (1995) *Trust*, Penguin, London, England.
- Hansmann, H (1987) Economic Theories of Non-Profit Organisation, in Powell W. (ed)
- James, E (1987) The Non-Profit Sector in Comparative Perspective, in Powell, W (ed.)
- Levy, Y (1997) Paper to ICA Research Conference, Bertinoro, Italy.
- Nilsson, J (1998) Agency theory in Agricultural Co-ops, ICA Research Conference, Cork, Ireland.
- Powell W (ed.) (1987) *The Non-Profit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven.
- Putnam, R (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.

- Spear, R (1996) Governance in Member-based Organisations, ICA Research Conference, Tartu, Estonia.
- Spear, R (1997) Co-operative Entrepreneurship, ICA Research Conference, Bertinoro, Italy.
- UN Dept for Policy Coordination and Sustainable Development with ICA (1995) Co-operative Enterprise in the Health and Social Care Sectors, New York.
- Weisbrod, B (1977) The Voluntary Non-Profit Sector, D.C. Heath, Lexington, Mass.