

Principales Desafíos de las Cooperativas en Venezuela

Camila Piñeiro Harnecker

camila.pineiro.harnecker@gmail.com

Mayo 2008

Una versión más corta fue publicada en *Cayapa: Revista de Economía Social Venezolana* #15 (enero-junio de 2008), pp. 37-60. Esta es la tercera de tres partes. La primera, “Democracia Laboral y Conciencia Colectiva en Venezuela. Un Estudio de Cooperativas”, fue publicada en *Temas* #50-51 (abril-septiembre de 2007), pp. 99-108. La segunda, “Conciencia social y planificación democrática en las cooperativas venezolanas” apareció en *Temas* #54 (abril-junio de 2008), pp. 14-24.

Palabras claves: cooperativas, autogestión, participación, motivación, eficiencia, desarrollo humano, solidaridad, conciencia colectiva, conciencia social, socialismo, empresas de producción social, propiedad social, planificación democrática, Venezuela

Resumen: Este trabajo analiza los principales desafíos que las cooperativas de producción están enfrentando en Venezuela, a partir de un estudio empírico de 15 de estas organizaciones socioeconómicas, entrevistas a conocedores del cooperativismo en esa nación, y una revisión bibliográfica sobre el tema. Mi investigación encontró que un número considerable de cooperativistas venezolanos presentan deficientes capacidades administrativas y técnicas, así como problemas de motivación. Las cooperativas tienen también grandes dificultades para competir con sus contrapartes capitalistas por insumos y clientes. Su dependencia de instituciones estatales para tener acceso a capital y contratos de venta también está poniendo en peligro su sustentabilidad. Y esta situación es agravada por la escasa integración que existe entre ellas. Para vencer estos desafíos, las cooperativas venezolanas deben coordinar sus actividades entre ellas y con las comunidades. Una tal coordinación o planificación democrática además serviría para consolidar sus principios éticos y organizativos, y para transformarlas en verdaderas empresas socialistas que satisfagan necesidades sociales efectiva y eficientemente.

El número de cooperativas en Venezuela ha aumentado superlativamente en los últimos años, haciendo ese país el segundo—después de China—con el número más alto de esas organizaciones (Gil, 2005). De menos de 1,000 cooperativas en 1998, hay ahora entre 30,000 y 60,000 aproximadamente en funcionamiento.¹ El extraordinario crecimiento en el número de empresas democráticamente administradas por los trabajadores (es decir, autogestionadas) en Venezuela ha sido, más que un proceso espontáneo desde abajo, en gran medida el resultado de políticas públicas que las promueven.²

Algunos años después del comienzo de esta nueva ola de cooperativas (la mayoría fueron creadas después del 2003) hay importantes preguntas sobre su sustentabilidad así como el papel que estas empresas autogestionadas deben jugar en la economía venezolana. De hecho, uno de los factores que llevaron a la derrota del referéndum de reforma constitucional solicitado por el

presidente venezolano Hugo Chávez en diciembre del 2007 fueron los cada vez más notables problemas de los programas sociales implementados por su gobierno, entre ellos aquellos que promueven las cooperativas (Wilpert, 2008; Ellner, 2007). La creación de decenas de miles de nuevas cooperativas ha contribuido ciertamente a la disminución del desempleo y el aumento del empleo formal.³ Pero las cooperativas de producción, especialmente agrícola, han decepcionado la expectativa de que ellas contribuirían a aliviar la creciente escasez de productos básicos.

Aunque más de 184,000 cooperativas estaban registradas en marzo de 2007, sólo 30,000-60,000 (17-34 por ciento) de ellas parece estar en funcionamiento. Esto ha creado interrogantes sobre cuántas de ellas fueron creadas meramente para aprovecharse del financiamiento público y desaparecieron sin nunca haber comenzado a operar. Pero en mi opinión sería más importante estudiar aquellos factores que han llevado al fracaso económico y social de un número indeterminado pero significativo de cooperativas que sí intentaron funcionar como tales en esa nación. En este trabajo yo analizo los principales desafíos que las cooperativas venezolanas están enfrentando.

La evidencia empírica que empleo es el resultado de un estudio de 15 cooperativas de producción⁴ ubicadas en tres regiones venezolanas (la capital de la nación, Caracas, y los estados de Lara y Mérida) que conduje entre junio y agosto del 2006. Debido al poco tiempo que dispuse para realizar la investigación, y para hacer mi muestra más fácilmente comparable, me enfoqué intencionalmente en cooperativas de producción no agrícolas con al menos un año de operación.⁵ Las cooperativas que estudié son de producción de comida (4), construcción (3), textil (3), calzado (1), herrería (1), y lana artesanal (1). Por tener circunstancias similares a algunas cooperativas en mi muestra, decidí incluir dos casos de cooperativas de servicios turísticos. A pesar de que mi muestra no es representativa del universo completo de cooperativas venezolanas, puedo generalizar los resultados de mi investigación analizados aquí gracias al empleo de fuentes secundarias así como numerosas entrevistas con personas conocedoras de su situación.⁶

ACCESO A CAPACIDADES ADMINISTRATIVAS Y TÉCNICAS

Las cooperativas, como cualquier organización económica, deben llevar la contabilidad, usar sus recursos financieros efectivamente, organizar la producción de manera que los recursos productivos (insumos, maquinaria, tecnologías, información, fuerza de trabajo, etc.) sean usados eficientemente, asegurar proveedores de insumos y compradores de sus productos, cumplir con las regulaciones y legislaciones pertinentes, entre otras tareas administrativas y técnicas. Dependiendo de la complejidad del proceso de producción así como de los estándares y prácticas de contabilidad,

contratación y normas legales establecidas, los trabajadores de empresas autogestionadas pueden encargarse ellos mismos de su realización, o contratar administradores y técnicos externos (que no sean miembros). Una alternativa intermedia es que las empresas tengan acceso a los servicios de consultores especializados que les guíen en la toma de esas decisiones a la vez que le vayan transmitiendo sus conocimientos.

Uno de los mayores desafíos que las cooperativas venezolanas tienen se debe a que la inmensa mayoría de ellas, sobre todo aquellas creadas después de 1999, están formadas por miembros de los sectores más marginalizados históricamente en ese país. Más del 85 por ciento del total de 229 cooperativistas que estudié son mujeres, y más del 72 por ciento no tenía ninguna experiencia de trabajo no doméstico anterior, ni siquiera en el sector informal. Esta escasa experiencia con tareas administrativas y técnico-productivas de los miembros, combinada con su relativamente bajo nivel educativo, dificulta considerablemente que ellos aprendan tareas gerenciales tan sencillas como la contabilidad básica. De hecho, el superintendente de SUNACOOOP, Juan Carlos Alemán, ha reconocido que los problemas más comunes entre las cooperativas venezolanas son de tipo administrativo debido sobre todo al desconocimiento de cómo llevar los libros (Tovar, 2007).

Afortunadamente, esta situación puede resolverse en el corto o mediano plazo dándole acceso a las cooperativas a especialistas en gerencia y técnicas de producción relevantes que estén dispuestos a servir como consultores. En el largo plazo, ellos podrían gradualmente pasar a brindar sus servicios con menor frecuencia e intensidad, en la medida que los trabajadores aprendan. La falta de capacidades administrativas y técnicas de los cooperativistas se convierte en un desafío a la sustentabilidad de sus organizaciones en la medida que el acceso a esos profesionales esté limitado por una reducida disponibilidad o un alto costo de esos servicios. Las cooperativas tienen también dificultad en atraer a gerentes y convencerles de hacerse miembros, porque en empresas capitalistas ellos generalmente reciben un porcentaje de las ganancias, y esto va en contra de los principios igualitarios de las cooperativas. Por tanto, la mayoría de las cooperativas venezolanas depende de apoyo externo para lidiar con las deficientes habilidades gerenciales y técnicas de sus miembros. De hecho, varias de las cooperativas que estudié contaban con una institución que les proporcionaba asistencia administrativa, así como técnica en algunos casos.

Las cooperativas “tradicionales” (como se les conoce a aquéllas creadas antes de 1999) en mi muestra son parte de la *Central Cooperativa de Servicios Sociales de Lara* (CECOSESOLA).⁷ Este organismo de integración cuenta con una “Escuela” que, mediante talleres y consultorías, les ayuda con su contabilidad, inversiones y—aunque en menor medida—cuestiones técnicas.

Salvo aquéllas creadas bajo la misión *Vuelvan Caras*,⁸ las “nuevas” cooperativas (aquéllas creadas después de 1999) no disponen de una institución que ofrezca apoyo técnico ni gerencial. El *Ministerio para la Economía Comunal* (MINEC, antes *para la Economía Popular* o MINEP) ha asignado a cada cooperativa *Vuelvan Caras* un grupo de profesionales y técnicos de distintas especialidades quienes deben visitarlas al menos una vez por semana y les ayudan con todo tipo de problemas. Sin embargo, este apoyo no ha sido eficaz porque demasiadas cooperativas fueron asignadas a cada grupo; y muy pocos de los consultores tienen conocimientos de contabilidad u otras tareas administrativas. De hecho, excepto en aquéllas donde hay miembros que tienen experiencia con la contabilidad, las cooperativas *Vuelvan Caras* en mi muestra se han visto forzadas a contratar a contadores públicos.

La necesidad de las cooperativas venezolanas de manejar prácticas avanzadas de contabilidad, debido a regulaciones establecidas por SUNACOOOP que les exigen informes financieros trimestrales bien detallados y con pautas bien estrictas, hace este desafío aún mayor. Muchos cooperativistas se quejan que los trámites burocráticos que las cooperativas deben cumplir son más complicados y exigentes que los de las empresas privadas. Mientras que funcionarios de SUNACOOOP defienden que la información requerida contribuye a mejorar su administración. En todo caso, aunque esa institución ha diseñado un plan educativo nacional para las cooperativas, su énfasis se ha centrado mayormente en los valores cooperativos y ha dedicado poco espacio al estudio de temas de gestión empresarial, incluyendo sus particulares requisitos de contabilidad. Cursos administrativos estaban recién siendo diseñados en agosto de 2006 (entrevista con Gribel Cruz, directora del departamento de Educación de SUNACOOOP, 23 de agosto de 2006); y han sido impartidos escasamente desde entonces.

Pero no todo es negativo para las cooperativas en cuanto a capacidades administrativas y técnicas. Como las empresas autogestionadas, ellas tienen la ventaja de poder aprovechar el conocimiento de los trabajadores que resulta de su participación directa en el proceso productivo. Conocido como “conocimiento tácito”, este es clave para hacer más eficientes las técnicas y la organización de los procesos productivos. Sólo las empresas genuinamente democráticas pueden emplear tal información porque los trabajadores se sienten en control y no temen que pueda ser usada en contra de ellos (Dow, 2003: 14-15). Por ello, las cooperativas venezolanas deben perfeccionar sus procesos de toma de decisión colectiva de manera que puedan aprovechar el conocimiento tácito de sus miembros. Ciertamente, la utilidad práctica de las propuestas de los trabajadores depende de su comprensión de los procesos productivos, y por tanto—dependiendo de su complejidad—también de su conocimiento técnico y gerencial.

Instituciones públicas comprometidas con el futuro de las cooperativas o, aún mejor, organismos de integración cooperativos podrían brindar una importante ayuda a estas organizaciones a enfrentar el desafío a corto plazo de tener acceso a consultores especializados, así como el desafío a largo plazo de desarrollar sus propias capacidades administrativas y técnicas, al menos hasta cierto grado. Para esto último es necesario que la capacitación ofrecida vaya más allá del llenado de libros y legislación cooperativa. Las cooperativas venezolanas tienen gran necesidad de capacitarse en otras tareas de gestión como análisis de costos, determinación de precios, comercialización, inversiones, así como en técnicas de producción y tecnologías que aumenten la eficiencia de sus procesos productivos. Para asegurar su acceso a especialistas sin que tengan que depender de instituciones estatales o que abandonar sus principios igualitarios, las cooperativas deben integrarse y crear sus propios grupos de consultores a ser compartidos entre ellas.

MOTIVACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Otra dificultad que presentan muchas de las nuevas cooperativas que estudié es la poca motivación de algunos de sus miembros para cumplir con la jornada laboral. Esto se manifestaba en ausentismo y baja productividad. Las cooperativas tradicionales cuyos fundadores estaban retirándose y se veían por tanto en la necesidad de buscar un relevo estaban también presentando esta dificultad con algunos de sus nuevos miembros.

Críticos de la autogestión plantean que las cooperativas son inevitablemente ineficientes en su uso interno de fuerza de trabajo y recursos en general porque sus miembros no están motivados para ello. Puesto que estas empresas generalmente se abstienen de usar tanto incentivos materiales individuales como ambientes coercitivos para prevenir conductas parasitarias, se dice que los trabajadores no tienen ninguna motivación para aumentar su productividad (es decir la cantidad de productos y/o servicios producidos por cada trabajador en cierto intervalo de tiempo).

Sin embargo, Sertel (1982: 53-54), Blinder (1990: 12), Espinosa y Zimbalist (1978: 138-39) sostienen que los incentivos materiales colectivos (cuando el ingreso de los trabajadores no está atado a sus rendimientos individuales sino al del colectivo) son realmente más eficaces que los individuales. Sertel demuestra teóricamente que la distribución de los excedentes de las empresas entre sus trabajadores según algún criterio equitativo, como ocurre en las empresas autogestionadas, es por lo menos tan efectiva que una donde el ingreso de los trabajadores es determinado individualmente de acuerdo a sus posiciones en la escala salarial, sus acciones de la empresa y/o productividad, como ocurre en las empresas capitalistas. Además, mientras los incentivos materiales individuales, al estimular rivalidades entre los trabajadores, tienden a minar la atmósfera igualitaria

y solidaria que debe caracterizar a las empresas genuinamente democráticas, distribuciones del ingreso de carácter colectivo y equitativo la promueven.

Por otro lado, Ostrom (1990) demuestra que el carácter igualitario de los incentivos materiales colectivos no necesariamente produce comportamientos indolentes e indisciplinados. Cuando los trabajadores se supervisan mutuamente e imponen sanciones graduales de forma consistente, se pueden eliminar los incentivos para esas conductas parasitarias. Un tal sistema de “supervisión colectiva” es más eficaz y eficiente que uno externo y represivo, como los utilizados por las empresas capitalistas, porque sólo los propios trabajadores saben las capacidades productivas reales de sus compañeros de trabajo, y no es necesario compensarles por las tareas de supervisión pues ellos son los primeros interesados en que los demás contribuyan su mayor esfuerzo (Ostrom, 1990: 164-166, 177; Espinosa y Zimbalist, 1978: 141-142).

En la mayoría de las cooperativas nuevas que estudié los miembros reciben ingresos mensuales o bi-mensuales (llamados “anticipos societarios”) en montos iguales—decididos democráticamente de acuerdo a la situación económica de la empresa—sólo descontando ausencias injustificadas. Similarmente, las cooperativas tradicionales en mi muestra, como hacen todas las que son parte de CECOSOLA, distribuyen el ingreso de acuerdo al número de horas trabajadas. Además, en ambos casos, los miembros deben decidir democráticamente qué hacer con el excedente de la cooperativa al final del año fiscal, y una parte de él es generalmente dividido entre ellos, en algunos casos en cantidades iguales y otros según el número de días trabajados.

Ciertamente, casos de conductas parasitarias no eran raros en aquellas nuevas cooperativas en mi muestra que aún no había establecido mecanismos de supervisión colectiva. Desgraciadamente, sólo una pequeña había recién decidido reunirse semanalmente para delegar tareas, verificar su desempeño, y establecer sanciones o reconocimientos de acuerdo al esfuerzo demostrado por los miembros en el cumplimiento de sus responsabilidades. Quizás producto del escaso intercambio entre las cooperativas nuevas y las tradicionales, las primeras no han aprovechado las importantes lecciones que ya han aprendido las segundas; estando las ventajas de la supervisión colectiva entre ellas.

Ante estos problemas de motivación, algunas nuevas cooperativas estaban considerando pasar a una distribución del ingreso de acuerdo a la productividad. Pero las discusiones para medir el aporte que cada uno hace a la producción total de la empresa—algo que en algunos procesos productivos puede ser muy subjetivo y difícil o hasta imposible de determinar—estaban generando conflictos entre los miembros, o agudizando los ya existentes.

En mi opinión, cuando una cooperativa no logra establecer una supervisión colectiva

que elimine los desincentivos creados por el establecimiento de una distribución igualitaria o equitativa del ingreso sin que haya una conciencia colectiva consolidada, la distribución de acuerdo al esfuerzo (evaluado colectivamente; pudiendo ser parte de la supervisión colectiva) es una mejor alternativa a la basada en la productividad. El carácter democrático de esta valoración facilita la consideración de aspectos objetivos y subjetivos que el criterio de la productividad no permite. Éste es también más justo porque posibilita tener en cuenta que las personas tienen disimilares capacidades generalmente producto de experiencias de vida diferentes fuera de su control como los genes que heredaron de sus padres, su alimentación durante su infancia, la educación que recibieron, accidentes de los que fueron víctimas, etc. Para evitar situaciones desagradables, pérdida de tiempo, o incluso injusticias de la mayoría contra algunos, se podría asumir que todos los miembros trabajan a un nivel de esfuerzo normal y sólo evaluar colectivamente aquellos que se destaquen por sus niveles de esfuerzo inferiores o superiores.

En todo caso, a las empresas autogestionadas no se le debe imponer ningún modelo de distribución del ingreso (igualitaria, según la productividad, según la necesidad, según el esfuerzo, o una combinación de ellas). Dependiendo de sus condiciones, y sobre todo el concepto de justicia que prevalezca, los colectivos de trabajadores deben poder decidir la opción que ellos consideren más adecuada. Aunque por un lado la distribución igualitaria y la basada en las necesidades podrían ser consideradas tanto más avanzadas éticamente como más fáciles de implementar porque no requieren definir la contribución de trabajo o el esfuerzo de cada trabajador, es posible que ellas no se correspondan con el concepto de justicia de los trabajadores. De hecho, del total de 229 cooperativistas que entrevisté, el 27.8 por ciento declaró que la distribución del ingreso debe igualitaria, el 26 por ciento según el esfuerzo, el 24.3 según la productividad, el 15.7 por ciento de forma igualitaria pero teniendo en cuenta las necesidades especiales de algunos miembros, y el 5.7 por ciento según las necesidades.

Más allá del tema de la distribución del ingreso entre los trabajadores, las empresas autogestionadas pueden ofrecerles un incentivo muy importante: el saberse en control; algo que las capitalistas no pueden, incluso cuando la compensación de los trabajadores está atada a su productividad y/o participación accionaria, e incluso cuando se les permite participar en algunas decisiones (Dow, 2003: 8-15, 95-101). En las empresas capitalistas o “no democráticas”, los trabajadores no alcanzan sus niveles de esfuerzo óptimos porque nada garantiza que sus mayores empeños serán reciprocados, ya que ellos están en una posición subordinada con un poder de negociación muy limitado (Espinosa y Zimbalist, 1978: 171; Bonin y Putterman, 1987: 6; Dow, 2003: 176-8). Por lo contrario, una gestión empresarial genuinamente democrática motiva a

los trabajadores a contribuir su nivel óptimo de esfuerzo porque les hace sentirse no sólo más responsables y comprometidos con sus resultados sino también con una moral más alta producto de su realización personal y orgullo de lo que hacen (Pateman, 1970: 57). De hecho, después de analizar un gran número de estudios empíricos sobre la participación de los trabajadores en la administración de las empresas, Levine y Tyson concluyen que ella es más importante que la distribución del ingreso: que, con o sin incentivos materiales, ella “puede y a menudo sí mejora la productividad” (1990: 235).

Efectivamente, esa percepción de mayor realización personal y orgullo por su trabajo se manifiesta claramente en que más del 86 por ciento de todos los cooperativistas que encuesté expresaron sentirse más preparados, y más de 82 por ciento valoraba las labores manuales como tan o casi tan importantes que las intelectuales. En cuanto a su sentido de control sobre sus cooperativas, más del 60 por ciento expresó que sus opiniones eran generalmente tomadas en cuenta, e igual número consideraba que ningún miembro tenía más poder que ellos, o sólo un poco más, para influir en las decisiones. Y estos resultados no son más claros porque algunas cooperativas nuevas aún no han consolidado sus procesos de toma de decisiones democrática, y sufren de conflictos internos y dificultades de comunicación (Piñeiro, 2007: 105-106). La intervención de los consultores contratados por el MINEC en la administración de las cooperativas Vuelvan Caras, al limitar la práctica democrática de sus miembros, también ha provocado que algunos no se sientan realmente dueños, es decir, responsables y comprometidos con el desempeño de sus organizaciones.

Por otro lado, la productividad de los trabajadores no depende sólo de su motivación, sino también en gran medida de las técnicas productivas que se empleen. Como fue analizado anteriormente, las empresas autogestionadas pueden hacer uso del conocimiento tácito que brindan los trabajadores; que es de suma importancia para innovar y hacer las técnicas productivas más eficientes, aumentando así la productividad de los trabajadores sin que ello conlleve el aumento de la duración y/o intensidad de la jornada laboral. Por tanto, si lo que nos interesa es aumentar la productividad de los trabajadores, el énfasis no debe estar en los distintos esquemas de distribución que podemos usar para vincular sus ingresos al desempeño de sus empresas. Más importante es que ellos se sientan en control de ellas al poder decidir democráticamente no sólo cómo usar sus excedentes, sino también cómo organizar la producción, y otras decisiones técnicas y administrativas importantes.

Como hemos visto, la motivación de los trabajadores en las empresas autogestionadas podría ser mayor que en empresas no democráticas como resultado de la combinación de los

incentivos de la participación en la toma de decisiones y de la distribución del excedente de acuerdo al criterio de equidad que se considere más justo *acompañada* por la supervisión colectiva. Las cooperativas venezolanas deberían, en primer lugar, consolidar el carácter democrático de su proceso de toma de decisiones. Ellas deben también decidir qué esquema de distribución de excedente se adecua mejor a sus realidades, y establecerlo junto con un mecanismo de supervisión colectiva efectivo.

FINANCIAMIENTO ESTATAL

El gobierno de Chávez ha facilitado significativamente el acceso de las cooperativas venezolanas a financiamiento con la creación de varias instituciones financieras públicas que les prestan bajo términos preferenciales con bajas tasas de interés y requisitos colaterales más flexibles.⁹ Solamente MINEC invirtió 1 billón de Bolívares (Bs.) del 2004 al 2006 (Tovar, 2008) ó 2 billones Bs. en 2006 (Figueroa y Mairena, 2007), equivalente a 465 y 930 millones de dólares estadounidenses (\$), respectivamente.¹⁰

Sin embargo, hay muchos problemas con la implementación de políticas públicas por el gobierno de Chávez que limitan significativamente su efectividad (Lander y Navarrete, 2007: 16; Wilpert, 2008: 3 en manuscrito; Vera, 2006: 11). En particular, Ellner (2007: 2) plantea que “el fracaso de muchas cooperativas financiadas por el estado—debido a la improvisación o el uso incorrecto de fondos gubernamentales—ha resultado en la pérdida de decenas, sino cientos de millones de dólares”. El objetivo de este trabajo, no obstante, no es evaluar las políticas públicas del actual gobierno, sino sólo describir cómo algunas de ellas han afectado a las cooperativas.

Es muy probable que de las 124,000 cooperativas que han “desaparecido” (184,000 están registradas pero sólo alrededor de 60,000 parecen estar funcionando) muchas eran empresas capitalistas que pretendieron ser cooperativas y otras nunca estuvieron en funcionamiento. De hecho, el anterior superintendente de SUNACOOOP, Carlos Molina, reconoció que muchas cooperativas existen meramente en papel, habiendo sido creadas para obtener fondos estatales, y después abandonadas (entrevista, 23 de agosto de 2006). Esto ha ocurrido aún cuando las instituciones financieras estatales tratan de impedirlo atando los préstamos a los activos e insumos especificados en el proyecto, los cuáles las cooperativas obtienen directamente. Aunque resulta difícil encontrar un equilibrio entre prevenir la corrupción y no crear demasiadas trabas burocráticas, el proceso de aprobación de créditos podría ser más transparente, y la contraloría social establecida en varias leyes podría ser impulsada con mucha más fuerza y consistencia.

Por otro lado, aquellos venezolanos que han estado realmente intentando crear cooperativas

exitosas se han visto afectados por la ineficacia de las instituciones financieras estatales encargadas de administrar y entregar los fondos.¹¹ En algunos casos, ellas han retardado el procesamiento de los contratos de financiamiento; y no son raros los casos donde el financiamiento es hecho disponible tres o seis meses después de lo acordado. Peor aún, cuando los acuerdos financieros incluyen la entrega de maquinaria o insumos a las cooperativas, productos de menor calidad o en cantidades menores a lo establecido en los contratos han sido entregados. Por ejemplo, miembros de una de las cooperativas que estudié calcularon una diferencia de varios a miles de dólares entre los precios de las máquinas que les habían sido entregadas y los de las que eran mencionadas en su contrato. También es común que estas agencias financieras públicas no provean a las cooperativas con la asistencia técnica que requieren para utilizar adecuadamente la maquinaria adquirida con sus préstamos.

Bastidas (2003: 37) apunta a otras de las consecuencias negativas más serias que el actual financiamiento estatal ha tenido para las nuevas cooperativas: falta de valores y principios cooperativos, de planes organizativos, de cohesión dentro de las cooperativas, y de integración entre ellas. Él plantea que “fomentar la creencia generalizada por parte del Presidente de que el gobierno financiará cualquier cooperativa que se constituya, produce terribles daños a los aspectos económico organizacionales de las cooperativas”. También, “la no exigencia de capacitación previa a la constitución o como requisito de asociación, resta importancia a los principios, valores y practicas democráticas, igualando las cooperativas a cualquier empresa de capital” (Ibíd.: 54-55).

Aun si se lograra enmendar la incompetencia y corrupción de las instituciones financieras públicas encargadas de apoyar a las cooperativas, algunos defienden que el financiamiento de estas organizaciones por el estado crea una relación clientelar que compromete su independencia. Ellos afirman que las cooperativas deben ser “autofinanciadas” a través de las aportes de sus propios miembros (Gil, 2005; García Müller, 2007).

Sin embargo, la realidad es que la mayoría de los venezolanos que han creado cooperativas, sobre todo después de 1999, son de los sectores más marginalizados de la sociedad. Si ellos no logran satisfacer sus necesidades básicas cotidianas, es bien poco probable que tengan ahorros para invertir en sus cooperativas. No obstante, los miembros de las nuevas cooperativas en mi muestra contribuyeron por lo menos 100,000 Bs. (\$47)—y hasta 4 millones de Bs. (\$1,800)—al incorporarse; una cantidad que no es insignificante para ellos y, aunque puede pagarse con trabajo gradualmente, no es reembolsable. Críticos del financiamiento estatal a cooperativas se refieren a las cooperativas tradicionales como ejemplo de autofinanciamiento cuando en realidad la gran

mayoría de las que estudié obtuvieron su capital de arranque (local y equipos) gracias a donaciones de embajadas y organizaciones de ayuda humanitaria internacionales. Más recientemente, el financiamiento ha venido de su organismo de integración cooperativo, como será explicado más adelante.

Es poco realista pensar que puedan crearse cooperativas en el contexto de la sociedad venezolana actual sin el apoyo necesario para superar las desventajas concretas que ellas enfrentan. Como toda empresa autogestionada, ellas requieren de financiamiento externo porque la concentración de capital y las implicaciones legales de los acuerdos financieros convencionales hacen su acceso a créditos más costoso y complicado (mayores intereses y garantías) que a sus contrapartes capitalistas.¹² Vanek (1977: 60-69) defiende que la alta intensidad en el uso de mano de obra, la baja intensidad en el uso de maquinaria y el atraso tecnológico que generalmente caracterizan a las empresas autogestionadas no son el resultado de una supuesta predisposición de los trabajadores a invertir, sino fundamentalmente debido a que el costo de financiamiento relativo al de fuerza de trabajo (los ingresos que los trabajadores necesitan para poder subsistir) es generalmente mucho mayor.

Sea cual sea la posibilidad de que los miembros contribuyan sus propios ahorros a las cooperativas, algunos economistas han planteado que cuando el financiamiento es interno se incurre en una asignación de capital ineficiente, y han defendido que es mejor cuando este es decidido por un ente externo porque permite guiar las inversiones. Ellos proponen que sean los bancos estatales o aquellos pertenecientes a organismos de integración cooperativa los que decidan las inversiones en consulta con las cooperativas, y supervisen su ejecución (Vanek, 1977: 60-69; Espinosa, 1983: 78-79).

Aunque sería mejor que las cooperativas se integraran y crearan sus propios bancos, el estado—o cualquier ente externo a ellas—sólo puede promover que esto suceda. Mientras tanto, el gobierno venezolano debe cumplir con su mandato constitucional de “promover y proteger” las empresas autogestionadas (Artículos 118 y 308). Éste debe llevar a cabo cambios estructurales que reduzcan las desventajas hacia las empresas autogestionadas inherentes en sociedades capitalistas, facilitando su acceso a financiamiento, entre otras tareas.

Sin duda, depender de cualquier fuente externa de financiamiento conlleva considerables peligros, especialmente si sus políticas y recursos son inestables. Nada garantiza que el financiamiento estatal con los privilegios actuales se mantendrá disponible una vez que el precio del petróleo baje o haya cambios de políticas públicas. Por tanto, las cooperativas deberían unirse en organismos de integración que les permitan asegurar su acceso a capital, entre otras

ventajas.

COORDINACIÓN ENTRE COOPERATIVAS

La coordinación o “integración” entre cooperativas sirve no sólo para disminuir su dependencia de instituciones estatales, sino también para aumentar sus posibilidades de supervivencia y sustentabilidad en una economía de mercado. Incluso los defensores de la autogestión en un sistema de mercado reconocen que si estas empresas operan aisladamente están destinadas a fracasar (Dow, 2003: 230-231, 272). Puesto que ellas generalmente están en desventaja en los mercados de capital—como fue explicado anteriormente—y en los de productos—como será descrito más adelante—el juntar sus recursos y poder de negociación en organismos de integración facilita su acceso a ellos, así como a tecnología y personal altamente calificado. Agencias de comercialización pertenecientes a un grupo de cooperativas reducen los costos de la compra de insumos y la venta de sus productos. Ellas deben también unirse para hacer más eficientes sus procesos de producción redistribuyendo fuerza de trabajo, capital y otros recursos entre ellas, reducir costos haciendo uso de las ventajas de economías de escala y la integración horizontal, y agregar valor a sus productos mediante la integración vertical.

De hecho, la experiencia insignia del movimiento cooperativo es el *Grupo Mondragón*, un organismo de integración de más de 150 cooperativas con 60,000 trabajadores que se ubica en el territorio vasco en España. Sus orígenes datan de 1958, y es ahora la corporación más grande de esa región, y la séptima más grande de España, con más de 8 mil millones de euros en capital circulante (Hahnel, 2005: 353-354). Un *Congreso Cooperativo*, donde todas las cooperativas se encuentran representadas en proporción al tamaño de su membresía, se reúne cada dos años y establece lineamientos que deben ser seguidos por el órgano administrativo máximo, el *Consejo de Grupos*. Sujeto a las políticas formuladas por el Congreso, este Consejo tiene autoridad ejecutiva sobre todas las cooperativas, designa sus gerentes, determina las escalas salariales y los precios de sus acciones, y arbitra disputas entre ellas. El éxito de las cooperativas de Mondragón es principalmente atribuido a la creación de su propio banco, la *Caja Laboral Popular*, el cuál, además de facilitar su acceso a capital en términos preferenciales, define sus planes de inversión, supervisa de cerca su desempeño, y les proporciona asistencia técnica especializada (Bradley y Gelb, 1982; Dow, 2003: 57-65; Hahnel, 2005: 353-355).

Las cooperativas en mi muestra que son parte del organismo de integración regional CECOSOLA disfrutan de algunas importantes ventajas. Ellas pueden acceder directamente (es decir, sin intermediarios) a consumidores a través de ferias que tienen lugar todos los fines de

semana en cinco puntos diferentes de Barquisimeto, Lara. Según Bastidas (2003: 32), en 2002 casi un tercio de los 1.5 millones de residentes de esa ciudad compró aproximadamente 450 toneladas de verduras y frutas en estas ferias, alcanzando un total de ventas de casi \$18 millones. Gran parte de las verduras y frutas es proporcionada por 16 unidades de producción agrícolas; y una pequeña parte de los productos no agrícolas son suministrados por 12 unidades producción, incluyendo entre ellas a las cuatro cooperativas tradicionales en mi muestra. Los precios de sus productos son decididos en asambleas semanales entre representantes de las unidades de producción y de las cooperativas de consumo que administran las ferias.

Las unidades de producción de CECOSOLA se reúnen dos veces al mes para compartir experiencias y preocupaciones, recibir consejos, y reportar sobre su situación económica. Ellas pueden obtener relativamente fácil préstamos a un 2 por ciento de interés mensual y recibir donaciones en situaciones extraordinarias como emergencias de salud. Este financiamiento proviene de dos fondos comunes alimentados por sus propias contribuciones: un 0.5 por ciento de sus ventas va a un fondo compartido entre todas las organizaciones y otro 0.5 por ciento a un fondo exclusivo para las unidades de producción. CECOSOLA cuenta además con un centro que ofrece consultorías y organiza talleres sobre cuestiones administrativas, y atrae a especialistas que puedan proporcionar apoyo técnico a las cooperativas.

A pesar de tener el ejemplo de CECOSOLA y otros organismos de integración regionales surgidos en los años setenta,¹³ así como del esfuerzo de SUNACOOOP en promover la creación de consejos cooperativos regionales,¹⁴ la gran mayoría de las nuevas cooperativas de Venezuela se encuentran peligrosamente aisladas entre sí. El mayor grado de coordinación que observé entre las cooperativas nuevas en mi muestra, es que dos de construcción se habían unido recientemente con otras para así tener acceso a contratos de proyectos más grandes, y una de turismo estaba intentando combinar sus servicios con otras para así atraer más clientes.

El MINEC había anticipado que las nuevas cooperativas espontáneamente se acercarían entre ellas y establecerían sus propias redes de intercambio y distribución para evitar a los intermediarios (Jaua, 2005: 27-28). Pero sólo existen unas pocas experiencias de ello (Piñeiro, 2008: 30). Aprovechando la prioridad que tienen las cooperativas para obtener contratos de venta con instituciones estatales (establecida por decretos presidenciales como el 2371 de 2003 y el 2876 de 2004), la inmensa mayoría de las nuevas cooperativas vende—o espera vender—su producción directamente a ellas o a través de acuerdos facilitados por ellas.¹⁵

Existen casos de nuevas cooperativas que han creado organismos de integración, pero muchas de ellas aún no reconocen las ventajas de reunir sus recursos y capacidades para

así enfrentar sus desafíos desde una posición menos vulnerable. Las cooperativas tradicionales han acumulado una valiosísima experiencia en este sentido, y las cooperativas nuevas podrían aprender mucho de ellas.

ACCESO A INSUMOS Y CLIENTES

Ciertamente, como García Müller (2007) explica, “la muy alta tasa de mortalidad de cooperativas es producto—entre otras causas—de que se hayan creado muchas cooperativas sin primero haber demostrado su viabilidad [...] y no fueron obligadas a tener en cuenta los medios de comercialización de sus productos y servicios”. Pero la viabilidad de una cooperativa no sólo depende de las capacidades y motivación de sus miembros sino también de las oportunidades y estándares que rigen el ambiente en que ellas operen, los cuáles están por lo general fuera de su control. De hecho—como otras empresas autogestionadas y cogestionadas que han surgido en Venezuela—el desafío mayor que ellas enfrentan es “cómo sobrevivir en un mar de relaciones económicas capitalistas, cómo asegurar suministros de materias primas, cómo asegurar compradores para sus productos finales” (Janicke, 2007). Las cooperativas venezolanas son afectadas por este problema en la medida que ellas están expuestas a la competencia de mercado.

Aunque muchas cooperativas tradicionales y nuevas que estudié pueden vender parte de su producción y servicios a través de su organismo de integración o de instituciones estatales, respectivamente, ellas no escapan la competencia porque todavía tienen que vender el resto y obtener sus insumos a través de los mercados correspondientes. Tampoco han establecido mecanismos que les permitan coordinar cierta circulación de insumos y productos entre ellas.

Como expliqué anteriormente, las cooperativas tradicionales en mi muestra son parte de un organismo de integración que facilita su acceso a consumidores. Pero CECOSOLA no ayuda a sus cooperativas de producción a obtener insumos, ni tampoco las protege realmente de la competencia con sus contrapartes capitalistas. Varios miembros de cooperativas de producción parte de este organismo de integración explicaron que éste es dominado por las cooperativas de consumo que administran las ferias. Debido al interés de éstas en bajar los precios, las ferias están abiertas incluso a corporaciones transnacionales de prácticas cuestionables, y se ha hecho poco para hacer más competitivos los productos de las cooperativas miembros. Como resultado, la mayoría de las cooperativas de CECOSOLA que yo estudié están perdiendo la competencia, aún cuando sus productos son de mayor calidad. Ellas sufren de niveles de venta muy pequeños, resultando en costos de producción más altos puesto que tienen que operar por debajo de su capacidad. Por ejemplo, tres de las cuatro cooperativas venden la mitad o menos de su producción, a pesar de que

sólo trabajan dos o tres días por semana y una a veces pasa semanas sin producir. Aunque implicaría el trato con intermediarios, la mayoría de ellas estaba buscando otras alternativas para vender a consumidores dispuestos a pagar más por sus productos naturales. La dificultad de estas cooperativas en competir con empresas privadas se acentúa cuando los precios de los productos agrícolas locales que ellas usan como insumos aumentan. La única cooperativa tradicional en mi muestra que ha logrado consolidar su situación económica es una que—además de contratar trabajadores asalariados permanentemente—compra sus insumos de grandes distribuidores y no enfrenta ninguna competencia en las ferias.

Como las cooperativas tradicionales que estudié, el éxito económico de las nuevas depende mayormente del grado en que ellas hayan logrado escapar la competencia de mercado al comprar insumos y/o vender sus productos. Por ejemplo, las dos cooperativas nuevas más exitosas, con ganancias netas mensuales de entre 10 y 22 millones Bs. (entre \$4,650 y \$10,230),¹⁶ están en el sector turismo y herrería. La primera tiene la ventaja que la industria de turismo en Venezuela es muy incipiente y que sus actividades no requieren muchos insumos además de los autobuses, la computadora y el espacio de oficina que obtuvieron a través de préstamos y concesiones del programa *Vuelvan Caras*. La segunda tiene acceso a los inmensos recursos metalúrgicos de esa nación que son ahora accesibles a precios más bajos para la producción doméstica, y opera en un área donde hay pocas empresas similares. En otras palabras, ambas cooperativas se ven favorecidas porque han asegurado sus insumos más importantes, y han encontrado “mercados nichos” donde enfrentan muy poca competencia, pudiendo así asegurar muchos clientes tanto estatales como privados.

En contraste, además de otras dos nuevas cooperativas con situaciones económicas bastante favorables, el resto presentaba serios problemas. Sus miembros recibían anticipos de hasta 465,000 Bs. (\$216) mensualmente, pero en varios casos habían pasado la mayor parte de sus primeros dos años sin recibir nada. Las cooperativas tradicionales en mi muestra—excluyendo la que se ha corrompido en empresa capitalista—habían corrido similar o peor suerte en sus inicios,¹⁷ y continúan sufriendo de apretadas finanzas.¹⁸

Sin dudas, muchas cooperativas venezolanas no han sido capaces de vender a precios iguales o por debajo de los del mercado porque tienen costos de producción más altos que resultan no sólo de su más difícil acceso a insumos y clientes, sino también de ineficiencias producto de su pequeña escala y—sobre todo en las nuevas—de niveles de productividad menores debido a la falta de capacitación y motivación de los cooperativistas, como fue analizado antes. Sin embargo, aunque las cooperativas deben por supuesto utilizar los recursos eficientemente, si estamos

interesados en que ellas conserven los principios que las definen y en que satisfagan necesidades sociales—como será analizado más adelante—ellas no pueden ni deberían tener que competir en mercados.

La dificultad que enfrentan las empresas autogestionadas como las cooperativas en competir con sus contrapartes capitalistas no se debe a que ellas no sean capaces de articularse para aumentar la escala de su producción, ni a que los trabajadores no puedan tener acceso a o desarrollar sus propias capacidades técnicas y administrativas, ni a que no sea posible motivarles bajo una tal organización del trabajo, como fue analizado anteriormente. Las empresas autogestionadas han sido poco comunes en la mayor parte del mundo, pero no porque ellas sean inherentemente ineficientes en su asignación interna de recursos. Por lo contrario—además de sus dificultades en tener acceso a capital descritas anteriormente—las tecnologías de gran escala súper especializadas, convenciones legales y culturales contrarias a la autogestión, y el intercambio mercantil les crean desventajas, limitando sus posibilidades de organizar la producción según los principios de democracia, igualdad y solidaridad que las definen. Precisamente *debido a que* ellas favorecen las necesidades de los trabajadores en lugar de la maximización de ganancias, las empresas democráticas están menos preparadas para lidiar con la competencia de mercado (Dow, 2003: 135-137). Despidos, el uso de tecnologías opresivas y otras variantes para reducir costos no son opciones para estas empresas.

Como Levine y Tyson (1990: 236-237) han explicado, “a pesar de la potencialidades de eficiencia de tales empresas, los mercados de productos, de fuerza laboral, y de capital pueden hacer que la participación no sea rentable para la empresa individual” y “como resultado, la economía puede estar atrapada en un estado menos óptimo socialmente”. Si el objetivo es promover y proteger a las empresas autogestionadas, es necesario establecer políticas que, mientras aseguren que ellas reduzcan sus costos de producción y distribución a niveles socialmente eficientes, también les proteja de la competencia de mercado facilitando su acceso a insumos y clientes—así como capital y tecnología—sin que se les castigue por ejercer sus principios. Organismos de integración que articulen a cooperativas de producción—mejor aún si también con cooperativas u otras organizaciones de consumidores—deberían jugar un rol bien importante en este empeño, pero no son suficientes. Las empresas autogestionadas sólo pueden consolidarse plenamente en la medida que sus relaciones mercantiles sean sustituidas por unas basadas en la cooperación, como veremos más adelante.

PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Para las cooperativas, su éxito o sustentabilidad en un sistema de mercado significa no sólo

vencer la competencia sino hacerlo de manera que se mantengan los principios democráticos, igualitarios y solidarios que definen su relación interna de trabajadores asociados (en oposición a la relación de trabajadores asalariados característica de las empresas capitalistas). Pero, en la medida que las cooperativas tengan que operar a través de los mercados, ellas corren el riesgo de desaparecer o corromperse en empresas capitalistas.

En un sistema de mercado, es de esperar que las empresas autogestionadas abandonen sus principios democráticos para poder lidiar con cambios repentinos de precios, demanda, así como opciones y condiciones de contratación. De hecho, los “coordinadores generales” o gerentes de unas nuevas cooperativas en mi muestra estaban sufriendo la reprobación y desconfianza de otros miembros porque durante unas negociaciones de contratos, temiendo perder oportunidades de ventas, habían decidido aceptar términos diferentes a los que habían sido discutidos en asambleas. La competencia obliga a las cooperativas a dar más autonomía (entendida como independencia para tomar decisiones) a aquellos miembros que estén fungiendo como gerentes, o incluso a recurrir a gerentes externos con aún mayor autonomía. Como resultado, puede esperarse que el control y la supervisión de la administración por el resto de los trabajadores se diluyan. Además, incentivos materiales diferenciados se hacen necesarios eventualmente para atraer a gerentes especializados, así como para asegurar que ellos cumplan con sus responsabilidades tan poco supervisadas.

Ni siquiera las cooperativas articuladas en organismos de integración están inmunes a estas dinámicas inherentes al sistema de mercado. De hecho, aunque el grupo Mondragón mantiene un proceso democrático representativo, algunos miembros se han quejado que ellos tienen poca influencia en la toma de decisiones (Dow, 2003: 64) y que “el poder de facto se ha centralizado cada vez más en manos de gerentes tecnócratas que manejan el dinero de las cooperativas” (Hahnel, 2005: 354). Los ingresos de los trabajadores han sido prácticamente atados a los de los mercados laborales circundantes, reflejando por tanto sus desigualdades. Aunque los ingresos de los administradores habían sido restringidos inicialmente a 4.5 veces los de la escala salarial más baja, fueron aumentados a una diferencia de seis veces en los años noventa (Dow, 2003: 60, 63).

Por tanto, bajo las presiones de la competencia de mercado, no debería sorprendernos que las empresas autogestionadas decidan abandonar sus principios democráticos e igualitarios; lo que consecuentemente también socava la solidaridad entre los miembros. De hecho, en mi estudio encontré una fuerte relación entre los niveles de democracia alcanzados por las cooperativas y la solidaridad entre sus miembros, dependiendo ésta en gran medida del carácter participativo, deliberativo, e igualitario de la práctica democrática (Piñeiro, 2007).

La única cooperativa económicamente exitosa de las cuatro tradicionales en mi

muestra se había degenerado en una empresa básicamente capitalista, donde los miembros fundadores toman todas las decisiones importantes, contratan a empleados asalariados regularmente, y reciben ingresos mucho mayores trabajando mucho menos que el resto. Hay muchas nuevas cooperativas que están funcionando de forma no democrática porque sus primeros coordinadores generales se comportan como si ellos fueran sus dueños y excluyen al resto de los miembros de las decisiones más importantes (Piñeiro, 2007: 31). También, al no entender las ventajas de la supervisión colectiva, algunas han dejado de contemplar la distribución de ingresos igualitaria como deseable o justa y se han movido hacia compensaciones de acuerdo a la productividad, como fue explicado anteriormente.

Tanto miembros del gobierno venezolano, críticos de las políticas públicas que promueven las cooperativas, como académicos han todos condenado a las nuevas cooperativas por su falta de “valores cooperativos” (Ellner, 2007: 3; Bastidas, 2003: 32, 37; García Müller, 2007: 2). Para enfrentar este problema, ellos han propuesto más educación, mayor supervisión y aplicación de sanciones, así como cambios legislativos que establezcan procedimientos más claros para asegurar conformidad con esos valores. Sin embargo—aunque definitivamente no lo suficiente ni accesible a todos—aquéllos interesados en aprender o profundizar su comprensión de los principios cooperativos pueden encontrar información fácilmente y sin mayor costo en medios de comunicación públicos, así como en las publicaciones y eventos ofrecidos por SUNACOOOP, gobiernos locales y otras instituciones.¹⁹ Con muchas limitaciones, SUNACOOOP ha intentado cumplir con su responsabilidad de supervisar a las cooperativas.²⁰ Aunque el establecimiento de regulaciones mejor definidas y más estrictas acompañadas por mayor monitoreo y aplicación de sanciones podría llevar a algunas empresas capitalistas disfrazadas de cooperativas a dejar de pretender que lo son, esto no es la solución para ayudar a aquellos trabajadores que se esfuerzan en construir verdaderas cooperativas y se ven limitados por encontrarse operando en un sistema de mercado.

Por supuesto que todas estas medidas son importantes y necesarias, especialmente la integración entre cooperativas. Pero ellas no cambian la esencia del intercambio mercantil. El funcionamiento de los mercados no sólo es contradictorio a los principios de las empresas autogestionadas, sino que tampoco puede ser controlado o amoldado a ellos porque sus efectos “corruptivos” no tienen su origen en su dinámica competitiva sino en sus postulados básicos. La competencia es simplemente el medio para acumular capital, orientado por la “lógica” de maximización de ganancias o beneficios individuales que define el intercambio mercantil y se convierte en sentido común. Es decir, las cooperativas no pueden usar los mercados sin

exponerse a los efectos de su lógica fundacional.

Por tanto, mientras las cooperativas operen en un sistema de mercado, ellas serán empujadas a abandonar sus principios democráticos, igualitarios y solidarios. Aquellas que se aferren a sus valores rechazando darles demasiada autonomía a sus administradores, otorgar mayores compensaciones a aquellos miembros cuyas habilidades tengan alta demanda en el mercado laboral, usar técnicas de producción opresivas, o deshacerse de miembros, se verán castigados con mayores costos de producción, menores ventas, y por tanto poca probabilidad de subsistir.

COOPERATIVAS Y LA SATISFACCIÓN DE NECESIDADES SOCIALES

Además de los principios que deben caracterizar las dinámicas internas de las cooperativas, ellas deben “trabajar para el desarrollo sustentable de sus comunidades”, como declara el séptimo principio de la Alianza Co-operativa Internacional. El anterior titular del MINEP Elías Jaua declaró que el desafío principal de las cooperativas es darle a su producción una “orientación social” que satisfaga “necesidades sociales” (MINEP, 2005: 17). ¿Pero, pueden las cooperativas por sí solas ayudar a satisfacer necesidades sociales de forma eficaz y eficiente? ¿O, en otras palabras, pueden las cooperativas ser empresas “socialistas”?

Mientras que las cooperativas—como cualquier otro tipo de empresa—operen en un sistema de mercado, ellas actuarán según su lógica de maximización de ganancias y las presiones de la competencia. Orientarán sus actividades hacia la satisfacción de necesidades sociales sólo en esos casos donde sea rentable hacerlo. Los intereses individuales y colectivos de los cooperativistas serán definidos de forma estrecha y ciega—en el mejor de los casos—a los intereses de otros. La mayoría de las veces el ejercicio de la responsabilidad social, sobre todo en cuanto a las externalidades de sus procesos de producción, será visto sólo como un costo que dificulta la supervivencia de las cooperativas (Piñeiro, 2008: 20-21).

De hecho, a pesar de contar con significativos incentivos materiales y reiteradas llamadas a adoptar conductas socialmente responsables, muchas cooperativas venezolanas han priorizado maximizar sus ganancias (es decir, sus beneficios individuales y colectivos) por encima de intereses sociales como la inclusión de más miembros para disminuir el desempleo y la venta de su producción localmente a precios más bajos. Varias cooperativas en mi muestra habían incluso subcontratado individuos o empresas privadas para cumplir con sus compromisos de producción teniendo costos menores. Su solidaridad hacia otras comunidades se había limitado a varias donaciones (Piñeiro, 2008: 7).

Aún si unas empresas autogestionadas decidieran ser socialmente responsables bajo un

sistema de mercado, ellas serían ineficientes en ese empeño. Aquéllos que creen que las empresas sólo están motivadas a producir eficientemente cuando operan bajo la lógica y presiones de mercado han sido engañados por un mito del liberalismo económico. Desconocen que las relaciones mercantiles no son necesarias para motivar a las empresas y a sus trabajadores, así como las grandes ineficiencias que ellos generan (Hahnel, 2007, 2005: 71-72, 93, 173; Horvat, 1982: 208, 328-332; Vanek, 1977: 167).

Además de las ineficiencias creadas por toda empresa en un sistema de mercado, las empresas autogestionadas incurren en otras al no reaccionar ante cambios repentinos de demanda y de precios de sus insumos (Vanek, 1977: 20, 127). Las reglas del mercado crean también ineficiencias a largo plazo en la asignación de capital y fuerza de trabajo; tanto si el acceso a capital de las empresas es limitado como lo contrario, como demuestra la experiencia de autogestión empresarial en Yugoslavia (Horvat, 1982: 206-207; Devine, 1988, 95-100; Comisso, 1979: 99-215).

Resumiendo, las empresas autogestionadas en una economía de mercado no serán ni incentivadas a ser socialmente responsables ni capaces de serlo. Aún si ellas se lo propusieran, serían muy ineficientes en el uso de recursos, e ineficaces porque la sólo planificación democrática permite definir necesidades sociales de forma acertada y justa (Piñeiro, 2008: 19).

COOPERATIVAS Y LA PLANIFICACIÓN DEMOCRÁTICA

El artículo 299 de la Constitución Bolivariana plantea que la “planificación estratégica, democrática, participativa y de consulta abierta” es necesaria para “garantizar una justa distribución de la riqueza”. Pero sólo recientemente, con la reconceptualización de “propiedad social” propuesta por Chávez, ha sido también reconocido que en la ausencia de mecanismos de coordinación entre las cooperativas—y empresas en general—y las comunidades (es decir, bajo relaciones mercantiles), las primeras contribuyen poco a la satisfacción de necesidades sociales (Piñeiro, 2008: 25-28).

Afortunadamente, Devine (1988) y Albert y Hahnel (2005), entre otros, han propuesto modelos muy diferentes de planificación democrática que permitirían tanto identificar y priorizar necesidades sociales así como coordinar las actividades productivas para asegurar su satisfacción.²¹ Pero, para que las cooperativas y otras empresas autogestionadas puedan ser parte de mecanismos de planificación democráticos similar a éstos, ellas tendrán que adaptarse. En lugar del modelo tradicional de cooperativas caracterizado por la propiedad legal de los medios de producción colectiva y una autonomía total para decidir el contenido y volumen de su producción, la propiedad legal y el grado de autonomía de estas empresas deberían ser redefinidas dependiendo de los

requerimientos de capital, complejidad tecnológica y carácter estratégico de sus actividades económicas.

En lugar de promover la organización de los participantes del programa *Ché Guevara* (la nueva *Vuelvan Caras*) en cooperativas solamente, el MINEC espera que la mayoría de ellos cree unidades económicas integradas a, o se incorpore directamente a las 200 “empresas socialistas estratégicas” que están siendo creadas por el estado y transferidas a las comunidades donde se encuentran para que sean democráticamente administradas por ellas.²² Las comunidades organizadas en consejos comunales han sido llamadas a crear sus propias empresas de propiedad comunal y administrarlas democráticamente (*Aló Presidente* #280).

En la medida que estas otras formas de autogestión se extiendan en Venezuela, sería importante realizar un estudio comparativo para analizar si hay diferencias en el mantenimiento o cuidado de los medios de producción, la inversión y la satisfacción de necesidades sociales cuando los trabajadores tienen propiedad legal de los medios de producción o los tienen en usufructo.²³ La propiedad legal colectiva podría ser una mejor opción cuando el proceso productivo no requiere de maquinaria costosa y no es estratégico, pues ella aseguraría que las empresas estén motivadas a cuidarlos propiamente sin que sea necesario supervisarlas. Pero si la maquinaria que emplean es muy costosa y, sobre todo, la actividad productiva es estratégica, los consumidores afectados deberían poder influir en las decisiones sobre la cantidad y calidad de su producción; y esto podría lograrse mejor bajo contratos de usufructo donde los colectivos de trabajadores que no cumplan con sus compromisos corran el riesgo de ser reemplazados por otros. En estos casos donde los trabajadores no son los propietarios legales de sus medios de producción, es importante establecer mecanismos para asegurar que ellos sean propiamente mantenidos. Por otro lado, con la propiedad colectiva legal, el desafío es asegurar que las inversiones resulten en una asignación de capital y fuerza de trabajo eficiente y socialmente deseable, de manera que se evite el desempleo y desigualdades regionales y sectoriales.

También sería muy importante explorar si y de qué manera la motivación y la conciencia social de los trabajadores varían bajo mecanismos de planificación democrática con diferentes formas de “control social” (es decir, la habilidad de las comunidades y otros grupos sociales para influir sobre las decisiones de las empresas). En la propuesta de Devine, la deliberación directa o negociación entre representantes de los consejos de productores, consejos de consumidores, gobiernos locales y otras terceras partes afectadas es primordial. Contrariamente, Hahnel la reserva sólo para esos casos cuando un consumidor o consejo de consumidores decide solicitar un nivel de consumo mayor del justificado por los beneficios sociales de sus actividades productivas.

Cualquier mecanismo de planificación democrática tiene que cuidadosamente equilibrar entre el control social de los consumidores sobre las empresas y la autonomía de los colectivos de trabajadores de manera que ellos ni dejen de sentirse responsables de sus empresas, ni rechacen su responsabilidad social.²⁴ En la medida que los trabajadores de una empresa autogestionada sientan que las cuotas de producción les son impuestas, ellos percibirán una brecha entre sus intereses colectivos y los de la sociedad; desincentivando por tanto su productividad. Por otro lado, cualquier mecanismo de planificación democrática también ha de promover el desarrollo de la solidaridad de los trabajadores, y esto parece ser mejor logrado a través del mayor carácter deliberativo, horizontal y transparente de la práctica democrática directa (Piñeiro, 2008: 25-28).

En todo caso, tome el sistema de planificación democrática la forma que tome—de acuerdo a las características particulares de las empresas, sectores económicos y regiones, así como las concepciones de justicia y alcance de la solidaridad en la sociedad—en la medida que las empresas autogestionadas operen a través de éste, ellas podrán evitar las ineficiencias y los efectos corruptivos de las relaciones mercantiles sobre sus principios, así como materializar su responsabilidad social. Al sustituir la competencia de mercado por la cooperación, éste traería una estabilidad que permitiría a las empresas consolidar el carácter democrático de sus procesos de toma de decisiones, y crear las condiciones para eliminar desigualdades dentro de las empresas y entre ellas, haciendo por tanto más fácil el desarrollo de la solidaridad. Al asegurar su acceso a insumos y clientes de acuerdo a los beneficios y costos sociales de su producción, la planificación democrática aumentaría la capacidad de las empresas para satisfacer necesidades sociales mientras que los recursos serían asignados más eficaz y eficientemente. Como un organismo de integración cooperativa a nivel nacional, ésta también aseguraría su acceso a capacidades administrativas y técnicas así como la redistribución de fuerza de trabajo y capital.

En pocas palabras, la planificación democrática ayudaría a las cooperativas venezolanas no sólo a cumplir con la promesa incumplida de ser socialmente responsable, sino también a enfrentar los grandes desafíos que tienen. Su sustentabilidad y desarrollo pleno serían así más probables.

Referencias

- Bastidas-Delgado, Oscar (2003) “El Cooperativismo en Venezuela.” Paper presented at UNIRCOOP’s Workshop on Cooperativism in the Americas. San José: Universidad de Costa Rica, April 2003
<<http://www.unircoop.org/documents/coop/Venezuela.pdf>>.
- Blinder, Alan S., ed. (1990) *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Bonin, John, and Louis Putterman (1987) *Economics of Cooperation and Labor-Managed Economy*. Chur, Switzerland ; New York: Harwood Academic Publishers.
- Bradley, Keith, and Alan Gelb (1982) “The Mondragon Cooperatives: Guidelines for a

- Cooperative Economy?" *Participatory and self-managed firms*. Ed. Dereck C. Jones and Jan Svejnar. Lexington, Massachusetts: Lexington Books. pp. 155-163.
- Comisso, Ellen T. (1979) *Workers' Control under Plan and Market*. New Haven: Yale University Press.
- Devine, Pat (1988) *Democracy and Economic Planning*. Cambridge: Polity Press.
- Dow, Gregory (2003) *Governing the Firm* Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press.
- Ellner, Steve (2007) "The Trial (and Errors) of Hugo Chávez." *In These Times*. 27 de agosto.
- Espinosa, Juan Guillermo (1983) Economía, Autogestión y Desarrollo." *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción comunal*. Madrid: INAUCO (Invierno 83/84).
- Espinosa, Juan Guillermo and Andrew Zimbalist (1978) *Economic democracy: Workers' participation in Chilean Industry 1970-1973*. New York: Academic Press.
- Figuroa, Ahiana and María José Mairena (2007) "Unidades de producción sustituirán a las cooperativas." *El Universal*, 31 de enero.
- Fox, Michael (2006a) "CECOSESOLA: Four Decades of Independent Struggle for a Venezuelan Cooperative." *Venezuelanalysis.com*, 26 de junio.
- _____ (2006b) "Venezuela's Cooperatives Take First Steps Towards National Cooperative Movement." *Venezuelanalysis.com*, 26 de mayo.
- García Müller, Alberto (2007) "The Big Challenges of Venezuelan Cooperativism Today." *Venezuelanalysis*, 7 de agosto.
- Gil, Mariana (2005) "Cooperativas a fondo perdido." *Revista Dinero*. No. 201, Noviembre.
- Hahnel, Robin (2007) "The Case Against Markets." *Journal of Economic Issues*. Vol. XLI, No. 4. pp. 1139-1159.
- _____ (2005) *Economic Justice and Democracy: From Competition to Cooperation*. New York: Routledge.
- Horvat, Branko (1982) *The Political Economy of Socialism: A Marxist Theory*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Janicke, Kiraz (2007) "Venezuela's Co-Managed Inveval: Surviving in a Sea of Capitalism." *Venezuelanalysis.com*, 27 de Julio.
- Jaua Milano, Elias (2005) *Nuevo modelo socio-productivo y desarrollo endógeno*. Caracas: Ministerio para la Economía Popular.
- Lander, Edgardo and Pablo Navarrete (2007) *La Política Económica de la Izquierda Latinoamericana en el Gobierno. Venezuela* (Informe 2007/02 del Havens Center, Rosa Luxemburg Stiftung & Transnational Institute)
- Levine, David I. and Laura D'Andrea Tyson (1990) "Participation, Productivity, and the Firm's Environment." *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington, D.C.: The Brookings Institution. pp. 183-244.
- MINEP (2005) *Cooperativismo básico: Eje de formación sociopolítica*. Caracas: INCE.
- Ostrom, Elinor (1990) *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge [England]; New York: Cambridge University Press.
- Pateman, Carole (1970) *Participation and Democratic Theory*. Cambridge: University Press.
- Piñeiro, Camila (2008) "Democracia laboral y conciencia social. Un estudio de cooperativas en Venezuela" *Temas* #54, abril-junio de 2008, pp. 14-24.
- _____ (2007) "Democracia laboral y conciencia colectiva en Venezuela. Un estudio de cooperativas" *Temas* #50-51, abril-septiembre de 2007, pp. 99-108.
- Richer, Madeleine (2004) "CECOSESOLA: Pasaje a medio, orgullo de Barquisimeto." *Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social*. Año 4, No. 8 (Diciembre): pp. 136-137.
- Sertel, Murat M. (1982) *Workers and Incentives*. Amsterdam; New York: North-Holland Pub. Co.; New York, N.Y.: Elsevier North-Holland.
- Soto, Fabiola. 2007. "Cooperativas: la crisis de un movimiento social." *Versión Final*. May 4-10, 2007. p. 9.
- Tovar, Ernesto J. (2007) "Desastre Cooperativista." *El Universal*, 24 de marzo.
- Vanek, Jaroslav (1977) *The Labor-managed Economy: Essays by Jaroslav Vanek*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Vera Colina, Mary A. (2006) "Cogestión de empresas y transformación del sistema económico en Venezuela: Algunas reflexiones." *Gaceta Laboral*, v. 12, n.2. Maracaibo. p.171-186.
- Weisbrot, Mark and Luis Sandoval (2007) *The Venezuelan Economy in the Chávez Years*. Center for Economic and Policy Research (CERP), Julio.

Wilpert, Gregory (2008) “Chávez forced to analyse his first defeat. Venezuela: Revolution Checked.” *Le Monde Diplomatique*, Enero.

Notas

¹ De 877 cooperativas en 1998, en marzo de 2007 había más de 184,000 cooperativas registradas y el 34 por ciento de ellas o 60,000 estaban activas, según Juan Carlos Alemán, al frente de la Superintendencia Nacional de Cooperativas (Tovar, 2007). Sin embargo, García Müller (2007) afirma que “el porcentaje real de supervivencia (aquellas que están activas) no excede el 15 por ciento [de 180,000], lo que significa 30,000 cooperativas.”

² En el 2001 se aprobó la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, facilitando su creación y enfatizando la obligación del estado de protegerlas. El crecimiento en el número de cooperativas se aceleró especialmente a partir de 2004 como resultado de la implementación de programas de formación técnico-profesional, la creación de instituciones financieras que dan créditos con condiciones preferenciales a las cooperativas, y el establecimiento de decretos presidenciales que exigen a las empresas estatales y todas aquellas que contratan con el estado tener mecanismos de subcontratación que las prioricen (Piñeiro, 2007: 99-100).

³ Según Weisbrot y Sandoval (2007: 3) el desempleo en Venezuela era de 8.3 por ciento en junio de 2007, menor al 18.4 por ciento de junio de 2003 durante la huelga de los patronos, y al 15 por ciento en junio de 1999. El porcentaje de empleo formal aumentó a 49.4 en junio de 2007 de un 44.5 por ciento en junio de 1998.

⁴ Debido a que existen muy pocas cooperativas de producción no agrícola surgidas antes de 1999 (cuando se inicia el primer mandato del Presidente Chávez y comienza la etapa más reciente de promoción del cooperativismo en Venezuela), decidí incluir tres que aunque legalmente son asociaciones civiles ellas mismas se identifican como cooperativas.

⁵ Seleccioné estratégicamente mi muestra, identificando un grupo de cooperativas con la mayor variación posible en cuanto a su origen, ubicación, actividad económica, organización y dinámicas internas, entre otras condiciones.

⁶ Conduje extensas entrevistas a funcionarios públicos (21) así como a académicos y otras personas conocedoras del cooperativismo venezolano (11), conjuntamente con el análisis de archivos y publicaciones.

⁷ Fundada en 1967 por un grupo de cooperativas en Barquisimeto, CECOSOLA es una red de 80 cooperativas de consumo y producción, asociaciones civiles y grupos sin figura legal, que agrupa aproximadamente 200,000 miembros, de los cuáles 300 son trabajadores (Richer: 2004; Fox: 2006a). Cuatro de las quince cooperativas en mi muestra son parte de CECOSOLA.

⁸ La misión *Vuelvan Caras* es un programa de formación técnico-profesional y ubicación laboral iniciado en 2004, y conducido por el *Ministerio para la Economía Comunal*. Cinco de las quince cooperativas que investigué fueron creadas como parte de este programa.

⁹ Por ejemplo, el *Instituto Nacional para la Pequeña y Mediana Industria* (INAPYMI), una de las seis instituciones financieras adscritas al MINEC, ofrece préstamos a cooperativas de producción industrial a un 12 por ciento y con hasta un año de gracia, o a cero interés y con hasta tres años de gracia a cooperativas en programas como *Vuelvan Caras*. Además, si el préstamo es menor de 50 millones Bs. (\$25,000), los mismos equipos a ser adquiridos pueden ser usados como garantías; o, si es mayor, se puede utilizar garantías respaldadas por instituciones de seguros estatales.

¹⁰ Utilizo el cambio oficial de 2,150 Bolívares por dólar estadounidense.

¹¹ Además, aquellas cooperativas que necesitan trabajos de infraestructura como la construcción o reparación de carreteras, conectarse a la red eléctrica o de agua, etc., han sufrido en muchos casos de largos retrasos de las agencias públicas correspondientes.

¹² Los acuerdos financieros de responsabilidad ilimitada y los códigos legales que igualan a los proveedores de capital con los que ejercen el control disuaden a los primeros de abastecer a las empresas autogestionadas, pues en ellos caería toda la responsabilidad de empresas sobre las cuales—contrario a lo asumido—no tienen ningún control (Dow, 2003: 135-136).

¹³ Después de 1967, las cooperativas venezolanas formaron 18 *Centrales Cooperativas Regionales*, y la *Central de Cooperativas Nacional de Venezuela* (CECONAVE) en 1976.

¹⁴ Según García Müller (2007), hay 100 nuevos consejos cooperativos, pero “salvo unas pocas excepciones, la mayoría de ellos son sólo una formalidad, pues no parecen responder a los intereses y necesidades de sus cooperativas

miembros, sino que representan principalmente el Estado y parecen mecanismos de control político”. Para más sobre estos nuevos consejos cooperativos ver Fox (2006b).

¹⁵ Aunque muchas instituciones estatales han ciertamente contratado a un número significativo de cooperativas (Piñeiro, 2005), muchos cooperativistas que entrevisté afirmaron que hay funcionarios públicos intencionalmente—para continuar recibiendo dádivas de las compañías privadas—retardando y complicando su acceso a contratos estatales, o incumpliendo sus compromisos. Además, al no tener el conocimiento necesario para calcular costos adecuadamente, muchas cooperativas han sido llevadas por instituciones estatales a vender sus productos o servicios a precios que no cubren sus costos de producción, me explicó Luis Alejandro Domínguez, del departamento de comercialización del MINEC (entrevista, 25 de agosto de 2006).

¹⁶ Sus miembros recibieron anticipos mensuales de entre 3 y 3.5 veces el salario mínimo de 614,790 Bs. (\$286); además de entre 2 y 3 millones Bs. (\$930-1,395) como parte del excedente al final del 2005.

¹⁷ Una cooperativa tradicional pasó los dos primeros años sin poder repartir ingresos entre sus asociadas, y sólo casi después de una década logró que los anticipos alcanzaran una cantidad que no fuera sólo simbólica. A otra le tomó casi dos décadas para poder entregar anticipos regularmente, aunque aún son bastante menores que el salario mínimo.

¹⁸ Miembros de estar tres cooperativas tradicionales recibían anticipos de entre 1,500 y 2,500 Bs. por hora de trabajo, lo que—asumiendo tres días de trabajo por semana—sería entre 144,000 y 240,000 Bs. (entre \$68 y \$112) por mes; y entre 100 y 600 mil Bs. (entre \$47 y \$279) provenientes de la distribución del excedente al final del 2005.

¹⁹ En abril de 2006, SUNACOOOP inició el *Plan de Educación Nacional*, a través del que pretendía educar a 30,000 funcionarios públicos y crear una red de organizaciones educativas. Según la directora del departamento de Educación de SUNACOOOP, Gribel Cruz, casi mil organizaciones estaban en el proceso de incorporarse a la red (entrevista, 23 de agosto de 2006).

²⁰ Según la fiscalizadora principal de SUNACOOOP, Mariela Cordero, el número de fiscalizadores había aumentado de ocho en 2005 a 57 en 2006. En junio de 2005, SUNACOOOP comenzó un esfuerzo para certificar y fiscalizar al menos 4,371 cooperativas antes de diciembre de 2006 con el objetivo de identificar problemas y proporcionar a las cooperativas con recomendaciones “pedagógicas” de lo que deben hacer para evitar sanciones o ser cerradas (entrevistas, 9 de agosto de 2005 y 22 de agosto de 2006). En 2006, 102 cooperativas fueron cerradas debido a severas irregularidades (Soto, 2007).

²¹ Hahnel formula un procedimiento que él llama “planificación participativa” en el que los productores y consumidores, organizados en consejos y federaciones, y con la ayuda de una agencia que calcula los precios indicativos reflejando los verdaderos costos y beneficios sociales, proponen y revisan sus propias metas de producción y cuotas de consumo en un proceso iterativo diseñado para llegar al plan más equitativo y eficiente socialmente donde los compromisos de producción de las empresas cubran todas las necesidades de consumo. Con el nombre de “coordinación negociada,” Devine propone que “las prioridades generales sociales y cambios estratégicos” sean decididos a través de un proceso político democrático donde asambleas representativas a todos los niveles escojan entre opciones de planes alternativos (que indican la asignación de recursos productivos y de poder de consumo más generales, así como la distribución sectorial y regional de las inversiones) preparadas por una comisión de planificación nacional, y que el proceso de planificación continúe después hacia abajo a través de las comisiones de planificación elegidas democráticamente en cada región y sector económico.

²² El *Plan Fábrica Socialista* fue anunciado en junio de 2007 y tiene como objetivo crear 88 empresas de producción de comida, maquinaria, materiales químicos, ropa, equipos y materiales eléctricos, transporte, vivienda, y reciclaje (*Ultimas Noticias*, 17 junio de 2007). En marzo de 2008, ocho ya estaban en funcionamiento. No me ha sido posible verificar en qué medida estas empresas están siendo realmente administradas por los trabajadores y/o los consejos comunales en lugar de representantes estatales asignados, como ha sido el caso—sobre todo inicialmente—en algunas cooperativas Vuelvan Caras y otras formadas bajo el modelo de cogestión.

²³ Aunque la propiedad legal y el control de la toma de decisiones han coincidido históricamente, ellos pueden ser separados (Dow, 2005: 107-108). La propiedad legal de una empresa puede sin dudas asegurar su control, pero en realidad éste reside en aquellos que están a cargo de administrarla.

²⁴ Contrario a la creencia liberal que los mercados traen la mayor autonomía posible a las empresas, Comisso plantea que la competencia las lleva a establecer relaciones con instituciones políticas para asegurar segmentos de mercado, acceso a recursos y tratamiento preferencial. Además, las dinámicas de mercado crean “a la empresa una nueva dependencia de su posición de mercado para su ingreso” (1979: 110).