

**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ECONOMÍA Y
NEGOCIOS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

COOPERATIVISMO EN CHILE, UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

**CONSTANZA DÍAZ FRANULIC
JUAN MONTES LETELIER**

**SEMINARIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL,
MENCIÓN ECONOMÍA**

**PROFESOR GUÍA:
JOSEPH RAMOS QUIÑONES**

**SANTIAGO DE CHILE
ENERO 2013**

INTRODUCCIÓN

El hecho que Chile posea una desigual distribución del ingreso en relación a estándares internacionales y, escasas oportunidades de acceder a mejores condiciones de vida, sobre todo de las clases populares, dejó de ser una consecuencia coyuntural, para tornarse característica estructural de nuestro modelo socioeconómico. Consecuentemente, se ha gestado un creciente cuestionamiento desde la ciudadanía hacia los fundamentos de éste.

En este contexto, se hace urgente proponer una alternativa de desarrollo socioeconómico; allí surge el Modelo Asociativo o Cooperativo, como instrumento para mitigar tal descontento sistémico. Este modelo, a través de la articulación de una red social y, enfocándolo en sectores claves de la economía nacional, podría integrar una masa considerable de actores antes excluidos del sistema socio productivo, permitiéndoles acceder a índices superiores de bienestar.

A continuación, se desarrollará el estudio de la siguiente manera; en el primer capítulo se analizará la Teoría detrás de las Cooperativas; en el segundo capítulo presenta un Análisis Empírico de países, en base al Cooperativismo Agropecuario; el tercer capítulo, describe y analiza el Cooperativismo Agropecuario en Chile; y finalmente, en un cuarto capítulo, se formula la discusión y Conclusiones pertinentes.

De esta manera, el objetivo primario del presente trabajo es efectuar un análisis general del Cooperativismo en Chile, particularmente Agropecuario, el cual se disociará en tres enfoques:

Primer Enfoque; se basa en el estudio de los cimientos teóricos del Cooperativismo, con el objetivo de obtener fundamentos necesarios para develar la necesidad de efectuar un real apoyo a éste modelo a nivel nacional. El primer punto a tratar en este apartado, será el análisis del Capital Social como principal fundamento y componente de las estructuras organizativas autogestionadas. Allí, desde la perspectiva de Elinor Ostrom, se formularán las variables estructurales que inciden en el logro de la Acción Colectiva y así obtener argumentos esbozados en torno al logro de la Asociatividad, como una nueva concepción de la estructura socioeconómica.

El segundo punto competente a la teoría, es el análisis específico de las firmas autogestionadas, respaldado en el primer modelo postulado al respecto, nos referimos al Modelo Ward-Domar-Vanek. En él se propone un examen comparativo, en términos de eficiencia asignativa y distributiva, entre las firmas gestionadas por sus trabajadores y su contraparte capitalista.

El tercer punto respectivo y, a modo introductorio a la especificidad de las Cooperativas como organizaciones jurídicas, se establece un análisis de los valores y principios que rigen dicho modelo.

El cuarto y último referido a este enfoque, comprende el análisis de la rama teórica más contemporánea sobre el desempeño, en términos de eficiencia económica y financiera, de las cooperativas. A su vez, se asociará este aspecto a los problemas típicos enfrentados por las Cooperativas; Horizonte, Intransferibilidad, Principal-Agente e Integración Vertical.

Segundo Enfoque; constituye un Análisis Empírico de los casos de Cooperativismo Agropecuario de Argentina y Uruguay. La elección de estos países se realizó; primero porque presentan un contexto histórico-económico

relativamente similar a Chile, visto desde una perspectiva latinoamericana; y segundo, porque constituyen dos casos de desarrollo cooperativo relativamente exitosos, en comparación al de Chile. Es importante además reconocer que ambos países forman parte del desarrollo de la nueva agenda de promoción del sector de cooperativismo 2001-2012 del MERCOSUR. Desde allí, se efectúa un análisis del ámbito histórico, legal, tributario, y finalmente de las políticas públicas dirigidas al sector, con el objetivo de obtener herramientas que nos permitan realizar un marco comparativo con Chile y, desde allí, distinguir las falencias y fortalezas del mismo.

Tercer Enfoque; comprende un Análisis Empírico del caso de Cooperativismo Agropecuario de Chile, donde se desarrollará la misma metodología utilizada en el apartado anterior. El objetivo esencial, es lograr que tal análisis nos provea de la información suficiente para realizar una propuesta de políticas públicas concreta, en torno, al fomento y desarrollo del sector cooperativo en nuestro país.

CAPÍTULO I TEORÍA

I.1 Capital Social

Putnam, Leonardi y Nanetti (1993), definen capital social como aquellos “aspectos de la organización social, tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada”. Tal y como plantea Coleman (1990), contrario a otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones personales, poseyendo un carácter de bien público; sus beneficios son proyectados al total de la estructura social, por lo que existe un problema de subinversión asociado.

Según Ostrom y Ahn (2003), se presentan dos tendencias que describen la evolución conceptual del capital social; minimalista y expansionista. La primera, muestra el capital social como el acceso a una red ventajosa de conexiones personales, sobre las que es posible maximizar el capital financiero y humano. Ahora bien, el capital social no posee un carácter estrictamente individual, sino también plural, atribuible a una colectividad que emprende una tarea conjunta con un objetivo común; ésta es la perspectiva expansionista, la cual contempla el rol que desempeña el capital social en la solución de los problemas asociados a la acción colectiva y, asimismo, a las políticas públicas.

En rechazo a las teorías de acción colectiva de primera generación (Olson, 1965; Hardin, 1968), fundadas en individuos atomizados e incapaces de alcanzar beneficios conjuntos, donde la intervención de una autoridad externa o inclusive la privatización, emergen como mecanismos de solución, Ostrom argumenta que la imposición de reglas más bien concluye en la inmovilización y destrucción del capital social. Consecuentemente, competería a las autoridades

proveer un espacio en el cual la colectividad pueda resolver sus disyuntivas con autonomía, a la vez que colabora en la creación de sistemas complementarios de vigilancia y sanción.

El análisis de Ostrom y Ahn (2003), se centra en tres formas de capital social primordiales para el logro de la acción colectiva: 1) confianza y normas de reciprocidad, 2) redes/participación civil y 3) reglas o instituciones formales e informales.

En relación a la primera, se señala que la interacción continua entre individuos provee una instancia en donde se gestan expectativas de confianza mutua, con un inherente riesgo asociado, a la vez que establecen reglas y mecanismos de vigilancia y sanción, como alternativa para aminorarlo (Ostrom, Gardner y Walker, 1994). Por otra parte, desde el enfoque de la teoría de juegos, Ostrom y Ahn (2003), señalan que la reciprocidad, entendida ésta como una norma moral internalizada y un patrón de intercambio social, constituye un equilibrio eficiente de juegos de dilemas sociales repetidos con información incompleta.

Respecto a la redes, Putnam (2000) distingue dos tipos: una red horizontal que convoca individuos equivalentes, y una vertical, que vincula agentes en relaciones asimétricas. En este sentido, la conjunción de ambas es condición crucial para el surgimiento de una norma social de reciprocidad generalizada.

En tanto, las reglas e instituciones, formales e informales, también suscitan incentivos para que los integrantes de la colectividad se comporten de manera confiable; colaborando en su regulación; asesorando técnicamente en la resolución de conflictos internos, entre otros.

Por otra parte, en Ostrom (2009), desde la perspectiva de la teoría de juegos, señala que los problemas emergen cuando los individuos escogen acciones en una situación interdependiente; si cada uno seleccionara estrategias basadas en la maximización de sus beneficios de corto plazo, generarán menores resultados que los alcanzados en cooperación. De esta manera, el problema puede ser analizado como un juego en donde el Equilibrio de Nash, para una iteración única, obtiene un resultado inferior al socialmente óptimo. En estas condiciones, ninguno de los participantes estaría motivado a cambiar su elección, dadas las elecciones predichas del resto.

En el mismo estudio, también se revisan las variables estructurales que afectan la consecución de la acción colectiva, clasificadas en dos enfoques; cuando la repetición de la acción (o juego) es relevante y cuando no lo es. De acuerdo al primer foco, las variables corresponden a:

1. Cantidad de participantes; la perceptibilidad de cualquier input individual para la provisión de un bien comunitario declina (*free riding*). Asimismo, el número de integrantes implica mayores costos de transacción, al intentar generar estrategias coordinadas (Olson, 1965).
2. Si los beneficios son sustractivos o compartidos totalmente; el primer caso acarrea mayores incentivos a cooperar. En tanto el segundo, nuevamente abre espacio al problema del *free rider*.
3. La heterogeneidad de los participantes; individuos con intereses más afines serán más proclives a la cooperación y el cumplimiento de objetivos comunes.
4. La comunicación cara a cara; la eficacia de ésta parece estar relacionada a la interacción personal entre individuos.

En tanto, cuando la repetición toma relevancia, se adicionan otras tres variables:

5. Información acerca de acciones pasadas; la reputación puede ser construida en el tiempo y los miembros del grupo pueden ir desarrollando paulatinamente un mayor nivel de confianza entre sí (Seabright, 1993).
6. Cómo se relacionan los individuos; cuando se encuentra en un grupo indiferenciado las probabilidades de contribución declinan, lo contrario ocurre en una red identificada de relaciones.
7. Ingreso y salida voluntaria; es fundamental que, antes de decidir si coopera o no, el individuo tenga la opción de escoger cuándo entra y sale del “juego” y, con mayor motivación, incrementar la eficiencia de la participación y consecuencia del objetivo comunitario.

Se argumenta que el fundamento de la acción colectiva es la vinculación entre; la confianza; inversión que otros hacen en su reputación; y la probabilidad de todos los participantes se rijan por normas de reciprocidad. Aun así, las estrategias contingentes, como las sanciones, pueden ser útiles en garantizar una cooperación efectiva y aminorar los problemas antes mencionados. Finalmente, sería la complejidad de la combinación de todas estas variables lo que dificultaría la creación de confianza - permitiendo interacciones efectivas y que el aprendizaje mutuo se produzca - evocando el surgimiento de normas.

I.2 Introducción a las Firmas Autogestionadas

Ireland y Law (1982) definen las firmas autogestionadas como aquellas empresas donde; los trabajadores se dedican colectivamente a la producción de bienes y servicios; el control y toma de decisiones reside en éstos; y los beneficios obtenidos por ellos dependen de la ganancia de la firma y de las

reglas impuestas para su distribución, basándose en la participación del trabajo que cada miembro aporta y las operaciones mantenidas con la firma.

Los argumentos esbozados en la literatura, son variados y divergentes en relación al desempeño de las firmas autogestionadas (*Labour Managed Firms*) versus las convencionales capitalistas (*Profit Maximizing Firms*). En una línea, se señala que este tipo de firmas, al contar con un gobierno democrático, proveen de mayores incentivos a sus socios-trabajadores y, asimismo, generan un entorno laboral más estable; también propician la elección eficiente de activos; y promueven organizaciones más transparentes. En otra línea argumentativa, existen autores que apelan a la ineficiencia de estas empresas como consecuencia de diversos problemas, por mencionar los más recurrentes, se tiene: problema de agencia; problema de *free riding*; aversión al riesgo en relación a las inversiones de largo plazo; falta de un buen mercado de capital; y tendencia a transformarse en Sociedades Mercantiles. Algunos de estos problemas serán tratados en el apartado 1.5.

1.3 El Modelo Ward - Domar - Vanek

El denominado Modelo Ward-Domar-Vanek (Ward, 1958; Domar, 1966 y Vanek, 1970), describe el equilibrio competitivo en una economía de mercado autogestionada. Las condiciones iniciales para el “Modelo Original” son:

Competencia perfecta (firmas tomadoras de precios para todos los productos y factores), tecnología homogénea y pleno empleo. Existe sólo un tipo de trabajo, homogéneo y activo sólo como factor de producción. Se asume que éste último puede variar en el corto y largo plazo, sólo mediante contratación y despido de socios-trabajadores. En lugar de pagar salarios, la cooperativa divide sus ingresos netos en equitativamente entre sus miembros (dividendos). Existe una

contraparte capitalista, con idéntica función de producción, precios y con un salario inicial igual a la tasa de dividendos. Finalmente, asume que los trabajadores buscan maximizar sus ingresos/dividendos. (Domar, 1966; Berman, 1977; Vanek, 1969).

Con libre entrada y salida de firmas, Vanek argumenta que el sistema autogestionado es eficiente en el largo plazo, esto es, alcanza el punto mínimo del costo medio. En el corto plazo, sin embargo, el modelo exhibiría propiedades asignativas no deseables; una economía autogestionada caracterizada por la libre contratación y despido de miembros, mostraría un equilibrio sumamente inestable. (Berman, 1977; Vanek, 1969)

Ahora bien, el modelo replantea que la diferencia esencial entre firmas autogestionadas y capitalistas es su función objetivo; en las primeras, sería la maximización del beneficio neto por socio-trabajador y, para las segundas, la maximización del beneficio neto total. Tal distinción tendría implicancias más complejas en términos de competencia y eficiencia. No obstante, la primera crítica surge en relación a este punto. En (Berman y Berman, 1978) se cuestiona la lógica del razonamiento, pues se maximiza el ingreso monetario por trabajador, pero ignorando aspectos no pecuniarios de la utilidad.

Otros autores cuestionan el supuesto que los trabajadores puedan ser libremente despedidos; sería más apropiado asumir que éstos no pueden ser despedidos involuntariamente, pero sí pueden renunciar. Así, el tamaño de la membresía en una firma autogestionada, debiese ser variable en el largo plazo, pero fijo en el corto plazo. (Berman, 1977)

En relación a la eficiencia en la asignación, se argumenta que, si se añade el supuesto de productividad marginal decreciente, una empresa autogestionada

reaccionará ilógicamente frente a fluctuaciones de mercado: reducirá la producción y despedirá trabajadores cuando la demanda crezca y lo contrario cuando la demanda caiga, así maximizará la tasa de dividendo (Schweickart, 2002). No obstante, Domar se adelanta a tal crítica y reformula el supuesto de libre admisión y expulsión de miembros para maximizar dividendos; menciona que es una situación improbable una vez que la cooperativa se ha organizado. Así expuesto, considera dos posibilidades; primero, el número de los miembros es dado (corto plazo), por lo tanto, la cooperativa maximiza el beneficio total. Segundo, la cooperativa enfrenta una curva de oferta de trabajo con pendiente positiva (los miembros tienen otras opciones para el empleo y ocio). Todo esto generaría consecuencias para el “modelo original” y la ineficiencia en la asignación antes predicha (Domar, 1966).

Vanek señala que, dado que en el corto plazo un productor de un único bien bajo competencia perfecta tendrá pocas posibilidades de sustituir capital-trabajo, es posible considerar una oferta de corto plazo inelástica, eliminando la posibilidad de inestabilidad y aminorando la pérdida de eficiencia (Vanek, 1969). Otros autores justifican este comportamiento como una “irracionalidad transitoria”, pues se la tasa de beneficios sería alta por trabajador (al despedirlos), que en poco tiempo entrarían nuevas empresas a competir y se llegaría a un equilibrio.

Finalmente, Vanek destacaría que existe una mayor tendencia a la descentralización en las firmas autogestionadas, basadas en características funcionales, lo que podría conducir a mayor eficiencia. Termina concluyendo que el sistema de autogestión aparece como superior a otros, principalmente en eficiencia distributiva, pues la participación en el ingreso del capital, se reinvierta o no, se acumulará a la sociedad en su conjunto y no en un grupo selecto de individuos (Vanek, 1969).

En síntesis, los resultados del modelo presentan una gran sensibilidad a los supuestos, por lo que, los argumentos señalados arriba sólo nos sirven para admitir que firmas autogestionadas y capitalistas describen diferencias discutibles en relación a su función objetivo y gestión interna. Por lo mismo, surgen cuestionamientos que aparentemente sólo podrían ser develados en razón de la evidencia empírica; ¿en qué grado afecta la aparente rigidez del factor trabajo a la eficiencia de la cooperativa?; ¿se verán favorecidas las cooperativas por el tratamiento de los miembros admitidos (en calidad de habilidades, grado de esfuerzo, entre otras características intrínsecas a éstos)?

I.4 Principios del Modelo Cooperativo

Basados en la II Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) de Manchester en 1995, se pueden distinguir siete principios cooperativos universales¹. Estos principios son:

1. Membresía voluntaria y abierta; sin discriminación de ningún tipo.
2. Control democrático por los asociados; éstos deben dictar las políticas de la organización y ejercer la toma de decisiones democráticamente.
3. Participación económica de los asociados; los socios contribuyen de manera equitativa y controlan democráticamente el capital de la cooperativa, recibiendo una compensación limitada de éste como parte de su membresía. Los excedentes se asignan para múltiples propósitos: creación de reservas; beneficios para los miembros en proporción a sus transacciones con la cooperativa; y otras actividades.

¹ En 1844, los “Pioneros de Rochdale”, fundadores de la primera cooperativa de la historia, formularon un sistema de principios.

4. Autonomía e independencia; las cooperativas son empresas autónomas, sin embargo, pueden existir organismos externos que colaboren sin intervención de los procesos democráticos.
5. Educación, capacitación e información; las cooperativas deben brindar educación y capacitación a los cooperados e instruir a la sociedad en el modelo, promoviéndolo como alternativa de desarrollo.
6. Cooperación entre cooperativas; pues funcionan mejor si trabajan con estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
7. Preocupación por la comunidad. El modelo cooperativo busca generar un desarrollo sustentable en las comunidades donde se desarrolla.

I.5 Problemas de las Empresas Cooperativas

De la teoría que envuelve al modelo cooperativo, se pueden destacar dos corrientes interesantes en términos de eficiencia. Por un lado, está la línea argumentativa de Sexton e Iskow (1993) sobre integración vertical y menores costos de información; Por otro lado, Porter y Scully (1987), señalan que existen problemas inherentes a las cooperativas dada su estructura de derechos de propiedad. Entre éstos, los más significativos son: problema de horizonte, problema de la “intransferibilidad” y el problema del principal-agente. A continuación, se explicará cada uno de ellos.

El problema de horizonte, hace referencia a que algunos activos pueden estar siendo menos productivos o presentan un menor rendimiento al esperado por los inversores-principales, lo que se traduce en una sub- inversión. El problema se acentúa cuando se trata de activos intangibles. Por ejemplo, si un socio busca jubilarse se vuelve muy difícil calcular el verdadero valor de estos activos intangibles y así rembolsarles su parte. No obstante, lo que agrava aún más este problema, es que en algunos casos será muy costoso para la empresa

capitalizar esos valores a los socios salientes, ya que el flujo de caja de la cooperativa puede no ser el suficientemente grande, incluso tener pérdidas en la operación.

Respecto a la “intransferibilidad”, se dice que los activos de las empresas que no se pueden dividir ni transferir provocan un desincentivo a innovar; un socio podría tener una visión acertada del negocio, distinguir hacia dónde se debe ir y con qué innovación aportar al crecimiento productivo, sin embargo, si invierte e informa de esta innovación, sólo una parte de los ingresos adicionales podrán ser capturados por él, a diferencia de una empresa tradicional, en donde podría capturar todo el excedente adicional generado por su innovación. Por tanto, menos recursos se destinan a las funciones empresariales de innovación y organización, dados los pocos incentivos individuales.

Por último, Porter y Scully (1987) indican que el problema principal-agente en una cooperativa se acrecienta en relación a una empresa tradicional. Lo que estos autores añaden al clásico problema, es que en este caso el principal comprende todos los socios de la cooperativa, quienes democráticamente escogen a sus gerentes en asambleas, quedando así un problema agente-múltiples principales. Así, para evaluar el desempeño del agente, se debe considerar una nueva votación frente a una eventual salida o despido, por lo que la posibilidad de tomar la decisión en el momento oportuno se vuelve tediosa y compleja, implicando un alto costo en términos de tiempo y recursos. El punto en conflicto es que, como los beneficios para el administrador, consecuencia de un desempeño eficiente, no tienen por qué capitalizarse en mejores retribuciones personales, éste no tendría incentivos para actuar de la mejor manera acorde a su potencial.

Considerando sólo estos tres problemas, es posible inferir que las cooperativas podrían ser ineficientes en la asignación de los recursos, dado los escasos incentivos a efectuar inversiones de largo plazo, ya sea porque los activos son ocupados de manera menos eficiente o porque no emergen los acicates individuales suficientes para realizarlas, dada la dificultad de capturar los beneficios de la misma, logrando con esto una menor productividad de la empresa. Por otro lado, se generarían problemas de dinamismo en la toma de decisiones, dado el gran número de principales, lo que se ve acrecentado por su estructura democrática.

Sexton e Iskow (1993) concluyen que existe una percepción común entre agricultores y expertos, que las empresas tradicionales serían más eficientes que cooperativas. Se señala que existen posibles ahorros de costos dentro de la administración cooperativa producto de la internalización de las transacciones a nivel vertical (Klein, Crawford y Alchain, 1978).

Un factor que podría aventajar a las cooperativas es la mayor fluidez de información. Staats (1984) argumenta que, al existir una identificación de los socios como clientes de las cooperativas, éstos serían más propensos a revelar información importante, en comparación con las empresas tradicionales. Esto conduciría a menores costos en la búsqueda de información.

I.6 ¿Son menos eficientes las Empresas Cooperativas en comparación con las Empresas Tradicionales? Evidencia empírica.

La respuesta dependerá de la medida de eficiencia utilizada; financiera, económica o una mezcla de ambas. A continuación, se mostrará con base empírica cuándo un tipo de empresa es más eficiente que la otra según el instrumento y enfoque utilizado.

Derechos de propiedad

Porter y Scully (1987) realizan un estudio de la industria lechera de los Estados Unidos, en donde demuestran que tan sólo el 75,5% de las empresas cooperativas del sector son tan eficientes como las empresas tradicionales. Asimismo, concluyen que, si a las cooperativas se les trata como a las tradicionales, incrementarían su producción en 32,4%, sin siquiera requerir más insumos. Esta diferencia en la eficiencia no radicaría en la mala asignación de recursos como dice la teoría (ver apartado 1.5), sino en su estructura de derechos de propiedad (Porter y Scully, 1987). En contraparte, en Salazar y Galve (2008), quienes, basándose en una función de producción tipo Cobb-Douglas y con datos de empresas agrícolas de la provincia de La Rioja en España, concluyen que las empresas cooperativas son más eficientes al tener distintos derechos de propiedad que las empresas tradicionales; esta diferencia conllevaría menores costos de transacción dentro de la empresa, consecuencia de la mayor flexibilidad por parte de los propietarios frente a la toma de decisiones. Por tanto, no se puede tener una conclusión certera respecto de que las diferencias en los derechos de propiedad en estas organizaciones las hagan menos eficientes.

Costos

Basándose en un análisis de costos de las plantas agrícolas, Akridge y Hertel (1992) arguyen que los costos no explican las diferencias de eficiencia entre cooperativas y empresas tradicionales. Contrariamente, en la industria lechera de la India, se tiene que las cooperativas y las empresas sí tienen diferencias explicadas por los costos (Singh, Coelli y Fleming, 2001). Por un lado, se concluye que las cooperativas son más eficientes en sus costos si se utiliza un análisis de frontera estocástica; en cambio, las empresas convencionales serían más eficientes en sus costos de producción, si se utiliza un análisis envolvente

de datos. Nuevamente, no es posible concluir con certeza que las diferencias de eficiencia provengan de los costos de producción.

Políticas Públicas

Porter y Scully (1987) encuentran que, producto de la intervención de políticas públicas, las cooperativas tendrían costos más altos en la industria lechera de los EE.UU en relación a empresas tradicionales (en 19,8%). Esta ineficiencia es justificada en el caso de existir precios monopsónicos en la industria, ya que si no existieran incentivos estatales, nadie estaría dispuesto a producir leche (Porter y Scully, 1987). Desde otra perspectiva, las políticas públicas no fomentarían ineficiencias, sino lo contrario (Babb y Boynton, 1981).

Ratios Financieros

Las empresas cooperativas serían más eficientes en relación a ratios de apalancamiento y cobertura, pero peores en términos de rentabilidad (Parliament, Lerman y Fulton, 1989). Esto sería consecuencia del hecho que las empresas tradicionales buscarían maximizar utilidades, en cambio, las cooperativas buscarían maximizar los beneficios de sus cooperados. Por tanto, esta distinta función objetivo podría explicar los resultados disímiles en una misma industria (Parliament, Lerman y Fulton, 1989).

Insumos

Akridge y Hertel (1992) realizan un estudio de las plantas agrícolas de Indiana, Estados Unidos, concluyendo que las empresas tradicionales son más eficientes en el uso de maquinarias y equipos, pero las cooperativas serían más eficientes en el uso de otros insumos fijos. Finalmente, se arguye que no existirían diferencias de eficiencia en el uso de la mano de obra.

En síntesis, la respuesta a esta pregunta no es única, pues dependerá de la gestión particular de cada firma. Los resultados de los estudios difieren respecto a los países y áreas productivas, por lo que no es posible concluir si una cooperativa tiene costos de producción más altos que una empresa tradicional, o bien, si una u otra realiza un mejor uso de los insumos (Akridge y Hertel, 1992). Tampoco son claros en determinar si las políticas públicas generan realmente mejoran la eficiencia en las cooperativas. En definitiva, las empresas serán más o menos eficientes según la medida de eficiencia que se utilice. También dependerán de los parámetros y del área productiva que se analice. Proyectando al caso de Chile, avizoramos que para efectuar un análisis de características similares, será necesario primero, contar con una base de datos adecuada, para con ello, modelar algún instrumento de medición de eficiencia.

CAPÍTULO II ANÁLISIS EMPÍRICO. CASOS ARGENTINA Y URUGUAY

ARGENTINA

II.1 MARCO INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS EN ARGENTINA

II.1.1 Marco Legal

La actual ley de cooperativas, N° 20.337, entró en remplazo de la Ley 11.388 el año 1973, elaborada por el Instituto Nacional de Acción Cooperativa; preside en todo el país, por ella se rige toda cooperativa y en ella se reconoce su naturaleza jurídica, definiéndola como una entidad fundada en el esfuerzo propio y ayuda mutua para organizar y prestar servicios. Finalmente, en 1986,

se promulga la Ley 23.427, que contempla un fondo para la educación y promoción de las cooperativas.

A continuación, sin pretender efectuar una exégesis profunda de la Ley 20.337, sólo se discutirán sus aspectos más relevantes.

II.1.1.1 Correspondencia con los Principios Cooperativos

Una revisión general de la Ley, da cuenta que todos los principios iniciales de la Declaración de la ACI en 1966 han sido incorporados. En relación a la reformulación de los principios por el Congreso de Manchester de 1995, puede afirmarse que las disposiciones del art. 2° de la Ley 20.337 son consistentes con ellos (Cracogna, 2008). Se destaca la contemplación del fomento de la educación cooperativa².

II.1.1.2 Constitución³

En relación a la constitución, una disposición fundamental de la Ley es la expresa prohibición de la transformación de las cooperativas en sociedades comerciales o asociaciones civiles⁴. Para realizarlo, la única alternativa es recurrir a la disolución y liquidación, para luego crear otra entidad. Esta determinación plasma la distinción entre cooperativas y demás asociaciones, junto con resguardar su continuidad.

² Art. 2, inc. 8°, Ley 20.337. República Argentina.

³ Capítulo II, Ley 20.337. República Argentina.

⁴ Art. 6, Ley 20.337. República Argentina.

II.1.1.3 Capital⁵

El capital se constituye por cuotas sociales indivisibles y de igual valor. Respecto a su transferencia, ésta podrá realizarse sólo entre asociados y de acuerdo al estatuto. En caso de retiro, exclusión o disolución, los asociados sólo tienen derecho a que se les rembolsé el valor nominal de sus cuotas sociales integradas, deducidas las pérdidas en forma proporcional⁶.

II.1.1.4 Contabilidad y Ejercicio Social⁷

Primero, es importante mencionar que, a partir del 2010 las cooperativas deben presentar sus balances al INAES. Lo esencial en este ámbito, es lo referente a los “excedentes repartibles”; aquellos provenientes exclusivamente de la diferencia entre el costo y precio del servicio prestado a los socios. En relación a su distribución, se establece la siguiente modalidad:

- El 5% a reserva legal;
- El 5% al fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo del personal;
- El 5% al fondo de educación y capacitación cooperativas;
- Una suma para pagar un interés a las cuotas sociales si lo autoriza el estatuto, el cual no puede exceder en más de un punto al que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento;
- El resto para su distribución entre los asociados por concepto de retorno.

⁵ Capítulo IV, Ley 20.337. República Argentina.

⁶ Art. 36, Ley 20.337. República Argentina.

⁷ Capítulo V, Ley 20.337. República Argentina.

Aquellas ganancias obtenidas de la prestación de servicios a no asociados se derivan a una reserva especial. Además, se señala que los remanentes generados por operaciones ajenas al objeto social no podrán distribuirse. No obstante, si la cooperativa obtiene ganancias provenientes de un proceso de integración vertical (por ejemplo, creando una sociedad anónima que contribuya directamente al objeto de la cooperativa), sí pueden ser distribuidas.

Finalmente, en lo respectivo a las cooperativas agropecuarias, se establece que éstas pueden operar con terceros, con la condicionante que no supere el 25% de lo operado con los socios, y que los excedentes originados deben ser enviados a una reserva no sujeta a repartición.

II.1.1.5 Asociación con otras Cooperativas, Entidades Jurídicas y Estado

La Ley establece la opción de fusión e incorporación a otra cooperativa. También admite la integración federativa, las cuales deben tener un mínimo de siete integrantes. Asimismo, la Ley innovó al permitir que las cooperativas realicen emprendimientos conjuntos, condicionado a su objeto social, con entes de otro carácter jurídico; sociedades comerciales de distinta categoría, asociaciones civiles, mutuales, entre otras⁸.

En referencia a la asociación con el Estado⁹, la Ley faculta a las cooperativas relacionarse con éste de tres formas: primero, el Estado puede utilizar sus servicios, sin necesidad de asociación formal, por ejemplo, a través de una concesionaria; segundo, el Estado puede asociarse a las cooperativas en igualdad de condiciones con los demás socios; tercero, el Estado puede

⁸ Art. 5°. Ley 20.337. República Argentina.

⁹ Art. 19. Ley 20.337. República Argentina.

asociarse, acordando una participación especial en la administración y fiscalización de sus actividades (Cracogna, 2006)

II.1.2 Tratamiento Impositivo

Impuesto a las Ganancias: Según la Ley 20.628, todas las utilidades de las cooperativas están exentas de este impuesto. Ahora, se señala que, a excepción de las cooperativas de consumo, ésta no se extiende a los ingresos percibidos por los socios como retorno o interés. Esta exención se complementa con otra al impuesto a la ganancia mínima presunta y con la exención al impuesto sobre los bienes personales en el caso de las cuotas sociales. Orecchia (2004) señala que, si bien esto tiene un efecto positivo sobre los resultados netos, las cooperativas no debiesen estar sujetas a gravamen, implicando un costo administrativo importante.

Conjuntamente, las cooperativas están sujetas por una Contribución Especial sobre Patrimonio Neto del 2%, establecida por la Ley 23.427, con el objetivo de financiar el Fondo para la Educación y Promoción, lo que bien podría interpretarse como una forma indirecta de gravar las utilidades, pero con un uso específico.

Impuesto al Valor Agregado: las cooperativas tienen el mismo tratamiento que el resto de las organizaciones jurídicas, sin embargo, las primeras cuentan con una exención sobre los intereses abonados a sus socios y servicios prestados a los socios de las cooperativas de trabajo.

En términos de tributos provinciales y, ciñéndonos a la Provincia con mayor concentración de cooperativas, Buenos Aires¹⁰, en relación al Impuesto a los Ingresos Brutos; a partir del año 2005, la Ley 13.360 explicita la no sujeción de las cooperativas a éste. Asimismo, no integran la base imponible; importes y retorno que correspondan al socio por la entrega de su producción, en el caso de las cooperativas que comercialicen su producción agrícola.

Impuesto de Sellos: La Ley 13.360 señala que los actos, contratos y operaciones instrumentados en la Provincia de Buenos Aires por las cooperativas y socios, no tributarán este impuesto.

II.2 DIAGNÓSTICO Y SITUACION ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS EN ARGENTINA

II.2.1 Panorama Histórico del Cooperativismo Agropecuario en Argentina

La historiografía relata que el Cooperativismo fue fraguándose en América Latina a través de la afluencia de una considerable masa inmigratoria europea desde mediados del siglo XIX, estrechamente vinculada a esta corriente ideológica; ésta contaba con una educación superior, mayor grado de organización y concientización política, con valores y patrones conductuales asociados a entornos capitalistas evidentemente más avanzados (Cepal, 1989).

Para comprender el estado actual del Cooperativismo en Argentina, es importante analizar desde una perspectiva histórica, aquellos procesos que han participado en su desarrollo. Rofman y Vidosa (2012) caracterizan cuatro

¹⁰ La distribución de cooperativas agropecuarias, según el estudio de Ressel y Silva (2007), se encuentra mayoritariamente concentrada en la provincia de Buenos Aires (25,4 %).

etapas de la Economía Social y Solidaria en Argentina, enmarcadas dentro de los principales estadios de la economía política de este país. En este apartado, se utilizará la misma segmentación, sin embargo, la descripción consiguiente será dedicada exclusivamente a lo acaecido con el Movimiento Cooperativo.

CUADRO 1

Etapas de la Evolución del Cooperativismo Agropecuario en Argentina		
Etapa	Características	Hitos
Fundacional: Modelo Agro-Exportador (1875-1930)	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión Industria Agrícola; migraciones a principales urbes. • Sobre población y mecanización agrícola; deterioro de las condiciones económicas. • Ausencia de protección Estatal. • Activa participación social de los inmigrantes. • Surgimiento de Cooperativas de primer grado como entidades filantrópicas y de defensa de intereses colectivos¹ en el rubro cerealero y de insumos, luego en el sector lácteo, trigo y maíz¹, y de representación gremial las segundas². 	<ul style="list-style-type: none"> • En 1926 se aprueba la primera Ley de Cooperativas N° 11.388. • Surgimiento de: CAVIC, FECOVITA, SANCOR¹.
Expansiva: Industria por Sustitución de Importaciones (1930-1976)	<ul style="list-style-type: none"> • Plan Pinedo de Industrialización; movilizaciones populares. • Políticas Redistributivas; despliegue de nuevas experiencias cooperativistas. • Interrelación entre Estado, política pública y consolidación cooperativa; durante período peronista (1943-1955), se quintuplicó las cooperativas agropecuarias y productores asociados³. • En las décadas del 60' y 70', la estabilidad económica proveyó un entorno idóneo para el desarrollo cooperativo⁴. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las cooperativas representaban el 17,65% de la producción agropecuaria nacional². • En 1956 se crea la Confederación Intercooperativa Agropecuaria². • En 1971 se crea el Instituto Nacional de Acción Mutua y en 1973 el Instituto Nacional de Acción Cooperativa. • En 1973 se promulga la actual Ley de

		Cooperativas 20.337; nuevos organismos de promoción y fiscalización ⁵ .
Crisis: Valorización Financiera (1976 – 2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Fragmentación social, consecuencia de la dictadura (1976-1983) e implantación de un modelo neoliberal⁶. • Restricciones crediticias conducen a insolvencia en cooperativas⁷. • Profundización del neoliberalismo en 1990; convertibilidad del peso; crisis de 1995; y desafíos de la industria agrícola; fue mermando la estabilidad económica de las cooperativas. 	
Escenarios Emergentes: Post-Convertibilidad (Desde Crisis del 2001)	<ul style="list-style-type: none"> • Renacimiento de las Cooperativas producto de una moción social y Estatal⁸; nacen sujetos partícipes de futuras experiencias de economía social⁹. • A partir del año 2003, se gesta un vuelco radical de las políticas públicas dirigidas al sector cooperativo • Contrario a las experiencias anteriores, las cooperativas surgidas en esta etapa, se encuadran dentro de una propuesta de constitución de un nuevo modelo de organización social⁵. • Universidades públicas comienzan a focalizar su interés en esta área¹. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ministerio de Desarrollo Social ejecuta programas focalizados al sector: Ingreso Social con Trabajo; Microcréditos; Manos a la Obra. • Aplicación Censo Económico y Social Cooperativo y Mutual (2006/07)

Fuente: Elaboración propia.

1 Rofman, 2010.

2 Ressel y Silva, 2007.

3 Lattuada y Renold, 2004.

4 Rofman y Vidosa, 2012.

5 Hintze y Deux Marzi, 2008.

6 Hintze, 2006.

7 Barbero et al., 2000.

8 S. De Obschatko, Basañes y Martini, 2011.

9 Rofman y Vidosa, 2012.

II.2.2 Dimensión del Cooperativismo Agropecuario en Argentina

El sector agropecuario en Argentina es de vital importancia en la economía. La producción primaria y la industria de alimentos y bebidas aportan el 16% del PIB. Ahora, incorporando a las empresas proveedoras de insumos y servicios, la participación se acrecienta a 33%. En tanto, la producción agropecuaria y las manufacturas de origen agropecuario aportan el 53% de las exportaciones totales, y alcanzaron en 2010, más 36.000 millones de dólares. Actualmente, los dos tercios de las exportaciones agropecuarias provienen de los cereales y oleaginosas (IICA, s.a).

En Argentina existen hoy en día 21.211 cooperativas, de las cuales 1.166 son agropecuarias. En 2008 120.000 productores agropecuarios estaban asociados a una cooperativa del sector lo cual representa el 30% del total de los productores argentinos (INAES, 2012; Abulafia, 2012).

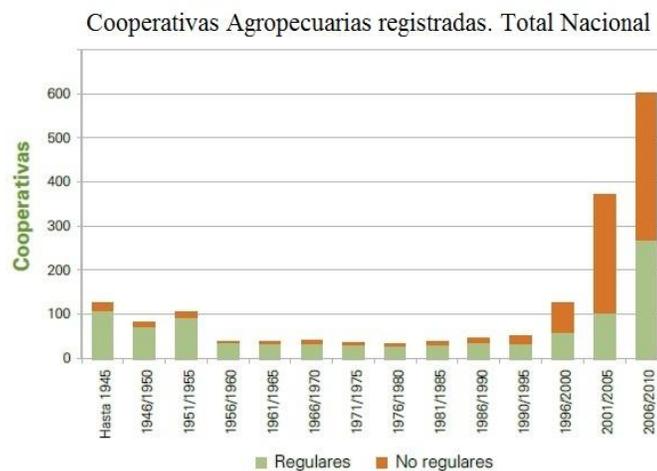
Además, el sector cooperativo ha experimentado un crecimiento importante: entre 2008 y 2011 creció casi 49%. Asimismo, a nivel de federaciones, éstas pasaron de 96 en 2008 a 175 en 2011, con un crecimiento del 83% (Declaración Ángel Petriella, en Cooperativismo en Movimiento, 2012).

Según el Reempadronamiento Nacional y el Censo Económico y Social Cooperativo y Mutual, único relevamiento específico de las dos últimas décadas, cuyos resultados fueron publicados el año 2008 por el INAES y luego reprocesados para el 2010, el Registro Nacional de Cooperativas informa que, al 31 de diciembre del 2010, las cooperativas agropecuarias en el país eran 1606 de las cuales sólo 800 se consideran regulares (es la cifra disponible encontrada más actualizada). Ahora, es importante señalar que del total, son

966 las cooperativas agropecuarias constituidas entre los años 2001 y 2010, esto es, el 60%. De éstas, sólo el 38% (364) tendría condición regular.

A continuación, se presenta un cuadro evolutivo del número de cooperativas agropecuarias en la República de Argentina, correspondiente al periodo 1945-2010:

FIGURA 1



Fuente: Obschatko, Basañes y Martini, 2011. Elaborado con datos del INAES.

*Se define regular a la cooperativa que, a diciembre de 2010, había presentado al menos un balance correspondiente a los ejercicios 2007, 2008 o 2009; o no habiéndolo presentado se había constituido en 2009 o 2010.

A partir del gráfico, es posible identificar tres estadios en la evolución del cooperativismo agropecuario argentino; el primero, hasta 1955, comprende un cooperativismo resultado del proceso de inmigración y periodo peronista (1943-1955); en el segundo, de 1956 al 2000, se produce una declinación en el número de cooperativas agropecuarias, manteniéndose en un nivel relativamente estable; es un periodo fundamentalmente representado por crisis económicas y reformas estructurales, producto de la establecimiento del modelo neoliberal. Finalmente, el tercer periodo, desde el año 2001 hasta el presente; la salida de la crisis y el vuelco de las políticas públicas hacia el sector, describe un considerable crecimiento del número de cooperativas agropecuarias (S. de Obschatko, Basañes y Martini, 2011).

II.2.3 Importancia Económica de las Cooperativas Agropecuarias en Argentina

En relación a las actividades de producción, de un total de 495 cooperativas efectivamente censadas por el Censo Económico y Sectorial de Cooperativas y Mutuales (CESCyM), realizado por el INAES en 2006-2007, se indica que las actividades de mayor importancia de las cooperativas agropecuarias son; actividad agroindustrial (32.1%), principalmente vinos y quesos; producción agrícola (25.9%), mayoritariamente de oleaginosas y cereales; y comercialización de semillas (25.1%), donde se destaca el trigo y soja.

Asimismo, en relación a las actividades de comercialización, el CESCyM indica que los principales productos son cereales y oleaginosos (51.1%); productos pecuarios (31.3%), entre bovinos, leche y miel; y cultivos industriales (11.9%), fundamentalmente yerba mate y tabaco.

Se informa que las cooperativas agropecuarias representarían aproximadamente el 9,1% del total de las entidades cooperativas según objeto social, a las cuales estaría asociado casi el 30% de los productores argentinos. Las cooperativas agropecuarias facturan más de US\$ 1.515 MM anualmente aproximadamente (52% de los ingresos totales del sector cooperativo), realizan exportaciones por más de US\$ 606 MM; contribuyendo en un 6% al PIB y representando el 9% del total de la industria agroalimentaria. Emplean en forma directa en toda su cadena de valor más de 500.000 puestos de trabajo y participan con el 5,6 % del total de las exportaciones primarias y agroindustriales (CONINAGRO, 2012; Ressel y Silva, 2007; CESCyM, 2008; Mateo, 2012).

Respecto a las exportaciones, S. de Obschatko, Basañes y Martini (2011), indican que las exportaciones de las cooperativas agropecuarias ascendieron en el 2010 a US\$ 1476 MM, manteniendo una tendencia creciente. La participación del sector cooperativo en las exportaciones de origen agropecuario fue del 4.4% en promedio entre 2000-2010, con una participación mayoritaria de cereales y oleaginosas (66%), luego lácteos y tabaco (22%).

II.2.4 Diagnóstico Institucional y Políticas Públicas

La Ley 20.337 establece una única autoridad encargada de su aplicación, actualmente el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), organismo descentralizado del Ministerio de Desarrollo Social y conformado por representantes del tanto del sector público como del cooperativo, lo que podría favorecer la concordancia de las modificaciones legales con los requerimientos genuinos del sector. A grandes rasgos, ejerce las funciones en materia de fiscalización, promoción, desarrollo y control de la acción cooperativa y mutual.

Más allá de las funciones asignadas al INAES, éste ha puesto en marcha programas específicos¹¹:

CUADRO 2

Programa	Objetivos	Descripción
Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social	Fondeo de organizaciones de microcrédito, subsidiar tasas de interés y financiar asistencia técnica y operativa.	Desde el 2006 está vigente en la Ley 26.117 ¹² , para ello, el INAES trabaja conjuntamente con la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI).
Plan de Asistencia Técnica	Asesor técnicamente a las	Se han planteado dos

¹¹ www.inaes.gob.ar.

¹² Resolución 1665/06-INAES.

Territorial y Foros	cooperativas e instituciones públicas y privadas relacionadas, en los ámbitos; económico, social, jurídico, educativo, organizativo, financiero y contable.	herramientas: <ul style="list-style-type: none"> • Llegada a cada localidad con un Mini INAES, esto es, un grupo de expertos. • Foros de Economía Social, Empleo e Inclusión Social.
Talleres de formación de instructores	Proporcionar a individuos herramientas conceptuales y prácticas, para que puedan desarrollar y/o mejorar su participación en las cooperativas.	El sistema se realiza a través de: <ul style="list-style-type: none"> • 8 Sesiones pedagógicas y 2 metodológicas • 6 Momentos que subdividen cada sesión.
Programa de Educación y Capacitación Cooperativa y Mutual	<ul style="list-style-type: none"> • Promover y difundir el Sistema Cooperativo y Mutual. • Capacitar dirigentes de cooperativas y mutualidades, y funcionarios de Órganos locales competentes. 	Se desarrollará bajo 3 modalidades: <ul style="list-style-type: none"> • Directa: Desarrolladas por funcionarios del INAES. • Indirecta: Desarrolladas por entidades relacionadas (Cooperativas de primer y segundo grado; otros organismos provinciales) • Conjunta: Entre ambas alternativas anteriores.

Fuente: Elaboración propia.

Complementariamente, la Ley 23.427 crea en 1986 el Fondo para la Educación y Promoción de las Cooperativas¹³, cuyas fuentes de financiamiento son:

- Las partidas presupuestarias asignadas por la Ley de presupuesto de cada año al INAES;

¹³ Los "Pioneros de Rochdale" establecieron en sus estatutos que de los excedentes cooperativos se destinara un 2.5% a educación. Tal disposición, sería considerada la regla de oro del cooperativismo. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI), la adoptaría a partir de 1930 como uno de los siete principios cooperativos.

- Con los recursos de una Contribución especial transitoria prevista por la misma Ley, aplicada sobre sobre los capitales de las cooperativas registradas, durante cinco años;
- Con el 5% de los excedentes repartibles destinado por Ley a este fondo¹⁴;
- Con los recursos provenientes de las multas, intereses, reintegros y otros ingresos que resultaran de la administración del Fondo.

Cabe mencionar que el destino del Fondo se encuentra regulado por Ley¹⁵; allí se enumeran 12 diferentes posibles usos y la prohibición de ser utilizados para compensar pérdidas. En rigor, el Fondo debe ser utilizado para actividades que divulguen la doctrina cooperativa.

En relación a las Políticas Públicas, desde el gobierno de Néstor Kirchner (2003), la Economía Social se ha tornado eje crucial de las políticas estatales. Tal fue el impacto de la crisis del 2001, que se inició un replanteamiento de las bases de la política social (Rebón y Roffler, 2007).

En la actual década, el fomento de las cooperativas agropecuarias ha comprendido uno de los instrumentos estratégicos de la política agropecuaria nacional; el diseño de un Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal 2010-2016 (PEAA), contempla la intervención del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Asimismo, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), desarrolla capacitación en economía social para el sector de agricultura familiar; el

¹⁴ Artículo 42, inciso 3° de la Ley 20.337, República Argentina.

¹⁵ Resolución SAC N° 635/88, que modifica el Artículo 46 de la Ley N° 20.337.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social ejecuta programas para el fomento de proyectos productivos de carácter asociativo, entre ellos, el “*Programa Trabajo Autogestionado*”; el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), asiste a cooperativas y firmas recuperadas, transfiriendo tecnologías y herramientas productivas (Dep. Economía Política y Sistema Mundial, Área de Economía Social, 2011)

Una figura importante es el Ministerio de Desarrollo Social, quien ejecuta programas en torno a la Economía Social; “Ingreso Social con Trabajo”, “Marca Colectiva”, “Microcréditos” y uno de los más emblemáticos, el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” (PMO). Éste último, fomenta la creación de emprendimientos productivos en pro de la inclusión social y sustentabilidad socioeconómica, cuyo requisito es que los potenciales beneficiarios organicen su emprendimiento bajo alguna entidad que se corresponda con el marco de la Economía Social. Contempla dos vías de implementación;

- Financiamiento de maquinaria, herramientas e insumos, a través de subsidios y microcréditos, impulsando la creación de microbancos.
- Asistencia técnica permanente, a través de universidades y centros tecnológicos.

Rebón y Roffler (2007) argumentan que el esquema del PMO ha buscado superar la dicotomía entre el ámbito social (asistencialismo) y económico (inserción socio laboral) de las políticas públicas, transformando a los actores

privados en agentes de desarrollo. El PMO habría logrado cobertura nacional¹⁶ y resultados socioeconómicos positivos, reconociendo que la asesoría técnica (INTA e INTI), constituye una de las claves del éxito. Asimismo, el Ministerio de Desarrollo Social ha creado una nueva figura tributaria, el Monotributo Social, permitiendo una incorporación más expedita a la economía formal de aquellas personas en situación de vulnerabilidad¹⁷ (www.argentina.gob.ar)

II.2.5 Antecedentes de Desigualdad y Movilidad Social en Argentina

En Dalle (2010) se señala que, a partir del año 2003, confluyen dos procesos político-económicos que inician la transformación del sistema de estratificación social argentino. El primero, resultado de un modelo neoliberal, es una sociedad profundamente polarizada y con escasas oportunidades de ascensión a mejoras en su bienestar (principalmente clase trabajadora), hasta la crisis del 2001. En términos de movilidad, se arguye que la clase media habría clausurado el ingreso de individuos de la clase trabajadora. En tanto, las clases superiores se habrían visto relativamente favorecidas, pues se observó una aumentó el nivel de herencia intergeneracional en ellas.

El Segundo, constituye una “recomposición social”, fruto de un nuevo modelo, focalizado en la reinserción socio-ocupacional; posterior a la crisis del 2001, el Estado toma un rol protagónico en la reactivación y protección del mercado

¹⁶ Ha apoyado a 54.000 productivas, esto es, aproximadamente 500.000 beneficiarios, constituyendo más de 360 fondos de microcrédito (Rebón y Roffler, 2007)

¹⁷ Que no generen ingresos anuales superiores a \$32.196 (monto vigente desde el mes de diciembre de 2011).

interno¹⁸, favoreciendo la reversión de la situación ocupacional del periodo predecesor¹⁹.

En relación a la distribución del ingreso, en el 2003, el salario representaba el 34,3% del PIB y en el 2009 llegó al 44,7 % (Dalle, 2010). En tanto, el Índice de Gini muestra un descenso progresivo a partir del año 2003 (54,7) hasta el 2010 (44,5)²⁰; observándose un mejoramiento relativo de las clases medias asalariadas, medianos y pequeños propietarios de capital y trabajadores por cuenta propia. Se proyecta que, si las tendencias socio ocupacionales se mantienen y se enfatizan las políticas orientadas a nivelar las oportunidades, sería posible recuperar las pautas históricas de integración y apertura de la estructura social (Dalle, 2010).

II.3 FACTORES QUE HAN FAVORECIDO EL DESARROLLO DEL SECTOR COOPERATIVO EN ARGENTINA

- Significativa afluencia de inmigrantes europeos a mediados-fines del siglo XIX; implicó un asentamiento profundo del modelo en las raíces organizacionales del aparato económico del país y su genuina consideración como alternativa de desarrollo frente a entornos desfavorables.
- Contemplación legal de un Fondo para la Educación y Promoción de Cooperativas, financiado tanto por el Estado como por las mismas

¹⁸ crecimiento económico a tasas muy elevadas (alrededor del 9% entre 2003 y 2008), Dalle 2010

¹⁹ Entre 2003 y 2008, se revirtieron las tendencias socio-ocupacionales de la etapa anterior. La tasa de desocupación disminuyó progresivamente (pasando de 17,4% a 7,8% en el período

²⁰ Según datos del Banco Mundial.

entidades, fomentando la difusión del modelo, con especial énfasis en el segmento escolar y su consecuente expansión.

- Protección y resguardo legal de la continuidad del modelo; expresa prohibición legal de la transformación de cooperativas en sociedades comerciales o asociaciones civiles. Esto impide que, dada la tendencia actual, superado cierto umbral de tamaño, se transformen en sociedades anónimas.
- Se permite por ley que las Cooperativas realicen emprendimientos conjuntos, condicionado a su objeto social, con entes de otro carácter jurídico y, asimismo, se admiten y promueven asociaciones con el Estado.
- Exenciones tributarias apropiadas; aunque existen autores que postulan la liberación total de las cooperativas como sujetos de gravamen.
- Articulación del Estado con otras entidades públicas y también privadas en materia de promoción del sector cooperativo. Se destaca el apoyo institucional técnico provisto por el INTI e INTA.
- Constituye una Política de Estado prioritaria desde el año 2003; la asociatividad se ha tornado el eje de las políticas públicas pro empleo, sustituyendo el asistencialismo por mecanismos de orden estructural orientados al emprendimiento productivo.

URUGUAY

II.1 MARCO INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS EN URUGUAY

II.1.2 Marco Legal

El origen de la Ley 18.407 del Sistema Cooperativo se remonta a 1941, al dictarse la Ley 10.008 para el Sector Cooperativo Agropecuario. Cinco años después, tal Ley se modifica hasta sancionarse la Ley 10.761, la cual involucró a cooperativas de otras clases, como trabajo y consumo. Estos avances convergen a su última versión, la cual se desglosa a continuación en sus puntos más pertinentes:

II.1.1.1 Correspondencia con los Principios Cooperativos

En la Ley 18.407 del Sistema Cooperativo uruguayo están contemplados mayoritariamente los Principios del Modelo Cooperativo, a excepción del principio de autonomía e independencia en algunos casos.

II.1.1.2 Constitución

Para la constitución de una cooperativa en la República Oriental de Uruguay se debe contar con la aprobación de una Asamblea Constitutiva, en donde se suscribirán partes sociales y se elegirá a los miembros.

II.1.1.3 Capital y Asociaciones

El capital de las cooperativas proviene de los aportes obligatorios y voluntarios realizados por los socios²¹, sujeto a cambios. Cabe destacar que para cuando haya un incremento de capital será en proporción con el uso real o potencial del socio.

II.1.1.4 Fiscalización Pública y Promoción

El rol de la fiscalización pública reside en el Tribunal de Cuentas y será apoyado con controles de la Auditoría Interna de la Nación. Estos mismos organismos son quienes deben fiscalizar al generador de la promoción de sistema cooperativo, el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOOP). El Estado, a través del INACOOOP, deberá velar por las políticas públicas orientadas hacia las cooperativas, tanto como difusión y enseñanza del modelo, asesoramiento, financiamiento y ejecución. Para el caso de las cooperativas agrícolas, las intervenciones del Estado se realizarán fundamentalmente desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP).

II.1.2 Tratamiento Impositivo

Las cooperativas, excepto las de vivienda, tendrán como monto imponible el total de los ingresos del ejercicio. Se excluirá del cálculo de la base imponible el IVA y los ingresos que vienen de liquidaciones de bienes y prestaciones de servicios a otras cooperativas²². Particularmente, el artículo 114 de la Ley establece que las cooperativas agrarias estarán exentas en un 100% del

²¹ Art. 53 de la Ley 18.407, Uruguay.

²² Art. 205 de Ley 18.407, Uruguay.

Impuesto a la Renta de las Actividades Empresariales y en un 50% de todo otro gravamen, contribución, impuestos nacionales directos o indirectos de cualquier naturaleza, con excepción del IVA y el Impuesto Específico Interno de los aportes al Fondo Nacional de Salud de los trabajadores socios y no socios y del aporte jubilatorio patronal correspondiente al personal dependiente. Por último, el Poder Ejecutivo puede reducir hasta un 50% la tasa del aporte jubilatorio patronal a las cooperativas agrarias.

En síntesis, las cooperativas agrarias se ven favorecidas con el marco legal, a pesar de contar con un sistema especializado en el sector. Cracogna, 2005, argumenta que los beneficios tributarios, que aportan tanto a la empresa como al cooperado, se justificarían dada la contribución que realizan las cooperativas a la economía del país y, al mismo tiempo, al desarrollo social.

II.2 DIAGNÓSTICO Y SITUACION ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS EN URUGUAY

II.2.1 Panorama Histórico del Cooperativismo Agropecuario en Uruguay

Durante la historia de la República Oriental de Uruguay, las cooperativas han significado la canalización de un planteamiento de desarrollo económico dentro de una cultura de asociatividad. Dada la constante búsqueda de sustentabilidad económica-social, ya desde 1870 existen registros de los primeras manifestaciones cooperativas, de la mano de una afluencia de inmigrantes europeos y movimientos cristianos bajo el alero de este concepto de emprendimiento colectivo (CEPAL, 1989). En 1877 se crea la Sociedad de Socorros Mutuos por empleados del ferrocarril, pero es en 1889 que se establece la primera Cooperativa (de Consumo) gracias a Don Cándido Róbido. Para 1941 comienza a gestarse la “Ley General de Cooperativas”, y luego en

1941 se dicta la Ley 10.008 para el sector cooperativo agropecuario y en 1946 se establece la Ley 10.761 que abarca a las cooperativas de consumo y de trabajo/producción (MERCOSUR. Bertullo, Márquez, Torrelli y Pastorini, 2007).

Otro aspecto que hizo de las cooperativas en Uruguay un agente importante de su economía es la vuelta a la democracia, ya que a partir de ahí se aprecia una tendencia a la alza de la cantidad de cooperativas en relación a lo que es hoy su sistema (Ver FIGURA 2). Es así como ya en 1984 se empiezan a crear distintas instituciones a favor de las cooperativas tal como la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas, CUDECOOP, la cual funciona hasta estos días haciendo consultorías, cursos y apoyos para la creación de empresas de este orden. Además ha habido mejoras en las leyes, como la 16.156 que hace más expedito la personificación jurídica de las cooperativas, logrando con esto un mayor dinamismo para el sector. Estos cambios y tendencias provocan que estén vigentes 1.164 cooperativas según el INACCOOP al 27 de septiembre de 2011.

En lo que concierne particularmente a la historia de las cooperativas agrícolas en Uruguay, se puede agregar que son generalmente de carácter familiar y pequeñas, pero esto no significa necesariamente que no se estén adaptando constantemente al contexto económico actual que vive su país producto de la globalización, prueba de esto es que cerca del 80% de los productores agrícolas sean cooperativas (Martí, 2006).

Por el lado legislativo, tal como se dijo con anterioridad, en 1941 se redactó la primera ley respecto al orden de las cooperativas agropecuarias, dándole un sustento judicial a empresas y organizaciones que funcionaban a la deriva generalmente. Un aspecto fundamental para este nuevo orden es la clasificación de las cooperativas agropecuarias en primer y segundo grado; las

de primer grado son cooperativas integradas por personas físicas, en cambio las de segundo grado son constituidas por cooperativas de primer grado, o sea cooperativas de cooperativas como se les llama. Esto va en el sentido de ordenar y fomentar las cooperativas tradicionales, pero también para tener un sistema de ayuda y capacitación a través de federaciones como la CUDECOOP.

II.2.2 Dimensión del Cooperativismo Agropecuario en Uruguay

En lo que concierne a la magnitud que tienen todas las empresas cooperativas en la población y economía del país en estudio, se puede deducir de la CUADRO 3 que al existir más de 900.000 socios y casi 27.500 personas trabajando en éstas, que las cooperativas toman gran relevancia en la economía y cultura empresarial en Uruguay, ya que de algún modo estas involucran casi a un 30% de la población del país, puesto que según el Censo 2011 del Instituto Nacional de Estadística de Uruguay, la población actual es 3.286.314, de los cuales integran la Fuerza laboral cerca de 1.680.000 personas. Por otro lado, la producción total asciende a casi US\$ 1.800 MM, lo cual equivale al 3,34% del Producto Interno Bruto del país oriental (www.indexmundi.com), con lo cual se reafirma la importancia que cobran las cooperativas en la producción interna de Uruguay.

CUADRO 3

Variables	Producción Total	% Respecto al País
Cantidad de Cooperativas	1.164	-----
Remuneraciones que pagan las cooperativas	US\$ 266.624.458	2,93%
Personal ocupado	27.449	1,61% (de la F.Laboral)
Socios Activos	907.698	27,6%
Producción Total	US\$ 1.739.415.931	3,34%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INACCOOP.

Se puede desprender del cuadro que las cooperativas en Uruguay cumplen un papel relevante en la sociedad, tanto por la cantidad de personas que tienen algún vínculo con empresas cooperativas, como por las personas que trabajaban directamente en ellas y por su incidencia en la economía local.

A su vez, según el INACCOOP, habría 125 cooperativas agrícolas vigentes, donde el 30% tiene 20 o menos socios, el 41% entre 21 y 100 socios y el 29% restante tiene más de 100 socios. A nivel de puestos de trabajos ofrecidos, se tiene que para el 2008 había casi 4.000 empleados, además de 423 empleados en sociedades de fomento de cooperativas agrarias.

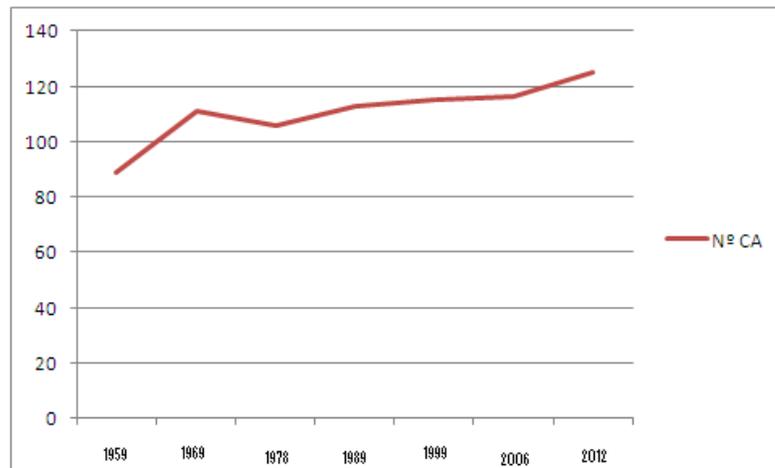
En relación a los estadios político económicos de Uruguay, se aprecia que a fines de los años sesenta, al igual que en otros países latinoamericanos, se inicia un proceso de apertura económica. Esta nueva gran etapa se puede subdividir en tres fases; en la primera, desde 1968 a 1973, comienzan reajustes autoritarios para mantener las riquezas y dar mayor poder político a los empresarios; el segundo, de concentración del modelo en unos pocos, durante la dictadura de Juan María Bordaberry (1974 a 1985); y el tercer período, desde 1985 a la fecha, con el retorno a la democracia y dos décadas de gobierno de centroderecha. El resultado de estas transformaciones ha conllevado la sustitución de productos nacionales por importaciones, afectando a las pequeñas y medianas empresas, lo que, acompañado de una desindustrialización local, propiciaron la crisis del 2002 (Olesker, 2001).

En la FIGURA 2, se aprecia la variación del número de cooperativas agrícolas en los estadios de economía política antes descritos. Se evidencia una clara disminución entre los años 60 y 70 resultado del período dictatorial, pero que se

recuperar hasta la actualidad, con el retorno a la democracia. Este crecimiento sostenido tiene un aumento levemente acentuado a partir del 2005/2006.

FIGURA 2

Evolución del Número de Cooperativas Agrícolas



Fuente: Elaboración propia basado en Martí, 2008.

II.2.3 Importancia Económica de las Cooperativas Agropecuarias en Uruguay

La importancia económica de las cooperativas agrarias en la actualidad se puede apreciar que, basándose en el Censo Cooperativas del 2008 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas de Uruguay, en general las cooperativas agrarias operan en el sector local o regional, logrando que sean el 20% del PIB agropecuario/agroindustrial. Respecto a la facturación que logran tener, se aprecia en el CUADRO 4 que el Acopio y venta de productos agropecuarios y la Agroindustria tienen movimientos cercanos a las US\$ 800.000 (miles US del 2008), siendo esto cerca del 90% de la producción de las cooperativas agrarias.

CUADRO 4

Facturación de cooperativas agropecuarias según actividad principal (miles US 2008)		
Actividad principal	miles US\$	%
Acopio y venta de productos agropecuarios	\$199.771	22,80%
Agroindustria	\$584.286	66,80%
Insumos (Compra/Distribución)	\$69.541	8,00%
Producción primaria, incluyendo semilleros	\$14.330	1,60%
Otras actividades, servicios	\$4.362	0,50%
Servicios no relacionados a la producción	\$2.294	0,30%
TOTAL	\$874.584	100,00%

Fuente: Elaboración propia basado en los datos del Censo Cooperativas 2008.

Estos resultados significaron que a nivel país las cooperativas agropecuarias aportaron con el 2,03% del PIB el año 2008, en tanto 3,34% es el aporte del total de las cooperativas al PIB, lo cual apoya el enunciado de que sí son importantes para el desarrollo económico de esta economía.

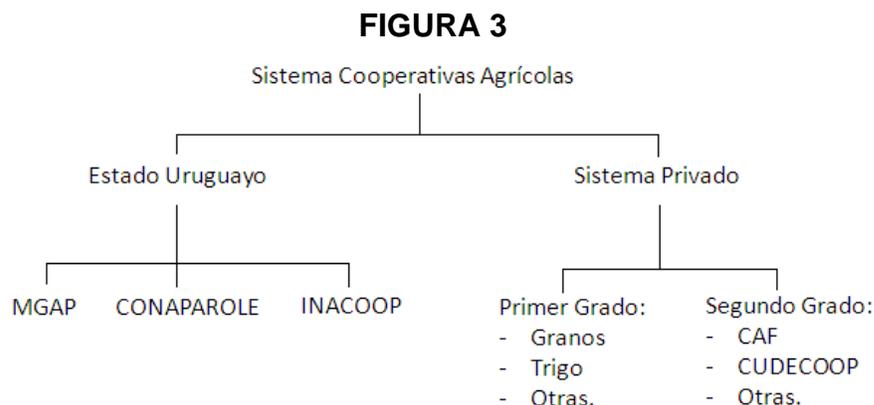
Desmenuzando los distintos sectores productivos de las cooperativas agrícolas, se puede destacar que el 63% de las exportaciones de leche las hacen cooperativas, también cerca del 10% de las exportaciones de granos las producen cooperativas y, finalmente, entre el 25 a 35% de la producción de trigo de la región es gracias a las empresas cooperativas agrícolas.

Esta importancia económica está fundamentada por un lado por los aspectos legales y tributarios ya descritos, pero también por la estructura que se tiene, la cual se puede dividir en tres (Mondelli y Bervejillo, 2012). Estas son CONAPROLE, puesto que es la principal exportadora de leche del país entre otras cosas que se verán más adelante. Una segunda división que hace es respecto a organizaciones más consolidadas, las cuales son las que tienen

facturaciones sobre US\$100 mil al año. La tercera división que hace es sobre las cooperativas agrarias pequeñas, que en su mayoría están muy por debajo de los US\$100 mil al año. Esta división muestra que hay una gran heterogeneidad respecto a las cooperativas, lo cual hace fundamental el accionar de las cooperativas de segundo nivel, para formar federaciones y/o agrupaciones que les ayuden a dar el salto cualitativo y cuantitativo.

II.2.4 Diagnóstico Institucional y Políticas Públicas

La institucionalidad relacionada al Sistema Cooperativo Agrícola de Uruguay, se puede resumir según la FIGURA 3:



Fuente: Elaboración propia.

Por el lado del sistema privado, éste se fracciona en cooperativas de primer y segundo grado en diversos rubros agrícolas. En cambio, el Estado de Uruguay le asigna al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) la labor de apoyar a las cooperativas agrícolas. El MGAP, al ser un Ministerio y no una entidad focalizada en cooperativas, entrega herramientas públicas con un sesgo sectorial más que global, lo que se refleja en los distintos planes/proyectos; tales como el “Plan Nacional de Silos”, el “Fondo de Desarrollo del Interior”,

“Uruguay Rural” y el “Proyecto Producción Responsable”. Estos proyectos se ejecutan a través de concursos abiertos para todo tipo de emprendimiento, pero desde una perspectiva asociativa, sobre todo a nivel rural. Los programas son descritos a continuación:

- Plan Nacional de Silos: Es una asociación Estatal-agropecuaria, que busca fomentar este sector a través del co-financiamiento en temas de granos (bajas tributarias del 1,5%) y, creando plantas (30) para almacenaje, aportándoles con esto mayor productividad.
- Fondo de Desarrollo del Interior (FDI): Aporta capital para la ejecución de nuevos proyectos agropecuarios, además de conseguir financiamiento privados con garantías estatales para los ejecutores.
- Uruguay Rural: Tiene como objetivo ayudar a productores familiares en situación de pobreza y personas asalariadas de zonas rurales. Aporta con 50 proyectos de extensión territorial; fortaleciendo las organizaciones de base (3.000 beneficiarios); a través de asesoría técnica en terreno (120 técnicos) para apoyar en el ámbito productivo, social y de gestión. Por último, cuentan con 15 técnicos que supervisan los proyectos de las organizaciones.
- Proyecto Producción Responsable: Tiene por objetivo promover la integración de grupos productivo, incrementando su eficiencia y poder de mercado. Además, brindan asistencia técnica desde proyectos de prevención de sequías, mejoras de manejo de los recursos, contratos para técnicos que asesoren en terreno y técnicos a cargo de la supervisión general de los proyectos.
- También es posible mencionar el caso CONAPROLE, dado tuvo y tiene un grado de intervención Estatal importante, tanto en sus inicios como funcionamiento. La Cooperativa Nacional de Productores de Leche,

CONAPROLE, es una cooperativa de segundo grado según la definición de la Ley 18.407, la cual, según las Cooperativas Agrarias Federadas (CAF), abarca cerca del 90% de la producción total de leche en Uruguay. Esto significa que hay más de 3.500 productores de leche asociados en algún grado. Ésta, además de dominar el mercado local, elabora productos de gran calidad, otorga buenos precios de ventas a los productores y protege al productor local de las multinacionales que puedan sacarlas del mercado.

CONAPROLE nace en 1936, en los salones de Ferrocarril Central de Uruguay, comenzando con el patrimonio de cinco empresas, como resultado de una “crisis higiénica” a nivel de industria, por lo que el debió intervenir Estado, instalando cinco empresas como distribuidoras oficiales, previa evaluación.

CONAPROLE tiene como objetivo “la recepción de toda la leche remitida por sus socios cooperarios, la pasteurización, industrialización, comercialización interna, y exportación de la misma y derivados.” Además, “cualquier productor puede constituirse en socio de la Cooperativa con la sola condición de que su establecimiento lechero cumpla con las exigencias constructivas, de higiene y sanidad animal que le imponen normas nacionales y departamentales.” (www.conaprole.com.uy). Esta especie de monopolio se plasma en que CONAPROLE posea 14 plantas que operan en 15 regiones, dominando en Montevideo, la cual contiene más del 40% de la población nacional. Respecto a la producción, en el año 2011 se logró procesar más de 1.000 millones de litro de leche, siendo un récord histórico, lo que a su vez significó utilidades por sobre los 18 millones de dólares. Asimismo, estos resultados se proyectan al beneficio de más de 5.000 familias, no

solamente a través de los salarios percibidos por los trabajadores, sino mediante su aporte en servicios de salud, centros educativos, y capacitaciones profesionales. También contribuye, promocionando el deporte local, servicios de reciclaje y conciencia medioambiental.

II.2.5 Antecedentes de Desigualdad y Movilidad Social en Uruguay

Para Fernández (2010), uno de los factores que explica la realidad uruguaya es su tradición asociativa, la cual proviene de un proceso socio-histórico; como la inmigración de europeos católicos con costumbres campesinas de cooperación, características que han permeado la idiosincrasia del país. Aquí se destaca el caso de la ciudad Paysandú.

Sin duda, esta característica y otras no pertinentes a esta discusión, han contribuido a la estabilidad y mediana desigualdad en Uruguay; actualmente poseen un Índice de Gini de 46,3 según el Banco Mundial, el cual se ha mantenido sin mayores movimientos en los últimos veinte años. Respecto a los quintiles, no se encuentran grandes tendencias de cambios entre clases, por lo que Fernández (2010) incita a la búsqueda de modernización de la cultura asociativa, coherente con el nuevo contexto socioeconómico.

II.3 FACTORES QUE HAN FAVORECIDO EL DESARROLLO DEL SECTOR COOPERATIVO EN URUGUAY

Las principales críticas al cooperativismo de Uruguay residen en la multifocalización de las instituciones relacionadas y las políticas públicas aplicadas, al evidenciarse que no existe organismo estatal especializado; es el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) el encargado la ayuda administrativa a las cooperativas agropecuarias. Aun así, se destaca

Respecto a los factores que explican el desarrollo cooperativo en Uruguay, éstos residen en un ámbito sociocultural y en un Estado que cree en el modelo.

Particularmente:

- Por la inmigración de una cultura ajena familiarizada y propiciadora de los emprendimientos colectivos.
- Porque frente a problemas de carácter productivo, el Estado ha sido capaz de encontrar una solución a través de las cooperativas, tal como el caso ejemplar de CONAPROLE.
- Por tener una ley que está desarrollada para que las cooperativas se puedan mover con mayor dinamismo, a pesar de que todavía hay espacio para mejorar el tratamiento legal de las cooperativas a favor de un dinamismo relativamente parecido al de las empresas tradicionales.
- Por tener beneficios tributarios que ayudan a estos emprendimientos colectivos a que puedan producir con mayores remuneraciones.
- Porque existen federaciones y grupos de cooperativas de distintos rubros que buscan fomentar su modelo y se ayudan entre ellas para sortear los problemas que puedan enfrentar, como sequías, como un solo conjunto.
- Se destaca la incipiente labor de la academia, más precisamente de la Universidad de la República, en la colaboración al desarrollo de políticas públicas.

CAPÍTULO III COOPERATIVISMO EN CHILE

III.1 MARCO INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS EN CHILE

La Ley General de Cooperativas de la República de Chile, cuya última modificación acaeció en Noviembre del año 2002, busca dar las líneas tanto valóricas como de correcto uso y constitución de las empresas cooperativas en Chile. A continuación se buscará especificar en algunos de los puntos más importantes para el entendimiento de la norma que rigen este modelo.

III.1.1 Legislación. Marco Normativo Vigente

III.1.1.1 Constitución

Para constituir una cooperativa en Chile se debe tener una personalidad jurídica, lo cual debe llevar una razón jurídica en su estatuto respecto de qué hará la empresa, además tendrá un objetivo por el que velará la cooperativa y decir el capital inicial suscrito y pagado en el estatuto. También deberán tener el número inicial de cuotas de participación y, por otro lado, debe decir la forma en que financiarán los gastos administrativos, la política de distribución de excedentes y los requisitos para ser socio como las causales para excluirlos.

Como mínimo para constituirse deben haber 10 socios, los cuales para entrar deben pagar un monto mínimo que se fija en los estatutos en cuotas de participación. El monto máximo que puede tener un socio es del 20% del capital total. Estos socios tendrán igualdad en derechos y obligaciones, un solo voto por persona y su ingreso y retiro es voluntario. Un punto a rescatar es que los socios pueden retirar sus aportes sin dejar de ser socios, siempre cuando el

Consejo de Administración lo acepte. Las cooperativas por ley se pueden constituir en de Trabajo, Agrícolas, Campesinas y Pesqueras, de Servicios (Escolares, Abastecimiento y Distribución de Energía Eléctrica y de Agua Potable, de Vivienda, de Ahorro y Crédito) y de Consumo.

III.1.1.2 Capital

Como se dijo anteriormente, el monto máximo que podrá poseer un socio es del 20%. Este capital será variable e ilimitado, con un mínimo que se fijará en los estatutos y será formado por los aportes de los socios al suscribirse en las cuotas de participación. Además, es en el estatuto en donde se fijará el monto mínimo para hacerse socio y para mantenerse como tal. Respecto a las cuotas de participación, son estas las que expresan el patrimonio de cada socio. El valor de estas cuotas se irá actualizando periódicamente, según lo estipule la ley o el fiscalizador.

III.1.1.3 Contabilidad y Ejercicio Social

Para lograr una distribución de excedentes entre los socios, primero se deben pagar las pérdidas acumuladas cuando se tengan remanentes, para luego ver el incremento de fondos de reserva (los cuales son obligatorios solo para las cooperativas de vivienda y de ahorro y crédito), y si después de esto siguen habiendo saldos positivos, a eso se le llamará excedentes y se distribuirán según la participación de los socios. Respecto de la liquidación de la cooperativa, primero se deben pagar las deudas, absorber las pérdidas, pagar el valor de las cuotas de participación a los socios, las reservas y los otros excedentes que existiesen se darán según la participación de cada miembro de la empresa.

III.1.1.4 Administración y Fiscalización Privada

La dirección, administración, operación y vigilancia estarán a cargo de la Junta General de Socios, el Consejo de Administración, el Gerente y la Junta de Vigilancia respectivamente.

III.1.1.5 Fiscalización Pública y Promoción

El encargado de fomentar las cooperativas es el Departamento de Cooperativas (DECOOP), el cual está bajo el alero del Ministerio de Economía. El DECOOP promocionará programas para desarrollar la gestión de estas, también programas de capacitación empresarial y deberá dictar normas para mejorar el funcionamiento de las cooperativas. También este Departamento deberá supervisar y fiscalizar a las cooperativas, además de llevar el registro de ellas. Esta fiscalización en la práctica puede significar la supervisión de que se cumplan las leyes y normas, además del correcto funcionamiento a nivel administrativo, contable y financiero.

Se contempla un recurso especial de reclamación contra los actos del Departamento de Cooperativas, que se denominará Recurso de Legalidad. Se establece un mecanismo de resolución de conflictos por la vía del arbitraje, con la participación de las Federaciones o Confederaciones. También se puede optar a la actuación de los Tribunales de Justicia, bajo el procedimiento sumario.

III.1.2 Tratamiento Impositivo

Basándose en lo que dicta la Ley General de Cooperativas de la República de Chile respecto al tratamiento especial que reciben las cooperativas en su normativa tributaria, se tiene que a las empresas cooperativas se les gravará el

Impuesto a la Renta de Primera Categoría sólo a las partes del remanente que corresponda a operaciones realizadas con personas que no sean socios (Impuesto a la Renta de Primera Categoría, Artículo 17 Ley 824). Por el lado de los socios, estos no pagarán el Impuesto de Primera Categoría por el aumento del valor de sus cuotas de participación, como tampoco pagarán el aumento del valor nominal de las cuotas de capital y cuotas de ahorro y la devolución de excedentes originados en operaciones con los socios. Donde sí están afectadas las cooperativas es al Impuesto al Valor Agregado, tal como lo establece el decreto de la Ley 825.

En lo que respecta a los impuestos específicos, se tiene que las cooperativas estarán exentas del 50% de todas las contribuciones, impuestos, tasas y demás gravámenes impositivos a favor del fisco. También del 50% de todas las contribuciones, derechos, impuestos y patentes municipales que les corresponda a su rubro (excepto elaboración o expendio de bebidas alcohólicas y tabaco). Finalmente, estarán exentas de todos los impuestos que gravan los actos jurídicos, convenciones, actos relativos a su constitución, registro, funcionamiento interno y actuaciones judiciales.

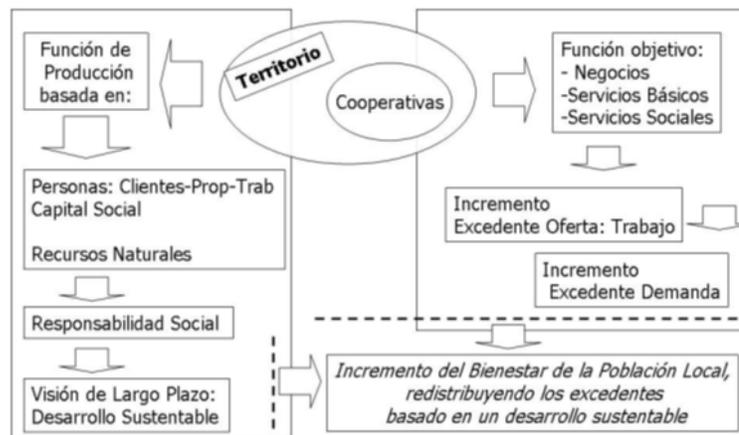
La crítica inmediata que emerge es la necesidad de modernizar la Ley, con el objeto de equiparar las cooperativas a las empresas tradicionales, por ejemplo, en términos de facilidades de constitución. Ahora bien, sí se reconoce el beneficio que ha generado por el tratamiento tributario, tanto a nivel de socios como de cooperativa.

III.1.3 Constitución de una Cooperativa en Chile

El modelo asociativo de las cooperativas tiene como objetivos, primero generar bienestar económico a través de una actividad productiva y, segundo, lograr la representatividad de un sector productivo a través de la ayuda mutua.

El modelo cooperativo se puede explicar según lo ilustra la FIGURA 4:

FIGURA 4

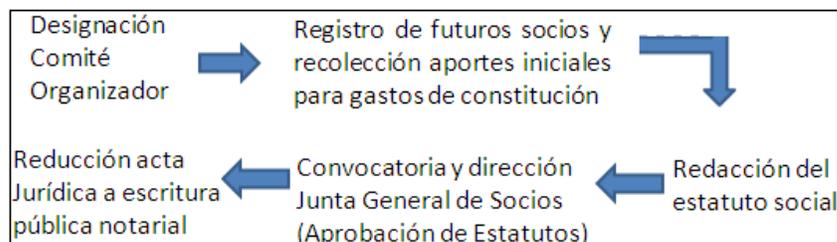


Fuente: El Modelo Empresarial Cooperativo, DECOOP.

Finalmente, una cooperativa logra un incremento del bienestar de la población local, redistribuyendo los excedentes basado en un desarrollo sustentable, a través de una función productiva de negocio.

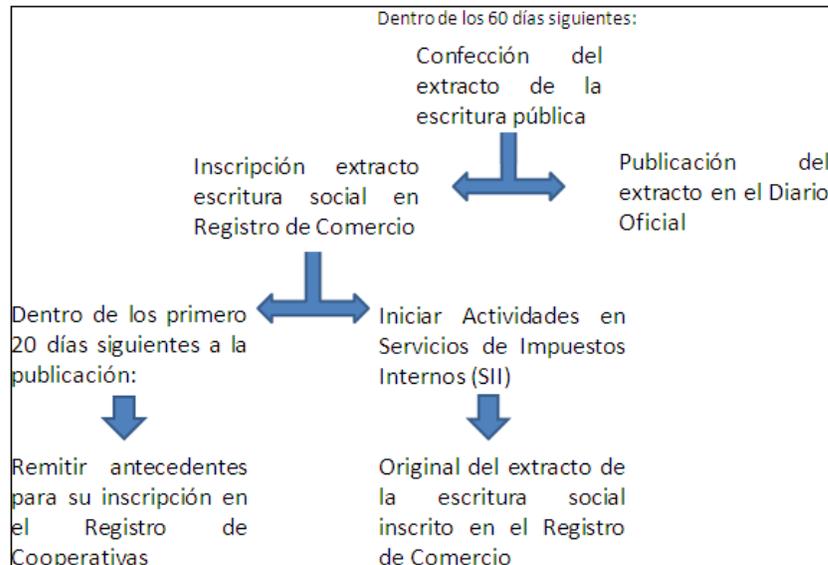
Respecto a qué tan fácil es constituir una cooperativa en Chile, el Departamento de Cooperativas indica los pasos a seguir. Estos se pueden dividir en dos procesos, tal como muestra la FIGURA 5 y 6

FIGURA 5



Fuente: Elaboración propia basado en el DECOOP.

FIGURA 6



Fuente: Elaboración propia basado en el DECOOP.

A partir de las FIGURAS 5 y 6, se puede apreciar que el tiempo para constituir una cooperativa en Chile, es aproximadamente de 90 días, lo que en términos comparativos, es mucho mayor al requerido para las empresas tradicionales; se constituyen en siete días hábiles, según Tomás Flores, subsecretario de Economía y también a las pretensiones y gestiones del gobierno actual para reducir esta cifra un día y sin costos.

III.2 DIAGNÓSTICO Y SITUACIÓN ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS AGROPECUARIAS

III.2.1 Panorama Histórico del Cooperativismo Agropecuario en Chile

En este apartado se analizará la evolución histórica del Cooperativismo en Chile, cuyo énfasis residirá en el sector agropecuario, y así distinguir el

vínculo entre su desarrollo y el entorno socio político en cada etapa propuesta²³.

CUADRO 5

Etapas de la Evolución del Cooperativismo Agropecuario en Chile		
Etapas	Características	Hitos
Etapas Fundacional (1887-1924)	<ul style="list-style-type: none"> • Primeras manifestaciones cooperativistas, como solución a las necesidades de consumo y servicios básicos de la población². • Como consecuencia de la carencia de un marco legal atinente a la expansión del modelo, las cooperativas fueron adoptando la forma de sociedades anónimas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Primera cooperativa (1887); Sociedad cooperativa de consumo La Esmeralda¹ en Valparaíso, y la primera cooperativa agropecuaria (1918); Cooperativa Agrícola y Ganadera de Osorno².
Etapas de Iniciativa Legal (1924-1963)	<ul style="list-style-type: none"> • Se suscitan las primeras manifestaciones parlamentarias en torno al cooperativismo; fomentando el despliegue del movimiento⁴. • Escenario en torno a la “cuestión social”; irrupción de las clases populares en lo político⁵. • Industrialización por Sustitución de Importaciones⁵; surgimiento de sectores industriales desde la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), lo que propició la conformación de cooperativas agrícolas de colonización, vitivinícolas, eléctricas y de vivienda⁶. • Movilización de sectores medios y populares; actividad sindical y campesina, respaldada por la Iglesia Católica, ejerció gran influencia en la Reforma Agraria. • Dos grandes categorías de cooperativas agropecuarias; las agrícolas y de 	<ul style="list-style-type: none"> • Primera Ley Orgánica de Cooperativas N°4058 (1924); facilidades crediticias y regulaciones tributarias³. • Primera Ley de Cooperativas Agrícolas (1929). • Entre 1938 y 1948 las cooperativas agropecuarias se habían casi triplicado (38 a 104)⁶. • Primera Ley de Reforma Agraria (1962). • Ley General de Cooperativas²⁴; no habría logrado fortalecer el vínculo

²³ La segmentación utilizada se basa en Pérez, Martini y Radrigán, 2003.

²⁴ Decreto con Fuerza de Ley N°326 de 1960 refundido en Decreto – RRA N°20 en 1963. Recién objeto de reformas el año 2004.

	<p>colonización y reforma agraria; estas últimas, constituyeron el principal instrumento de ejecución de políticas de colonización de tierras improductivas o división de fundos de propiedad fiscal².</p>	<p>Estado-Cooperativas².</p>
<p>Etapas de Expansión y Respaldo Estatal (1964-1973)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno de Frei Montalva (1964-1970); cooperativismo componente esencial de las políticas reformistas del Estado⁶. • Creación de red institucional que promovió el despliegue cooperativo⁶. • En el periodo 1952-1966 da cuenta del mayor crecimiento cooperativo; y el número de socios representaba el 20% de la población económicamente activa². • Incipiente organización formal del cooperativismo. • En 1970, el programa de gobierno de Salvador Allende, consideraba el cooperativismo como instrumento para acelerar el proceso de Reforma Agraria⁶. • Tras el Golpe Militar de 1973 e instauración modelo neoliberal; posición ambigua del Estado respecto al Cooperativismo; intervenciones en los procesos democráticos de algunas e incentivo de otras (algunas agrícolas)⁶. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación de INDAP; CORA; SERCOTEC²⁵; Comisión Nacional Coordinadora de Desarrollo Cooperativo. • Creación de CONFECOOP y CAMPOCOOP²⁶. • Creación de Instituto de Financiamiento Cooperativo. • En 1970 se creó el mayor número de cooperativas (340)⁷. • En 1973, el 65% del campesinado estaba organizado; cooperativas, sindicatos, etc⁸. • Las cooperativas agropecuarias, habrían disminuido un 82%; cooperativas campesinas se vieron más perjudicadas².
<p>Etapas de Crisis (1973-1989)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Extinción de los instrumentos de fomento Estatales hacia el Cooperativismo y Crisis deuda externa de 1982; profundo deterioro del sector. • Desde 1983; Reestructuración en base a dos lineamientos: aumentar competitividad de las cooperativas y 	<ul style="list-style-type: none"> • Entre 1976 y 1989 se disolvieron 1.258 cooperativas⁸; el 33% afectó a reforma agraria y agrícola⁷.

²⁵ Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) en 1962; Corporación de la Reforma Agraria (CORA) en 1962; Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) en 1952.

²⁶ Confederación General de Cooperativas de Chile (CONFECOOP) en 1969 y la Confederación Nacional de Federaciones de Cooperativas Campesinas (CAMPOCOOP) en 1970.

	en un plan integral de desarrollo cooperativo, articulándolo a plataformas internacionales y sociopolíticas ⁶ .	
Etapas de Continuidad (1990-2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Retorno a la democracia; políticas asistencialistas sin considerar cooperativismo. • Desempeño disímil de las cooperativas; según sus particularidades económicas y organizativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Destaca la preponderancia de COLUN y CAPEL. • En 2002, se aprobaron reformas a Ley de Cooperativas⁶. • Las cooperativas fueron incluidas en el Estatuto de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa⁶.
Etapas de Reestructuración Incipiente (2003 – Presente)	<ul style="list-style-type: none"> • Reforma legal y políticas públicas pro micro emprendimientos que contemplan tangencialmente el Cooperativismo; escasos intentos por articular una institucionalidad atingente; INDAP toma relevancia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Modificación de Ley General de Cooperativas en el 2003; Ley 20.190, actualmente vigente. • Proyecto de Ley (2012); desarrollo cooperativo²⁷.

Fuente: Elaboración propia.

1 Mario Radrigán y Pedro del Campo, 1998.

2 Cepal, 1989.

3 Sommerhoff, 1981

4 Dietér Benecke, 1972

5 Castedo, 1982

6 Pérez, Martini y Radrigán, 2003.

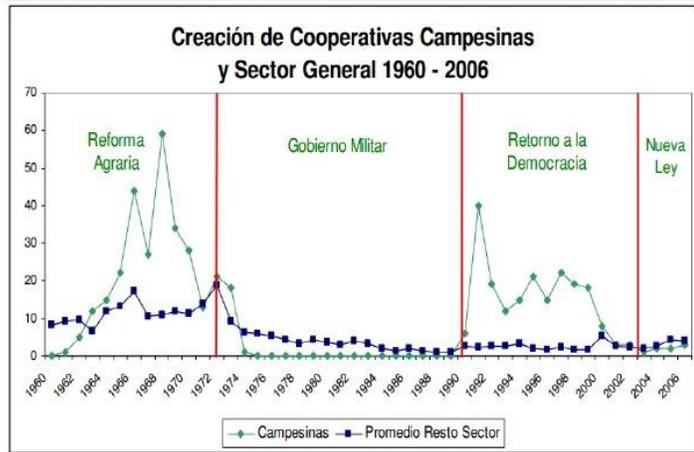
7 CONFECOOP, 1983.

8 Nayán, 2012

Dada la importancia de las Cooperativas Campesinas dentro del sector agropecuario, a continuación se presenta su evolución cuantitativa:

²⁷ Boletín N° 8132-26, Cámara de Diputados de Chile.

FIGURA 7



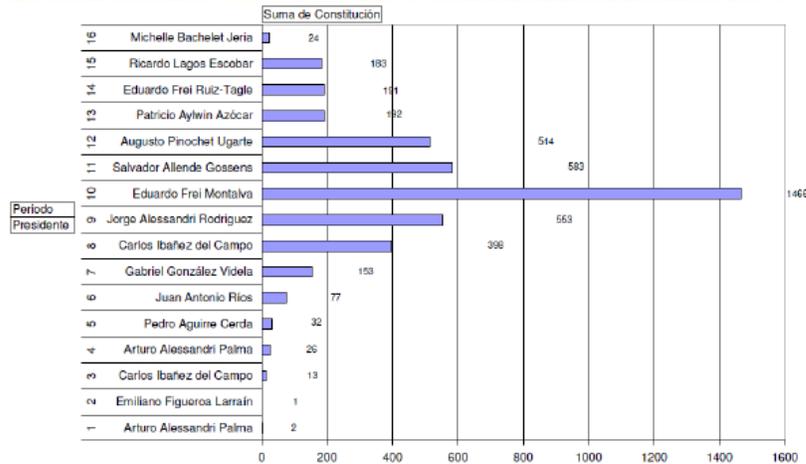
Fuente: Departamento de Cooperativas. 2007

A partir del cuadro anterior, se observa que con el retorno a la democracia (1990), si bien no se alcanzaron los márgenes de creación del periodo de Reforma Agraria, las cooperativas campesinas habrían tenido un impulso importante desde el Estado; especialmente desde el Instituto de Desarrollo Agropecuario, como un mecanismo de incorporación de la producción campesina a los mercados. Entre 1992 y 2001 se constituyeron 161 cooperativas campesinas lo que representa el 44% del total de cooperativas creadas en este periodo (Lobo, s.a).

Para concluir el apartado, el cuadro siguiente refleja el comportamiento del cooperativismo, en torno a los incentivos provistos por cada estadio de economía política de nuestro país:

FIGURA 8

Creación de Cooperativas por periodos presidenciales



Fuente: Nayán (2012), en base a datos del DECOOP.

III.2.2 Dimensión del Cooperativismo Agropecuario en Chile

El total de Cooperativas registradas al 2012 en el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía es 4.908, de las cuales 2.510 son vigentes²⁸ y 1.085 activas²⁹, las que cuentan con más de 1.300.000 asociados, constituyendo aproximadamente el 16% de la población activa. (Boletín N° 8132-26; DECOOP, 2012).

El siguiente cuadro, muestra el número de Cooperativas vigentes activas dedicadas a la actividad productiva y los socios partícipes en 2012.

²⁸ Esta Ley General de Cooperativas define como Cooperativas Vigentes a todas aquellas organizaciones que mantienen su personalidad jurídica con vigencia oficial (que cumplen exigencias de la Ley, cada año, o cuando se le solicite) (Nayán, 2012).

²⁹ El Departamento de Cooperativas determina como Cooperativa Activa a toda aquella organización que haya presentado algún tipo de antecedente (balance, ficha de datos, última Junta General de Socios, etc.) a dicha institución, en los últimos tres años.

CUADRO 6

Tipo de Cooperativa	Cooperativas		Socios	
	Número	%	Número	%
Agrícolas y Campesinas³⁰	295	55.97	18.810	61.60
Mineras	1	0.00	21	0.00
Transporte de Pasajeros	7	1.32	272	0.9
Transporte de Carga	8	1.51	426	1.4
Pesqueras	50	9.48	1.482	4,85
Producción y Trabajo	159	30.17	4.030	13.2
Multi-Activas	7	1.32	5.493	18
Total	527	100	30.534	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del DECOOP (2012).

Consecuentemente, es posible distinguir la relevancia de las Cooperativas Agrícolas y Campesinas dentro del sector Cooperativo productivo en general.

III.2.3 Importancia Económica de las Cooperativas Agropecuarias

Como se mencionó, según datos del DECOOP (2012), existen 295 Cooperativas Agropecuarias vigentes y activas, de las cuales 211 son Campesinas y 84 Agrícolas. Además, de las primeras, sólo el 0.47% (1) serían de importancia económica³¹, mientras que para las agrícolas el 16.6% (14).

³⁰ Según La Ley General de Cooperativas, son Cooperativas Agrícolas y Campesinas las que se dedican a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios, relacionados con la actividad silvoagropecuaria y agroindustrial. En tanto, sólo podrán pertenecer a las cooperativas campesinas los pequeños productores agrícolas y los campesinos definidos en el artículo 13 de la ley N° 18.910 (Ley que rige al Instituto de Desarrollo Agropecuario - INDAP).

³¹ Corresponden a Cooperativas de Importancia Económica, las cooperativas de ahorro y crédito, las cooperativas abiertas de vivienda y además todas aquellas cuyos activos sean iguales o superiores a USD 2.397.500 o que tengan más de 500 socios.

En relación a los sectores agropecuarios, se destacan tres, en razón de su composición Importancia Económica, participación en las exportaciones y tamaño, tanto en número de socios, como superficie explotada. Estos rubros son: lechero, vitivinícola y pisquero (Ministerio de Economía, s/f)

Entre 2001 y 2011, las exportaciones agropecuarias y forestales triplicaron su monto, pasando de US\$ 4.785 MM a US\$ 14.481 MM, pero de esta tendencia las Cooperativas Campesinas y Agrícolas tienen una participación marginal en el proceso exportador del país (ODEPA, 2011). Entre 2002 y 2012 sólo han participado 10 Cooperativas Agrícolas y el año 2012 sólo cinco, concentrándose principalmente en los lácteos, vino y pisco (Nayán, 2012).

El año 2011 el país exportó US\$ 80.765.445.832 y participaron 7684 empresas de las cuales hay 6 Cooperativas Campesina, las que contribuyeron al total de las exportaciones con US\$ 3.937.469 lo que representa el 0,005%. Se destaca que la Cooperativa Campesina Apícola Valdivia Ltda. Concentra el 74% de las exportaciones (Nayán, 2012).

Las Cooperativas Agrícolas durante el año 2011, exportaron US\$ 62.919.962, a través de 5 Cooperativas, con una participación del 0,078% en el total exportado (Nayán, 2012).

Finalmente, según el VII Censo Nacional Agropecuario (2007), las Personas Naturales representan el 95,9% del total de explotaciones agropecuarias, mientras que las Personas Jurídicas el 4,1%. Entre las Personas Naturales, un 86.4% comprende Productores Individuales (del total de explotaciones). En esta línea, Nayán (2012) se señala que un 76% de los agricultores censados, no pertenece a ningún tipo de organización y sólo un 3.27% (9.846) declara ser

miembro de alguna Cooperativa, reflejando finalmente los ínfimos niveles de asociatividad presentes en el sector agropecuario nacional.

III.2.4 Sectores Proclives al Surgimiento de Cooperativas: Mercado Lácteo

III.2.4.1 Importancia del Sector Lácteo en Chile

El sector lácteo chileno, ha mostrado una creciente presencia en la economía nacional, pues representa aproximadamente un 6% del PIB silvoagropecuario. Asimismo, tiene una incidencia importante en las economías regionales, principalmente en Los Lagos y Los Ríos³². Se indica que la cadena láctea a nivel país ocupa directamente más de 60 mil personas entre sector primario e industrial, e indirectamente, 100 mil (Consortio Lechero, 2010).

III.2.4.2 Características del Mercado Lácteo

En el 2010, aproximadamente el 82,4% de la producción primaria de leche estuvo destinada a la producción de 20 plantas industriales mayores³³, porcentaje que ha ido en notable ascenso desde 1980³⁴, reflejando una progresiva concentración del mercado (CORFO, 2005). Se señala que la industria láctea mayor cuenta con 5.700 proveedores de leche cruda (INE, 2011). En tanto, la industria láctea menor, integrada por 95 plantas en 2010, logró una participación del 15,2% en el volumen total nacional ingresado en

³² La principal zona productora de leche se concentra en las regiones de Los Lagos y Los Ríos, pues cuentan con el 72% del total nacional de hectáreas destinadas a la producción lechera; 82% de la masa ganadera bovina nacional (Fiscalía Nacional Económica, 2011)

³³ La ODEPA, clasifica a las industrias del sector en lácteas mayores y menores. La industria láctea mayor el año 2010 consignó la existencia de un total de 22 plantas en el país, de las cuales 11 están localizada en las regiones de Los Lagos (8) y Los Ríos (3).

³⁴ Según CORFO (2005), en 1980 este porcentaje correspondía a 55% y en 1990 al 65%.

plantas y un 14,7% en la producción primaria de leche. Además cuenta con aproximadamente 800 proveedores (INE, 2011).

La concentración del mercado en términos de recepción de leche, se traduce en 4 empresas que agruparon el 79,3% de ésta en el 2010; Soprole (24,4%), COLÚN (cooperativa) (22,4%), Nestlé (20,3%) y Loncoleche Watt's (12,2%) (INE, 2011)³⁵. Ahora, la mayor concentración reside en las multinacionales; Soprole Inversiones S.A y Nestlé Chile S.A³⁶ (44,7%), quienes captan el 60,2% del mercado de recepción de leche "libre" (excluye a Colún); participan con el 59,3% en el valor total de lácteos exportados; y dominan en otros productos derivados³⁷ (Andrade, 2011)

En Los Lagos y Los Ríos, la presencia de las multinacionales aumenta. Allí donde es producido cerca del 76% de la leche nacional y además concurre el mayor número oferentes y demandantes. Se argumenta que, si bien el precio de compra es determinado en relación a precios internacionales y por variables propias del mercado, la concentración regional tiene fuerte incidencia en él (Fedeleche, 2011).

Ahora, el eslabón fundamental de la cadena láctea es la compra que realizan las plantas procesadoras de la materia prima (leche cruda) a los agricultores y

³⁵ En Los Lagos, las principales receptoras de leche son Nestlé (35,5% del total regional), Loncoleche Watts (25,6%) y Soprole-Prolesur (21,3%); y en Los Ríos, Colun, que recibe el 86,3% del total de leche fresca de la región (Fedeleche, 2011a). Información de Odepa

³⁶ Soprole Inversiones S.A, cuyo controlador es Fonterra Co-Operative Group Limited de Nueva Zelanda; y Nestlé Chile S.A., filial de Nestlé Suiza

³⁷ Controlan el 58,1% del total de kilos de leche en polvo elaborados por la industria mayor a nivel nacional; el 53,2% de los litros de yogur; el 55,5% de los kilos de crema; el 41% de los kilos de mantequilla; el 60,7% de los kilos de manjar (Odepa, 2010). Controlarían también el 95% del mercado de postres refrigerados; el 97% de probióticos; el 99% de leche cultivada; el 95% del canal de distribución tradicional, dominarían sin contrapeso los precios de los probióticos y productos de valor agregado (Danone, 2011).

la posterior elaboración de productos comercializables. En Andrade (2011)³⁸, se indican dos tipos de vínculos entre planta procesadora-agricultor; primero, el abastecimiento de las plantas, a través de la compra de leche cruda a los agricultores, sin que ellos participen de la propiedad y decisiones de la empresa y, segundo, algunas formas variadas de integración vertical, entre las cuales destacan: (Según el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 2011 y la Fiscalía Nacional Económica, 2011.)

- La procesadora compra leche a los agricultores proveedores, bajo contrato consensual o escrito de mediano o largo plazo (principalmente). A su vez, los agricultores reciben servicios de asistencia técnica, almacenamiento, transporte, entre otros.
- Los productores participan en cooperativas, obteniendo los beneficios derivados de ello.
- Los productores de leche y otros capitales participan como socios en plantas procesadoras.

III.2.4.3 Condiciones que propician el surgimiento de Cooperativas en el Mercado Lácteo

El mercado lácteo chileno es calificado como oligopsónico; las firmas líderes, principales compradores de leche cruda, son pocas y concentran parte significativa de la demanda. Asimismo, se ubicarían en una posición ventajosa en la determinación del precio, siendo seguidas por las plantas menores (Andrade, 2011). Se benefician de economías de escala de ámbito y de la

³⁸ CONDICIONES DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE PROCESAMIENTO LÁCTEO ESLABÓN PRINCIPAL DE LA CADENA DE VALOR: Regiones de Los Lagos y Los Ríos. Dirección del Trabajo, Chile, 2011.

densidad en la recolección de materia prima, haciéndolas más eficientes y rentables (Fedeleche, 2011b).

Los productores de leche se encuentran dispersos y atomizados geográficamente; son heterogéneos en términos de explotaciones, infraestructura productiva, recursos de producción, capacidad empresarial, calidad de la mano de obra, años de especialización y tecnificación, nivel de capitalización y eficiencia productiva y económica (Díaz y Williamson, 1998). Asimismo, Fedeleche señala que la mayoría no cuenta con alguna asociación que permita un mayor flujo de información en relación a venta de leche, ni tampoco con herramientas de mercado eficaces para contrarrestar abusos derivados de la concentración de la demanda (Fedeleche, 2011)

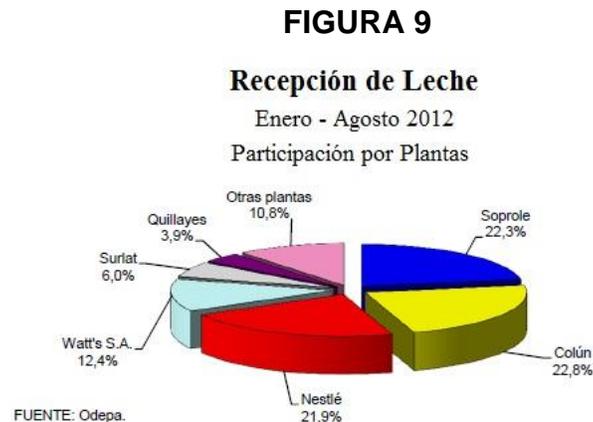
Se señala que los productores de leche realizan sus ventas a un único comprador, observándose escasa movilidad de una planta a otra³⁹, lo que se da con mayor frecuencia en las plantas mayores, quienes fijan el precio. Así, los agricultores se encontrarían en una posición desventajosa para negociar precios y condiciones comerciales favorables, lo que evidencia la necesidad de participación de más actores que establezcan una estructura productiva completa, es decir, que integren producción primaria de leche y, elaboración y comercialización de productos derivados, cimentado en un capital común y en una participación democrática de sus asociados, es decir, cooperativas. Con ello, podrán negociar en conjunto mejores precios, aminorando las consecuencias dañinas generadas por el monopsonio.

³⁹ Datos de más de 4.400 proveedores de leche que surtieron a seis empresas procesadoras entre 2003 y 2010 arrojan que un 97% sirvió a una sola durante todo el período (Fiscalía Nacional Económica, 2011).

III.2.4.4 Caso COLÚN

La Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Limitada (COLUN), creada en 1949, representa el 80% de la producción cooperativa de leche y derivados del país (Nayán, 2012), concentra el 22.8% de la participación del mercado nacional según recepción de leche, y produce el 27% de la leche fluida a nivel nacional⁴⁰ (ver FIGURA 9). Además, posee cerca de 15% en la participación en valor de exportaciones (Agenda de Innovación para la Cadena de Valor Láctea 2008-2018, en base a datos de ODEPA 2007).

COLUN está conformada por 759 cooperados y cuenta con 15 centros de acopio lechero, los cuales atienden a unos 500 pequeños productores de leche, generando 1.300 puestos de empleo directos. Además, sólo alrededor del 3% de la leche procesada proviene de proveedores no cooperados (Nayán, 2012; Colún, 2011).



⁴⁰ Cifra a octubre del 2012 según ODEPA.

III.2.4.5 Caso CALS

La Cooperativa Agrícola Lechera Santiago Ltda., CALS, busca apoyar a productores de leche de la Región Metropolitana, apoyándolos en la compra de sus insumos y comercialización. En la CALS crearon a SOPROLE en 1948 y después crearon LOS FUNDOS en 1985. Estos dos son ejemplos de fracasos en su búsqueda de lograr la industrialización de la leche que producen, ya que en la actualidad solo venden leche “cruda”. No pueden comercializar productos más industrializados, pues el sistema económico favorece a las grandes empresas, según Mario Mirosevic, Gerente General de la CALS.

Respecto a la producción de la cooperativa, tienen tres áreas en donde generan valor. Una es la producción de leche, en donde se produce 80 MM de litros, de los cuales el 60% es vendido a SOPROLE. Señala que esta actividad no produce ganancias. Otra área es la de servicios, tales como contabilidad, asistencia veterinaria y fumigación. Igualmente, tampoco generaría grandes utilidades a la empresa. Por último, el área de comercialización, esto es, venta de productos a los cooperados y al exterior de la empresa (80%), genera ganancias cercanas a US\$ 80 MM. Consecuentemente, los socios tienen grandes incentivos a crecer como empresa, sin embargo, producto de un entorno desfavorable y concentrado, desviaría el negocio de su objeto productivo esencial, hacia áreas alternativas en búsqueda de ingresos.

III.2.5 Diagnóstico Institucional y Políticas Públicas

En Chile, el Estado asigna al Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía la labor de apoyar a las cooperativas agrícolas, tal como sale estipulado en el Capítulo IV de la Ley General de Cooperativas.

Los proyectos que se han llevado a cabo en el último tiempo son:

Proyecto BID-FOMIN: En el año 2004 se firmó un convenio con el Gobierno de Chile y el Banco Interamericano de Desarrollo, el cual sigue hasta el día de hoy generando recursos para el país. Este proyecto busca desarrollar modelos de supervisión basados en riesgos y también generar un sistema que otorgue información para tener un Censo del sector cooperativo. Por otro lado, este proyecto fomentó programas de capacitación, además de la creación de una Unidad de Fomento que se enfoca en la capacitación, difusión y estudios del modelos cooperativo en Chile.

Respecto al presente año 2012, lo que se ha hecho son talleres de difusión y capacitación, tanto presencial como E-Learning, a continuación se presenta con más detalle:

- **Talleres de Difusión:** Estos talleres buscan mostrar el modelo cooperativo vigente en Chile, como una alternativa sustentable y fomentar estos emprendimientos asociativos a través de sus características especiales. La Unidad de Capacitación, Estudios y Difusión del DECOOP es quien diseña y programa estos talleres. Estos talleres son solicitados por las Secretarías Regionales Ministeriales de Economía (Seremías) y empresarios del país.
- **Talleres de Capacitación Presenciales:** Estos talleres también son diseñados por la Unidad de Capacitación, Estudios y Difusión del DECOOP. Estos talleres están dirigidos a los socios, dirigentes y funcionarios de las empresas cooperativas, y los temas que se capacitan son Aspectos Legales, Aspectos Contables y Aspectos de Gobernabilidad.
- **Cursos de Capacitación E-Learning:** Estos cursos online son diseñados por la Unidad de Capacitación, Estudios y Difusión del

DECOOP. Buscan mejorar la gestión tanto a nivel contable como ejecutivo, a su vez buscan disminuir los riesgos del trabajo asociado que se ve en las cooperativas. Estos cursos también están dirigidos a los socios, dirigentes y funcionarios de las empresas cooperativas, pero al mismo tiempo se busca que lleguen a profesionales de instituciones públicas o funcionarios relacionados con el emprendimiento asociado. Particularmente, los cursos son de Normativa Societaria, de Contabilidad y Normativa Contable para Cooperativas y Cursos Gobierno Corporativo en las Cooperativas.

CAPÍTULO IV CONCLUSIONES

IV.1 ¿POR QUÉ FOMENTAR LAS COOPERATIVAS EN CHILE?

IV.1.1 Alta Desigualdad y Baja Movilidad Social

Si bien, las reformas estructurales y el relativo buen desempeño de nuestra economía durante las últimas décadas se ha asociado al mejoramiento de los indicadores sociales⁴¹, la desigual distribución del ingreso, en relación a estándares internacionales, se ha tornado una característica estructural del modelo socioeconómico.

El coeficiente de Gini se ha mantenido prácticamente estático y en niveles altísimos en las últimas décadas (ubicándonos entre los primeros 20 países más desiguales del mundo); desde 1987 (56,2) hasta el año 2009 (52,1), el

⁴¹ Por ejemplo, Larrañaga (1994) argumenta que el rápido ritmo de crecimiento económico (7% anual) habría explicado el 80% del nivel de reducción de la pobreza, entre 1987 y 1992.

promedio se ha mantenido en torno a un índice de 55, con un descenso más notorio entre los años 2003 (54,6) y 2006 (51,8)⁴². Otra forma de demostrar la desigualdad a nivel distributiva, es a través de una tabla comparativa entre la proporción del ingreso que posee cada decil:

CUADRO 7

Proporción del Ingreso por cada decil

Chile	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1987	1,2	2,2	3,0	3,8	4,7	5,9	7,6	10,3	16,0	45,3
1990	1,3	2,3	3,1	3,9	4,9	6,1	7,7	10,2	15,3	45,1
1992	1,5	2,4	3,2	4,0	4,9	6,1	7,7	10,2	15,0	45,0
1994	1,4	2,4	3,1	3,9	4,9	6,1	7,7	10,4	15,5	44,5
1996	1,4	2,3	3,1	3,9	4,9	6,1	7,8	10,4	15,7	44,4
1998	1,3	2,3	3,1	3,9	4,8	6,0	7,7	10,3	15,7	44,9
2000	1,3	2,4	3,1	3,9	4,9	6,0	7,6	10,1	15,2	45,3
2003	1,4	2,5	3,2	4,1	5,0	6,2	7,7	10,1	15,0	45,0
2006	1,6	2,7	3,5	4,4	5,3	6,5	8,1	10,6	15,5	42,0
2009	1,6	2,7	3,6	4,4	5,3	6,4	8,0	10,3	14,9	42,7

Fuente: SEDLAC (CEDLAS and The World Bank)

Vemos entonces que la desigual distribución de los ingresos en Chile, ha permanecido prácticamente inalterada al menos en las dos últimas décadas, reflejando un modelo de desarrollo que, pese a haber transitado por dos estados de economía política divergentes (dictadura y luego régimen democrático) no ha mejorado en absoluto los índices de equidad, sino más bien, ha transformado esta característica en una deficiencia estructural del modelo social; observamos la continuidad en la participación del decil 10 en los ingresos totales de la población, al menos en las dos últimas décadas. Asimismo ocurre con el resto de los 9 deciles, lo que da cuenta finalmente de una sociedad invariable y que de alguna manera esclaviza a sus miembros.

Respecto a la movilidad social, definida como el cambio temporal de las posiciones de las personas en una determinada estructura social (Behrman, 1999*), esto es, las posibilidades que alguien con un origen social determinado, tiene de alcanzar un destino más o menos aventajado de acuerdo a la distancia socioeconómica entre su origen y éste. A su vez, está conformada por dos

⁴² Cifras según Banco Mundial.

dimensiones; intergeneracional e intrageneracional⁴³. En Chile se observa una desigual distribución de oportunidades en el acceso a mejoras en el bienestar de su población, lo cual se ve reflejado en un elevado grado de transmisión de la condición socioeconómica de padres a hijos, es decir, se observa una prevalencia de la herencia de clase.

Núñez y Risco (2004), analizan la movilidad intergeneracional en base a la Encuesta de Empleo y Desempleo de la Universidad de Chile, estratificando la sociedad en quintiles. El estudio proporciona evidencia empírica útil para extender el análisis del patrón de comportamiento de clases. El resultado fundamental del estudio se resume en el siguiente cuadro:

CUADRO 8

Matriz de transición para quintiles de padres e hijos

Quintil padre	Quintil hijo				
	1	2	3	4	5
1	0.31	0.21	0.21	0.19	0.07
2	0.29	0.22	0.32	0.13	0.05
3	0.16	0.28	0.21	0.22	0.12
4	0.17	0.18	0.20	0.22	0.23
5	0.08	0.11	0.06	0.26	0.50
Índice de inmovilidad	0.294				

Fuente: Núñez y Risco (2004)

Se observa una persistencia socioeconómica en los estratos de mayores ingresos, donde la probabilidad de permanecer en el quintil superior es de un 50%. Existe una alta tasa de retención intergeneracional, es decir, la baja movilidad se acentúa en el estrato alto.

⁴³ La primera, se refiere al grado en que las oportunidades y condiciones de vida de los hijos son heredadas de sus padres, es decir, dependen de su origen social, en tanto, la segunda, trata del movimiento entre clases sociales que experimentan las personas a través de su vida.

Se postula que la gran similitud entre el 80% de la población de menores ingresos (cuatro primeros quintiles), sugiere una relativa facilidad de movilidad social al interior de este grupo, mientras que la gran brecha con respecto al quintil más rico insinúa una especial dificultad de acceder a este quintil, o bien a egresar de él hacia quintiles más bajos.

Al análisis general de movilidad social, se suma el trabajo de Contreras et al (2005)⁴⁴, orientado a la movilidad intrageneracional de los hogares, donde básicamente se trabaja con la movilidad relativa de la distribución de ingresos en Chile, para el periodo 1996-2001, cuyos resultados son plasmados en la siguiente matriz de transición por deciles de ingreso:

CUADRO 9

Matriz de transición por deciles

Chile	Deciles 2001										
Deciles 1996	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	35.2	24.2	16.8	8.9	6.1	4.2	1.9	0.4	2.2	0.1	100
2	16.1	29.2	20.9	14.8	5.5	7.4	3.0	1.3	1.2	0.6	100
3	18.7	18.3	15.9	14.1	14.8	8.0	3.8	4.3	0.6	1.6	100
4	10.3	13.3	12.3	14.3	13.4	10.5	10.1	10.3	3.0	2.5	100
5	6.1	7.9	8.7	14.8	10.8	15.2	21.0	9.3	4.7	1.5	100
6	4.8	10.1	9.6	11.0	12.6	13.6	12.2	15.8	7.4	3.0	100
7	3.3	4.0	7.6	8.0	11.7	12.7	21.3	13.4	15.0	2.9	100
8	2.1	1.6	5.6	5.6	11.2	8.8	14.5	20.3	16.5	13.8	100
9	1.1	0.9	3.8	5.0	5.4	8.5	8.5	24.5	21.8	20.6	100
10	3.4	0.6	2.8	2.3	4.0	5.5	5.1	4.1	16.6	55.6	100
	10.1	11.0	10.4	9.9	9.5	9.4	10.1	10.4	8.9	10.2	100

Fuente: Panel CASEN 1996-2001, elaboración de los autores.

Observando la tabla anterior, se distingue una alta tasa de retención en el decil 10, comparado con el resto de la distribución. Se observa, una movilidad relativamente baja desde los nueve primeros deciles hacia el décimo decil. Con ello es posible inferir que el acceso a la clase socioeconómica superior

⁴⁴ Para mayor instrucción en el tema, ver también Sanhueza y Mayer (2011).

pareciera estar relativamente “clausurado” para los miembros de las clases inferiores a lo largo de su vida (o al menos por un periodo).

Con los antecedentes expuestos, concluimos que los gobiernos deben buscar mecanismos que propicien la inclusión social al sistema económico-productivo; allí surgen las cooperativas como un instrumento capaz de distribuir de forma más equitativa las ganancias entre sus cooperados y la sociedad en general.

IV.1.2 Fundamentos ideológicos-filosóficos

El nacimiento del capitalismo y el paso de una economía agraria a una industrial generaron importantes conflictos sociales, asociados a las masivas migraciones campo-ciudad. Aquí emergen las ideas del socialismo utópico, desarrolladas a mediados del siglo XIX; a aquí destaca el pensamiento de Robert Owen⁴⁵, como precursor de un cooperativismo internacional (Cepal, 1989).

Las ideas cooperativistas fueron profundizadas por K. Marx, quien señalaría que la producción a gran escala y sometida a las exigencias de la ciencia, es alcanzable sin necesidad de un vínculo patrón-trabajador; aludiendo al monopolio de los medios de producción como una instancia de dominación y, al trabajo asalariado, como una forma inferior, destinada a desaparecer frente al trabajo asociado, en un proceso que denomina “expropiación de unos pocos usurpadores por la masa del pueblo”. Sin embargo, anticipa que, para que el trabajo cooperativo tenga efectos reales en la liberación de masas, debe desarrollarse a escala nacional. Marx enfatizó el rol de las cooperativas de producción en relación a las de consumo. Argumentaba que las primeras,

⁴⁵ También surgen figuras como Charles Fourier en Francia, Franz Hermann Schulze-Delitzsch y Friedrich W. Raiffeisen en Alemania.

erradicarían la raíz del capitalismo y extracción arbitraria del plusvalor⁴⁶, en tanto las segundas, sólo afectarían la circulación, pero no la explotación del capitalista al trabajador⁴⁷ (Marx, 1867, Miranda, s/f)

Más tarde Lenin, declararía que, al encontrarse los medios de producción en manos del Estado, cuyo poder reside en el proletariado, quien además forjara alianza con los campesinos, se debía organizar a la población en cooperativas, con suficiente amplitud y profundidad, para así alcanzar el objetivo del socialismo. Manifestó la importancia de esta organización desde dos perspectivas; primero, en base a principios, pues la propiedad de los medios de producción se encontraría en manos de la sociedad; y segundo, aludiendo a un orden más accesible para el campesinado. Asimismo, reconocía que, para desarrollar el principio cooperativista, es necesario conceder una serie de beneficios económicos (tipo de interés, créditos) desde el Estado y, conjuntamente, preparar cooperativistas cultos. Finalmente, señaló que la transformación de la sociedad implica la lucha de clases, con el consecuente derrocamiento de la clase explotadora, como única forma de lograr un “socialismo cooperativista” (Lenin, 1973).

De esta manera, entendiendo el contexto en que emergen estas ideas, con un capitalismo en pleno despegue, admitimos que nuestra realidad no está ajena a él, sino más bien, repleta de similitudes. Esta región y, sobre todo Chile, tiene un importante desafío en términos de igualdad e inclusión social, tal y como se planteaba en ese entonces. Desde allí, emerge la importancia de la cooperación

⁴⁶ En el proceso de transformación del dinero en capital, el plusvalor es la ganancia extraordinaria o el valor superior de la mercancía obtenida de un proceso de producción, fruto del trabajo, del cual se apropia arbitrariamente el capitalista. Para más detalle, ver Sección Tercera: Producción del plusvalor absoluto, Tomo I, El Capital.

⁴⁷ Marx argumenta que la tasa de plusvalor es la expresión exacta del “grado de explotación de la fuerza de trabajo”. Ver, La tasa de plusvalor, Tomo I, El Capital.

como un sistema socioeconómico alternativo, sentado en las bases de la solidaridad y reciprocidad, no en la explotación, en donde la participación equitativa de la población sobre los medios de producción, permita lograr una sociedad justa y, asimismo, incremente la absorción productiva y sustentable de mano de obra.

IV.1.3 Experiencia en otros países

Si bien, el cooperativismo tiene una carga negativa por no haber funcionado en países como la Unión Soviética e incluso un gran peso político como en Chile, países como Uruguay y Argentina, han logrado sostener el modelo a lo largo de su historia y, con periodos de auge y decaimiento, han diseñado un marco institucional que brinda mayor apoyo; existe una estructura legal y tributaria que, aunque no carente de falencias, ha provisto, junto con políticas públicas directas, de espacios específicos para el desarrollo cooperativo. Y, aunque no es posible establecer causalidad directa entre el fomento de este modelo y la mitigación de la desigualdad, podríamos inferir que, al menos, es y ha sido parte de aquella diferencia positiva que los separa de Chile.

En Uruguay, las cooperativas son responsables de más del 3% del PIB. Además, producen cerca del 90% de la leche, el 34% de la miel y entre el 25 a 35% del trigo del país. Respecto a las exportaciones, se tiene que el 60% de su producción se exporta a más de 40 países. En lo que concierne a su aporte al mercado laboral, las cooperativas son responsables directa o indirectamente de más de 40.000 personas, lo cual equivale a casi un 3% de la población económicamente activa en el país.

Por parte del Estado Uruguayo, se puede destacar el gran apoyo que brindó a CONAPROLE en un momento en el que la industria láctea pasaba por una

crisis higiénica. Así. Tal y como se describió en el apartado II.2.4 de Uruguay, ha traído excelentes resultados tanto a nivel productivo como social. Sin embargo, tal éxito ha sido asistido por un marco legal y tributario actualizado; por políticas de apoyo, como el “Plan Nacional de Silos”, el cual fomenta las industrias agropecuarias, financiando algunos de sus insumos (granos) y la creación de plantas para almacenamiento. Así, observamos un Estado que utiliza el modelo cooperativo como instrumento para aplicar políticas en pro del bienestar de su población.

En el caso de Argentina, pese a que los orígenes de la Economía Social se remontan hace más de un siglo, es sólo a partir del año 2003, que se torna eje fundamental de las políticas socio ocupacionales del Estado. Por lo mismo, la evaluación de su desarrollo se debe efectuar con consideración de aquello. Por su parte, cooperativismo agropecuario representa un sector económico importante, pues representa el 6% del PIB⁴⁸, el cual ha ampliado su cobertura hacia sectores económicos estratégicos y pujantes, tales como, vitivinícola, lácteo, oleaginosas y cereales, donde destaca el trigo y la soja. Conjuntamente, explora en tecnologías alternativas de la mano de instituciones públicas, como el INTA e INTI.

Como se señaló en el apartado II.3 de Argentina, el sector cooperativo se ha visto favorecido, fundamentalmente, por la constante sincronía en la reformulación, adaptación y correspondencia del marco legal con las necesidades que emergen de éste. En rigor, Ley patrocina y concreta el fomento del modelo, para lo cual se ha articulado una red de entidades públicas

⁴⁸ Según el Centro de Economía Internacional (CEI), el Sector Agrícola, Ganadero y Silvícola, para el año 2011 constituye el 9,6% del PIB argentino.

y privadas, que no actúan solamente desde un rol proveedor (de financiamiento, asistencia técnica y capacitación), sino también como realizadores de emprendimientos conjuntos con cooperativas.

En esta línea, la literatura destaca una experiencia exitosa de promoción pública, la Federación de Cooperativas Agropecuarias de San Juan (FECOAGRO), como herramienta de inclusión de pequeños productores en situación de pobreza. Esta entidad de segundo grado, constituida en 1992 e integrada por 30 cooperativas (650 familias), fue resultado del Programa de Sistemas Cooperativos Agropecuarios del INTA, institución que permanentemente le ha proporcionado asistencia técnica. Su actividad principal es la producción de semillas hortícolas y su mayor cliente, el Programa Pro Huerta del Ministerio de Desarrollo Social (vía licitaciones). Asimismo, se destaca que la capacitación ha sido parte esencial de sus objetivos, la cual se ha llevado a cabo con el aporte de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Juan, la Federación Agraria Argentina, la Dirección Provincial de Cooperativas (DIDELCOOP) y la Fundación para la Capacitación Cooperativa (IDELCOOP).

S. de Obschatko, Basañes y Martini (2011), señalan aquellas características que harían de FECOAGRO una estrategia orientativa a nivel país:

- La base de cooperativas, está conformada tanto por cooperativas de producción primaria agropecuarias y por cooperativas de producción o trabajo, quienes gestionan en forma colectiva una explotación.
- La federación, a través de diferimientos impositivos, compró tierras para entregársela en calidad de crédito a sus cooperativas, quienes la pagan con una parte de su producción.
- Dentro de su sistema de promoción social, incluye la provisión de becas de estudio, cobertura de salud y financiamiento de vivienda rural.

En síntesis, el caso Argentino plasma una beneficiosa articulación Estado-Cooperativa, no sólo en términos de financiamiento y productividad, sino también en integración social.

IV.1.4 Argumentos Teóricos

IV.1.4.1 Capital social

En relación a lo discutido en el apartado I.1, según los argumentos esbozados por Ostrom, los sistemas de gobierno democráticos, de participación activa e igualitaria, como las cooperativas, tenderían a ser más eficientes y estables como resultado de la autorregulación del proceso cooperativo, mediante reglas propicias de fiscalización y control, fruto del mayor conocimiento que tienen los socios acerca de su funcionamiento interno; también por las normas cimentadas en la reciprocidad y el cumplimiento de un objetivo comunitario. Todas ellas, tendrían mayor propensión a desarrollarse y mantenerse en entornos de este tipo, debido a las redes creadas y a los acuerdos alcanzados en base a un aprendizaje conjunto, que propician un resultado socialmente óptimo.

Asimismo, el éxito de la gestión cooperativa, está estrechamente vinculado al establecimiento de una relación formal entre los miembros (productiva en este caso) y a la libertad para ingresar o salir de la misma; a la calidad de las estrategias de coordinación entre sus miembros; a los incentivos derivados del hecho que los beneficios del trabajo conjunto sean compartidos; al grado de homogeneidad del grupo, en términos de intereses, valores y aptitudes; al grado de desarrollo de la confianza entre integrantes, lo que finalmente es resultado del proceso de maduración natural de la colectividad o cooperativa en este caso.

IV.1.4.2 Eficiencia

Respecto al nivel de eficiencia en las empresas cooperativas, la literatura es poco clara en dirimir posiciones en relación a las empresas tradicionales (Babb y Boynton, 1981). La respuesta dependerá según la forma en que se midan sus resultados y del rubro al cual se le aplique el modelo de estudio. Por tanto, no es posible concluir, ex ante, que fomentar el cooperativismo es más o menos eficiente en términos de asignación de recursos.

Respecto a los problemas que presentan las cooperativas, según Sexton e Iskow (1993) y, Porter y Scully (1987), se infiere que para los casos CALS y CONAPROLE, sí podrían existir menores costos de información, dada la estabilidad en número de socios y también baja rotación de sus gerencias, aportando también a la creación de mayor capital social. Aun así, problemas del entorno (particularmente la excesiva concentración de mercado en términos de demanda; monopsonio), han dificultado su desempeño.

Por otra parte, CONAPROLE y COLUN han llegado a un nivel de competitividad equiparable con firmas tradicionales, gracias al desarrollo de una integración de carácter vertical, tal como lo explica Sexton e Iskow (1993), permitiéndoles desarrollar economías de escala, volviéndose así más eficientes.

Respecto de los problemas revisados en Porter y Scully (1987), se puede inferir que la CALS presenta un claro problema de horizonte; su principal fuente de ingreso es el área comercial y no la producción de leche, como se esperaría. Como nos informó su Gerente General, los predios donde se encuentran los bovinos, localizados en la Región Metropolitana, tienen un potencial valor comercial superior al retorno generado por los agricultores, lo que evidencia la subutilización de este activo.

En relación al problema de “intransferibilidad”, si bien, es inherente a la estructura cooperativa observar síntomas, podemos argüir que, dada la estabilidad relativa en la composición de socios que ha presentado históricamente COLUN, CALS Y CONAPROLE, este problema puede verse aminorado.

Finalmente, respecto al problema principal-agente, se tiene que COLUN, quien ha obtenido relevancia a nivel nacional prácticamente de manera autónoma y, CONAPROLE, apoyada por un Estado paternalista, han podido actuar con dinamismo en un entorno cada vez más competitivo y adverso, a pesar de la existencia de muchos principales (socios) (Porter y Scully, 1987).

No obstante, para la CALS, argüir si realmente presenta un problema principal-agente latente es más difícil de visualizar, puesto que, dada la información que se nos proporcionó, la gran parte de las decisiones estratégicas se ha delegado a nivel gerencial y sólo se ha convocado a asambleas extraordinarias en casos sumamente puntuales, como la venta de un predio importante.

IV.2 FACTORES QUE EXPLICAN LA FALTA DE DINAMISMO DEL SECTOR COOPERATIVO EN CHILE

IV.2.1 Raíces Históricas

Contrariamente al caso Argentino y Uruguayo, en Chile, la afluencia de inmigrantes europeos promovedores del Cooperativismo, fue insuficiente para asentar un movimiento sólido en las raíces culturales de la población de la forma en que ocurrió en ellos, en los cuales emergió más bien desde una moción social, como respuesta a entornos socioeconómicos adversos. En Chile,

el cooperativismo se fraguó principalmente bajo el impulso Estatal y de la Iglesia Católica. Estas características contribuirían en gran parte a la falta de dinamismo del sector, pues es posible observar rasgos de paternalismo y una visión del Estado benefactor (Pérez, Martini y Radrigán, 2003). Complementariamente a este proceso histórico, es importante señalar que las numerosas intervenciones y disoluciones ocurridas durante la década de 1970 y consecuente reducción del sector en un 82%, con especial énfasis en las cooperativas campesinas, destruyó gran parte de los logros construidos y, sumado al hecho que con el retorno a la democracia, si bien hubo políticas de fomento al sector cooperativo (fundamentalmente desde el INDAP), la evidencia empírica indica que éstas no fueron suficientes para suplir la merma heredada del periodo anterior.

IV.2.2 Falencias de la Normativa Actual

Otros factores concluyentes en la falta de dinamismo del sector cooperativo es, son duda, las debilidades y vacíos del marco legal. Por un lado se tiene un tratamiento impositivo que favorece a las cooperativas y a los cooperados particularmente. No obstante, la crítica que se le hace a la Ley actual es que falta modernización y desarrollo, en comparación con los casos de Argentina y Uruguay.

A continuación, se detallarán las debilidades y vacíos en el marco legal y tributario. Puntualmente:

- Ejecución inefectiva del rol del DECOOP; Como se mencionó en el apartado III.1.1.5, en primer lugar, el DECOOP es la entidad encargada de supervisar y fiscalizar a las cooperativas. En relación al funcionamiento a nivel administrativo, contable y financiero, no hay

argumentos consistentes que indiquen que tal labor no se cumple. Sin embargo, respecto a la función de promocionar programas para desarrollar la gestión cooperativa y capacitación empresarial, no se observa una trayectoria definida en la realización de tal actividad, sino más bien, propuestas aisladas (mencionadas en el apartado III.2.4) que no se corresponden con una visión de integración estratégica a nivel país. Por ello, se podría examinar la posibilidad de delegar algunos atributos actuales, como fiscalizar, a otras entidades, tal como el caso del INACOOOP en Uruguay.

- Rigidez para la constitución de cooperativas; el conseguir socios implica un costo muy alto, en consecuencia, disminuir dicha carga, hará más expedita su creación. A su vez, se le entrega mayor flexibilidad en sus respuestas frente a un entorno que cambia constantemente.
- Resguardo insuficiente del patrimonio de la entidad; dado que estas empresas son organizadas por sus mismos socios, muchas veces no poseen los conocimientos necesarios sobre cómo mantener una estructura contable estable frente a potenciales crisis, dejándolos vulnerables . Por esto, es fundamental establecer por ley un mínimo de patrimonio como sustento ante algunas dificultades exógenas.
- Se requiere la contemplación de un fondo de reserva obligatorio para todas las cooperativas; este fondo debería destinarse a educación, capacitación e información del modelo cooperativo dentro del entorno, tal y como lo plantean los principios cooperativos.
- Excesiva formalidad en los procesos de gestión interna; tal es el caso de las convocatorias a asambleas, implicando una traba para su dinamismo y resolución inmediata de contingencias, tanto endógenas como exógenas.
- Es necesario normalizar con mayor detalle los criterios aplicados al proceso sancionatorio; si bien, en la ley se señalan las causas de

disolución de una cooperativa, no ocurre lo mismo con las causales de sanción, lo que conlleva inevitablemente a incurrir en faltas no intencionadas.

- Escasa protección al modelo cooperativo; la Ley no propicia el establecimiento de las cooperativas como alternativa de largo plazo, pues no existe prohibición ni rigidez alguna para la transformación de éstas en otro tipo de organizaciones jurídicas (sociedades comerciales)
- Se hace pertinente generar un inciso que establezca y fomente la asociatividad entre Estado-Privados-Cooperativas, para que actúen en conjunto y puedan favorecerse unas de otras con subvenciones, apoyos productivos, logísticos o concesionarios, como ocurre en Argentina.

IV.3 PROPUESTAS DE AGENDA

IV.3.1 Desarrollar nuevas formas de Institucionalidad

Promover el desarrollo de un modelo de gestión asociada entre organizaciones sectoriales a nivel país, regional y municipal, como generadores de nuevas estrategias de fomento desde espacios multiactorales.

Esto es, se hace necesario fomentar el desarrollo del cooperativismo de manera descentralizada, creando organismos fiscalizadores y promotores en red, dependientes del DECOOP en regiones y municipios; utilizando organismos ya existentes y/o fundando otros de apoyo técnico en el ámbito productivo, social y de gestión hacia las cooperativas, como el INDAP, FOSIS o SERCOTEC.

Asimismo, es de carácter urgente elaborar una base estadística actualizada, a cargo del DECOOP u otra institución afín, que provea de información necesaria desde y hacia los sectores cooperativos y, al mismo tiempo vincule a

universidades y centros de investigación en el marco de la economía social, y con ello establecer un soporte teórico a las propuestas de políticas públicas futuras.

IV.3.1.1 Fortalecer la figura del INDAP en el desarrollo directo del Cooperativismo

El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), organismo descentralizado del Ministerio de Agricultura, tiene por misión "promover condiciones, generar capacidades y apoyar con acciones de fomento, el desarrollo productivo sustentable de la agricultura familiar y sus organizaciones". Si bien, esta institución despliega programas de fomento productivo, tanto en asesoría técnica como financiamiento, ninguno de ellos incentiva, directa o indirectamente, el desarrollo de la Economía Social, particularmente el cooperativismo.

Por el lado de asesoría técnica, se destaca el Programa de Desarrollo Local (PRODESAL), el Servicio de Asesoría Técnica (SAT) y las Alianzas Productivas, sin embargo, ninguno de ellos contempla la figura cooperativa como vía de ejecución. En términos de financiamiento, se ofrecen 13 tipos de créditos, a corto y largo plazo, de los cuales 7 son de carácter exclusivamente individual. De aquellos dirigidos a empresas, éstos se enfocan en; obras de riego y/o drenaje; rubro forestal; e inversiones en activos fijos e insumos. En síntesis, se reconoce la existencia de financiamiento al pequeño agricultor, no obstante, el foco está en el emprendimiento individual y en áreas sumamente acotadas. Esto evidencia la nula articulación existente con el DECOOP y, a su vez, resalta el potencial que podría tener dicha asociación en el desarrollo del cooperativismo agropecuario.

IV.3.2 Desarrollo de la Ley General de Cooperativas

Debe existir una búsqueda de mejoras en la Ley General de Cooperativas, velando por un mayor desarrollo para las cooperativas y, equiparando la promoción respecto a las empresas tradicionales.

- Se propone mayor protección a las cooperativas, restringiendo su transformación en empresas comerciales y, con ello, convertirlas en una opción de largo plazo. Sin embargo, se entiende que este proceso debe ir acompañado de incentivos para que tenga efectos reales. En relación a éstos y, como se ha mencionado en el estudio, la Ley no es pareja entre el tratamiento hacia cooperativas y empresas convencionales, particularmente en los plazos requeridos para la constitución. En las primeras, la evidencia indica que el tiempo mínimo incurrido es de tres meses para constituirse, de acuerdo a los trámites contemplados en el DECOOP. En tanto, para las empresas tradicionales, el tiempo requerido para el mismo acto disminuye a sólo siete días hábiles. Por lo tanto, la evidencia indica que se hace inminente la equiparación de la Ley en este ámbito y, con ello, proveer de incentivos a la creación de cooperativas.
- Asimismo, se plantea especificar las sanciones que correspondan al no cumplimiento de algunos de los requisitos legales, con fin de darles más estabilidad a las cooperativas y que acaten correctamente la ley actual.
- Además, se hace pertinente generar un inciso que establezca y fomente la asociatividad entre actores multisectoriales; se requiere crear lazos entre Estado-Privados-Cooperativas, y con ello impulsar e integrar el cooperativismo a la sociedad.

IV.3.2.1 Dinamismo de la Ley

Respecto al dinamismo, se propone: a) disminuir a menos de 10 el número de socios para constituir una cooperativa y aumentar el máximo de porcentaje (20%) que puede tener un socio dentro de ella, dándoles mayores facilidades para su creación y reacción en el entorno. Además, se plantea b) disminuir el quórum mínimo para las votaciones⁴⁹, para reducir su excesiva formalidad en la gestión interna. Esto deberá ir acompañado de una mayor protección del patrimonio, por lo que se propone establecer un c) mínimo de capital para su funcionamiento, otorgándoles con esto un mayor margen de error o pérdidas frente a problemas ajenos a sus cálculos.

IV.3.2.2 Rol del Departamento de Cooperativas (DECOOP)

Se propone una división del rol que establece la Ley para el DECOOP. Fomentar, promocionar, capacitar, dictar normas, supervisar y fiscalizar son demasiadas tareas para un solo departamento dentro del Ministerio de Economía y, como la evidencia lo ha demostrado, esta institución no ha sido capaz de llevarlas a cabo. Como se ha mencionado, se puede delegar la función de fomento, promoción y capacitación a entidades más descentralizadas, como el INDAP y SERCOTEC, al menos en materia agropecuaria.

En relación a la función de dictar normas, supervisar y fiscalizar, se propone la manutención de éstas en el DECOOP, pero con un mayor grado de descentralización.

⁴⁹ Si la Junta General de Socios no establece un mínimo, es el 100%.

IV.3.3 Desarrollar el rol del Estado en el fomento del Microcrédito en Economía Social

Como se mencionó en el acápite anterior, el INDAP efectivamente provee modalidades de financiamiento a los pequeños agricultores, sin embargo, éstas no incentivan la asociatividad como estrategia de negocio, sino emprendimientos individuales. Ahora, el mayor problema, se presenta desde la concepción del crédito propiamente tal. En el Reglamento General de Créditos del INDAP, se establecen los elementos que orientan dicha política, entre ellos, se plantea el crédito como instrumento promovedor de condiciones y capacidades para el desarrollo productivo sustentable de la pequeña agricultura y, al mismo tiempo, como instrumento articulador y generador de habilidades financieras para acceder a fuentes de financiamiento comerciales, lineamientos que parecerían contraproducentes en el sentido que, en principio, sería el Estado el encargado de dar el impulso al emprendimiento, sin embargo, no garantizaría expresamente su sostenibilidad financiera en el tiempo, más bien comprende un medio de inserción en la banca comercial privada a aquellos individuos que finalmente presentan mayores dificultades de acceder a ésta.

Por otra parte, se encuentra la significativa desempeño del Banco del Estado Microempresas (BEME) en el financiamiento de la microempresa, en su calidad de banco público; su participación en áreas donde los mercados financieros son incompletos o imperfectos y su contribución en superación de la pobreza, como parte de su rol social (Larraín et al. 2011). Se señala que el BEME presenta una tendencia creciente en cobertura (400 mil clientes aproximadamente) y comprende la entidad con más colocaciones de microcrédito en la Región. Asimismo, el 60% de los clientes atendidos nunca antes había accedido a financiamiento a través de un banco (Larraín, 2007). Dada la relevancia de esta

institución en las microfinanzas de Chile, se hace necesario aprovechar y reorientar éste éxito en la provisión de instrumentos que fomenten la creación e inserción de las cooperativas en el mercado nacional.

Para ello, primero se debe entender el Microcrédito no como un fin, sino como un instrumento en el cual se conjugan el crédito, con elementos que provean sostenibilidad a los emprendimientos cooperativistas; capacitación, asistencia técnica y asesoría en organización. Basándonos en la experiencia de Argentina, y su Programa de Microcrédito, el objetivo inicial comprendería el reforzamiento del capital de trabajo de la unidad económica en funcionamiento para luego, con microcréditos posteriores, fortalecer el capital fijo, acrecentando la productividad de la organización (Ministerio de Desarrollo Social Argentina, s.a).

BIBLIOGRAFÍA

1. ABULAFIA, C. 2012. Estudio de las Cooperativas SANCOR y FONTERRA. Importancia del sector lácteo en Argentina y Nueva Zelanda.
2. AKIRDGE, J. y HERTEL T. 1992. Cooperative and Investor-Oriented Firm Efficiency: A Multiproduct Analysis.
3. ANDRADE, E. 2011. Condiciones de trabajo en la industria de procesamiento lácteo, eslabón principal de la cadena de valor. Regiones de Los Lagos y Los Ríos. Dirección del Trabajo, Chile.
4. ARGENTINA. Poder Ejecutivo Nacional. 1973. Ley 20.337: Ley de Cooperativas. República Argentina.
5. ARGENTINA. Congreso Argentino. 1986. Ley 23.427: Fondo para Educación y Promoción Cooperativa. República Argentina.
6. ARGENTINA. Congreso Argentino. 2006. Ley 26.117: Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social.
7. BABB, E. y BOYNTON, R. 1981. Comparative Performance of Cooperative and Private Cheese Plants in Wisconsin.
8. BANCO MUNDIAL. www.bancomundial.org
9. BENECKE, D. 1972. El movimiento cooperativo en Chile: sus características y su desarrollo, Santiago de Chile, ILDIS.
10. BERMAN, M. D. 1977. Short-Run Efficiency in the Labor-Managed Firm. Journal of Comparative Economics 1, 309-314.
11. BERMAN, M.D., BERMAN, K.V. 1978. The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm: Comment. American Economic Review. Vol 68. N°4. 791-705.
12. BERTULLO, J., MÁRQUEZ, J., TORRELLI, M. y PASTORINI, M. 2007. MERCOSUR. [s.a.] Impactos de la Integración Regional del MERCOSUR sobre el Sector Cooperativo.

13. BERVEJILLO, J. y MONDELLI, M. 2012. Las cooperativas agropecuarias y la agricultura familiar en Uruguay.
14. BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL DE CHILE. 2002. Historia de la Ley 19.832.
15. BOADO, M. 2008. La Movilidad Social en el Uruguay Contemporáneo.
16. BRAVO-URETA, B. y RIEGER, L. 1991. Dairy Farm Efficiency Measurement Using Stochastic Frontiers and Neoclassical Duality.
17. CALS. 2012. Entrevista a Don Mario Mirosevic, Gerente General de la Cooperativa Agrícola Lechera Santiago Limitada (CALS).
18. CÁRCAMO, C. 2006. Nueva Ley de Cooperativas en Chile ¿Un desincentivo para la formación de Cooperativas?
19. CASTEDO, L. 1982. Resumen de la Historia de Chile, Santiago de Chile, Editora Zig-Zag. Tomo IV, 1891-1925.
20. CEPAL. 1989. Cooperativismo Latinoamericano. Antecedentes y Perspectivas.
21. CHILE. Ministerio de Economía. 2004. Ley 19.832: Ley General de Cooperativas. República de Chile.
22. CIENFUEGOS, I. 2007. Departamento de Cooperativas, Ministerio de Economía. Políticas Públicas para el Fomento y Supervisión del Sector Cooperativo en Chile.
23. COASE, R. 1960. El Problema del Costo Social.
24. COLEMAN, J. 1990. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.
25. COLUN. 2011. Antecedentes a consulta del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, sobre operación de concentración Soprole Inversiones S.A. y Nestlé Chile S.A. Disponible en www.tdlc.cl.
26. CONAPROLE, 2011. Memoria Anual 2011 CONAPROLE.
27. CONFECOOP. 1983. El Movimiento Cooperativo en Chile. Análisis Periodo 1976-1982. Documento N°1.

28. CONSORCIO LECHERO. 2010. Estrategia de desarrollo competitivo del sector lácteo chileno. 2010-2020.
29. CONTRERAS, COOPER, HERMANN y NEILSONN. 2005. Movilidad y vulnerabilidad en Chile. Doc. N° 56, Expansiva.
30. COOPERATIVAS AGRARIAS FEDERALES. www.caf.org.uy
31. COOPERATIVA NACIONAL DE PRODUCTORES DE LECHE. www.conaprole.com.uy
32. COQUE, J. 2002. Las Cooperativas en América Latina: Visión histórica general y comentario de algunos países tipo.
33. COQUE, J. 2003. De la Eficiencia Cooperativa.
34. CONINAGRO, 2012. Estadísticas. Disponibles en www.coninagro.org.ar.
35. CORFO, 2005, Industria láctea una oportunidad que madura en Los Lagos. Todo Chile Agencia Inversión Los Lagos. Santiago de Chile.
36. CRACOGNA, D. 2005. Las cooperativas y los impuestos. La experiencia MERCOSUR.
37. CRACOGNA, D. 2006. Comentarios a la ley de cooperativas, 3ª edición, Intercoop, Buenos Aires.
38. CRACOGNA, D. 2008. Argentina. Comisión de Legislación de la REUNION ESPECIALIZADA DE COOPERATIVAS DEL MERCOSUR/RECM.
39. DALLE, P. 2010. Estratificación social y movilidad en Argentina (1870-2010). Huellas de su conformación socio-histórica y significados de los cambios recientes. Revista de Trabajo, año 6, N° 8.
40. DEPARTAMENTO DE COOPERATIVAS DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA (DECOOP). 2007. El Modelo Empresarial Cooperativo.
41. DEPARTAMENTO DE COOPERATIVAS DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA (DECOOP). 2012. "Difusión y Capacitación".
42. DEP. ECONOMÍA POLÍTICA Y SISTEMA MUNDIAL, ÁREA DE ECONOMÍA SOCIAL. 2011. "Estado, Políticas Públicas y Economía

- Social". La revista del CCC [en línea]. Mayo / Agosto 2011, n° 12. Disponible en: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/246/>.
43. DÍAZ, C. y WILLIAMSON, C. 1998. Acuerdos comerciales y competitividad: evidencia del sector lácteo chileno. En revista Abante, Vol. 1 N° 1. Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago de Chile.
 44. DOMAR, E.D. 1966. The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative. *American Economic Review* 56: 734-757.
 45. FAO. 2002. Desarrollo Cooperativo Agrícola, un Manual para Capacitadores.
 46. FERNÁNDEZ, T. 2010. El Uruguay desde la sociología VIII, Universidad de la República, Departamento de Sociología.
 47. FEDELECHE. 2011a. Estadísticas. Disponibles en www.fedeleche.cl.
 48. FEDELECHE. 2011b. Antecedentes a consulta del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, sobre operación de concentración Soprole Inversiones S.A. y Nestlé Chile S.A. Disponible en www.tdlc.cl
 49. FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA. Antecedentes a consulta del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, sobre operación de concentración Soprole Inversiones S.A. y Nestlé Chile S.A. Marzo 2011. Disponible en www.tdlc.cl.
 50. GARCÍA, A. 1972. La cooperación agraria en el desarrollo en Chile, Santiago de Chile, ICIRA.
 51. HARDIN, G. 1968. The Tragedy of the Commons. *Science* 162.
 52. HINTZE, S. 2003. Estado y Políticas Públicas: Acerca de la Especificidad de la Gestión de Política para la Economía Social y Solidaria. Ponencia presentada en el Segundo Congreso Argentino de Administración Pública.

53. HINTZE, S. 2006. Políticas Sociales en Argentina en el cambio de siglo: Conjeturas sobre lo posible. Síntesis preparada para el “II Seminario-Taller de Economía Social” de la Patagonia, Trelew.
54. HINTZE, S. Y DEUX MARZI, 2008. La institucionalidad política de la economía social y solidaria en Argentina XIII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Buenos Aires, Argentina.
55. INAES. 2012. Estadísticas. Disponible en www.inaes.gov.ar.
56. INDAP. 2004. Normas para operar el Programa de Créditos de INDAP.
57. INDAP. 2012. Programas de Financiamiento. Disponible en www.indap.gob.cl.
58. INDEX MUNDI. www.indexmundi.com
59. INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA. [s.a.]. Estrategia de Cooperación Técnica del IICA en la Argentina 2010-2014. Disponible en www.iica.int/Esp/regiones/sur/argentina.
60. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. URUGUAY. www.ine.gub.uy
61. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE (INE). 2011. Producción Pecuaria. Informe anual 2005-2010. Santiago de Chile.
62. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE (INE). Industria láctea menor. Informe anual 2010. Santiago de Chile.
63. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE URUGUAY (INE). 2008. CENSO Cooperativas 2008.
64. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE URUGUAY (INE). 2012. Uruguay en Cifras 2012.
65. INSTITUTO NACIONAL DEL COOPERATIVISMO. www.inacoop.org.uy
66. IRELAND, N.J. y LAW, P.J. 1982. The Economics of Labour-Managed Enterprises. Croom Helm: London.

67. KLEIN, B., CRAWFORD, R. y ALCHAIN, A. 1978. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economic*.
68. LARRAÍN, C. 2007. BancoEstado Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso. Unidad de Estudios del Desarrollo, División de Desarrollo Económico, Cepal.
69. LARRAÍN ET AL. 2011. Estudio de Caso. Banco Estado Microempresa. Mantener un sueño como eje del futuro.
70. LATTUADA, M. y RENOLD, J. 2004. El cooperativismo agrario ante la globalización, Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina S.A.
71. LENIN. 1973. Obras escogidas, Tomo XII, V.I
72. LOBO, L. [s.a.]. "Cooperativismo Agropecuario Chileno. Una mirada desde la estrategia de desarrollo implementada por Chile". Informe preliminar de Chile, para ser publicado en: Impactos de la Integración Regional del MERCOSUR sobre el Sector Cooperativo, Vol 2. Cooperativas e Integración Regional MERCOSUR.
73. MARX, K. 1867. El Capital, crítica de la economía política. Tomo I.
74. MARTÍ, J. 2006. Impactos de la Integración Regional y la Globalización sobre las Cooperativas Agropecuarias en el MERCOSUR.
75. MARTÍ, J. 2008. Cooperativas e integración regional.
76. MATEO, G. 2012. Cooperativas agrarias y Peronismo. Acuerdos y discrepancias.
77. MELLER, P. 1996. Un siglo de economía política chilena (1890-1990).
78. MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL, ARGENTINA. s/f. 1° Congreso Latinoamericano de Microcrédito. Documento de Trabajo.
79. MINISTERIO DE ECONOMÍA. s/f. Panorama general del Cooperativismo
80. MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA. 2009. Extensión Rural en Uruguay: Un punto de vista desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

81. MIRANDA, L. [s.a.]. *Marxismo y Socialismo Autogestionario*. GALFISA. Instituto de Filosofía.
82. NAYÁN, P. 2012. *Situación Actual del Cooperativismo Agropecuario en Chile*. Unión Nacional de Agricultura Familiar UNAF/ Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola FIDA.
83. NÚÑEZ y RISCO. 2004. *Movilidad Intergeneracional del Ingreso en un país en Desarrollo: El caso de Chile*. Documento de Trabajo N° 210, Departamento de Economía, Universidad de Chile. Santiago, Chile.
84. ODEPA. 2012. *Estadísticas*. Disponibles en www.odepa.gob.cl
85. OLESKER, D. 2001. *Crecimiento y Exclusión. Nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay (1968-2000)*.
86. OLSON, M. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
87. OSTROM, E., GARDNER, R. y WALKER, J. 1994. *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
88. OSTROM, E., AHN, T.K. 2003. —Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva||. *Revista Mexicana de Sociología*, pp.155-233.
89. OSTROM, E. 2009. *Analyzing Collective Action*. *Agricultural Economics*.
90. PÉREZ, E., MARTINI, G. y RADRIGÁN, M. 2003. *Situación Actual del Cooperativismo en Chile*. Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos PRO-ASOCIA, Universidad de Chile.
91. PORTER, P. y SCULLY, G. 1987. *Economic Efficiency in Cooperatives*. *Journal of Law and Economic*.
92. PUTNAM, R., Leonardi, R. y Nanetti, R. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton. NJ: Princeton University Press.
93. PUTNAM, R. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Shuster.

94. RADRIGÁN, M. Y DEL CAMPO. 1998. El sector cooperativo chileno: tradición, experiencias y proyecciones. CONFECOOP, CCA.
95. RESSEL, A. y SILVA, N. (2008): "Estudio de las cooperativas agrarias en Argentina", en MARTÍ, Juan Pablo (Coordinador) (2008): "Cooperativas e Integración Regional. La trayectoria de las cooperativas agropecuarias y de Ahorro y Crédito en el MERCOSUR", UDELAR-IDRC/CRDI, Montevideo-Uruguay.
96. RIEIRO, A. 2006. Recuperando el Trabajo en Economías Dependientes: Uruguay un Modelo de Desarrollo por armar.
97. ROFMAN, A. y VIDOSA, R. 2012. Hacia la construcción de una tipología contextual del sujeto de la economía social y solidaria, en Argentina. Centro de Estudios Urbanos y Regionales/ CONICET.
98. ROFMAN, A. 2010. "La Economía Solidaria y los Desafíos Actuales". Revista de Ciencias Sociales, segunda época, año 2. N° 18, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 159-175.
99. S. DE OBSCHATKO, E., BASAÑES, C. y MARTINI, G. 2011. Las Cooperativas Agropecuarias en la República de Argentina. Diagnóstico y Propuestas. Buenos Aires. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca/ IICA Argentina.
100. SALAZAR, I. y GALVE, C. 2008. Empresas Cooperativas vs. Capitalista. ¿Afecta la forma de gobierno a la eficiencia productiva?
101. SANDOVAL, N. 2003. Departamento de Cooperativas, Ministerio de Economía. Características de las empresas cooperativas.
102. SANHUEZA y MAYER. 2011. Top Incomes in Chile using 50 years of household surveys: 1957-2007. Estudios de Economía. Vol. 38. N°1.
103. SCHEWEICKART, C.D. 2002. After Capitalism: Rowman & Littlefield Publishers, Nueva York.
104. SEABRIGHT, P. 1993. Managing Local Commons: Theoretical Issues in Incentive Design. Journal of Economic Perspectives. Vol 7, N° 4.

105. SEXTON, R. 1984. Perspectives on the Development of the Economic Theory of Co-operatives.
106. SEXTON, R. y ISKOW, J. 1993. What do we know about the economic efficiency of cooperatives: An evaluation survey.
107. SINGH, S., FLEMING, E. y COELLI, T. 2000. Efficiency and Productivity Analysis of Cooperative Dairy Plants in Haryana and Punjab States of India.
108. SINGH, S., FLEMING, E. y COELLI, T. 2001. Performance of Dairy Plants in the Cooperative and Private Sector in India.
100. SOMMERHOFF, W. 1981. Desarrollo integral en dignidad. Lección de una experiencia cooperativa, Santiago de Chile.
101. STAATZ, J. 1984. A Theoretical Perspective on the Behavior of Farmers Cooperatives.
102. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA. Antecedentes aclaratorios sobre Sentencia N°7/2004. Julio. Santiago de Chile, 2009.
103. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA. Antecedentes aclaratorios sobre Sentencia N°7/2004. Julio. Santiago de Chile, 2009.
104. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA. 2004. Sentencia N° 7/2004. Santiago de Chile.
105. URUGUAY. Senado. 2008. Ley 18.407: Regulación General de su Funcionamiento. Sistema cooperativo.
106. VANEK, J. 1969. Decentralization Under Workers' Management: A Theoretical Appraisal. American Economic Review. Vol 59. N° 5.
107. VANEK, J. 1970. The General Theory of Labour Managed Market Economies. Cornell University Press: Ithaca, New York.
108. WARD, B. 1958. The firm in Illyria: market syndicalism. American Economic Review.