

## 8

# El Capital de las Cooperativas

*Roberto L. Drimer*

IAIES - Buenos Aires, Argentina

### Introducción

Es materia de debate en Argentina la modificación del régimen legal de las cooperativas para permitir ingreso en las mismas de socios no usuarios, simples aportantes de capital. Los mismos tendrían un poder de votación limitado por la ley, pero gozarían de preferencia para recuperar su aporte en caso de liquidación de la entidad.

Este tipo de modificaciones ya ha tenido lugar en diversos países como España, Italia, Canadá y otros. No obstante, en esos lugares se alzan voces tanto a favor como en contra del resultado práctico de tales modificaciones.

El objeto de este trabajo es aportar consideraciones para evaluar la pertinencia de la inclusión de socios capitalistas dentro de las cooperativas, de manera que sirvan tanto para el debate respectivo en Argentina como en otros países.

### Ceder la primogenitura por un plato de lentejas

El principal argumento a favor de la inclusión de socios capitalistas consiste en la necesidad de contar con mayores fuentes de financiamiento para poder afrontar la competencia contra empresas del sector privado, dadas las crecientes necesidades que crean tanto los procesos de inversión en bienes y servicios de alta tecnología, como en



especial de concentración de la propiedad empresaria para encarar procesos de expansión de naturaleza oligopólica.

A cambio, se ofrece limitar la posibilidad de votación en asambleas y órganos de administración, pero a cambio de la prioridad en recuperar la participación social en caso de liquidación de la entidad. Esta limitación sería notoriamente ilusoria; dada la escasa participación que suele sufrirse de los asociados en las asambleas (salvo excepciones, como por ejemplo en pequeñas cooperativas de trabajo) se aseguraría en la práctica el poder de formar la voluntad social. A esto se suma la influencia que de hecho puede ejercer en toda organización un aportante de fondos.

Las cooperativas son sociedades donde prima el factor personal. Las sociedades anónimas y otros tipos afines son organizaciones legales muy honorables pero donde prima el factor de aporte de capital para determinar quien detenta el poder. Si se cediera el poder político fundamental a cambio de una necesidad financiera circunstancial, se estaría cambiando la naturaleza del tipo social para siempre; como dice la historia bíblica de Jacob y Esaú, se cedería un derecho de primogenitura fundamental por un circunstancial plato de lentejas.

Su ánimo de maximizar el lucro sostenible a largo plazo, no se condice con las características básicas de las cooperativas, según lo enuncia la «Declaración sobre la Identidad Cooperativa» de la Alianza Cooperativa Internacional en su XXI Congreso (Manchester, 1995): los valores básicos de autoayuda, igualdad, autoresponsabilidad, equidad y solidaridad, y de democracia; la ética de la honestidad, la vocación social, la transparencia y la responsabilidad; los principios de adhesión voluntaria y abierta, de gestión democrática por parte de los socios, de autonomía e independencia, de participación económica de los socios, de educación formación e información cooperativas, de cooperación entre las cooperativas, y de interés por la comunidad.

Las sociedades de capital tienen la ventaja comparativa de permitir reunir rápidamente grandes masas de dinero para aplicarlas a negocios de considerable nivel de riesgo. ¿Pero para qué seguir llamando cooperativa a una sociedad de capital o a un híbrido difuso? Sólo se justificaría con el objetable fin de seguir contando con el beneficio de regímenes de promoción impositivo, crediticio u otros destinados a las entidades de la economía social. Sin embargo, el descrédito esperable de prosperar esta extraña mezcla de tipos societarios augura una limi-



tación o pérdida en tales beneficios en un futuro cercano, perjudicando incluso a las verdaderas cooperativas.

Finalmente, la preferencia en el cobro de la participación social sobre el patrimonio de la cooperativa con prioridad de los socios cooperativos puede fomentar el desguace o la «desmutualización» de cooperativas existentes con el objetivo de apropiarse de porciones de su patrimonio, muchas veces trabajosamente amasado durante generaciones por la labor tesonera de los primeros socios. En resumen, se convertiría en una apropiación de capital social como capital particular, en otro capítulo del proceso de oligopolización y concentración económico-financiera que está sufriendo la sociedad actual.

Estas dudosas formas societarias ya han merecido fundadas críticas por algunos distinguidos autores de los países donde se han aplicado, tales como Hans H. Münker, Rita Rhodes y Randall E. Torgerson.

## **De eso no se habla**

¿Cuál es el papel de la dirigencia cooperativa ante estos desafíos? Suele resultar una cuestión oculta, que se menciona como con cierta vergüenza. Sin embargo, aún en el caso de las compañías privadas con fines de lucro, se ha estudiado que los directivos suelen tener información y hasta objetivos distintos de los asociados, a través de la denominada Teoría de la Agencia.

Un tema recurrente desde los trabajos pioneros ya tradicionales de Herbert Simon (*El Comportamiento Administrativo*, 1950) consiste en que la maximización del lucro es difícil de lograr en el complejo e interactivo mundo social en que se desenvuelven las firmas; por lo tanto, se recalca que el objetivo muchas veces consiste en lograr un nivel satisfactorio en relación con parámetros percibidos en otras firmas del mercado y no en una maximización abstracta. Otros autores han analizado que la maximización de la riqueza a disposición de una firma y su crecimiento no siempre coincide exactamente con la maximización de la riqueza a disposición de cada accionista; se suele poner énfasis en factores de supervivencia y de poder.

Esta limitación a la definición clásica ha sido analizada por Michael C. Jensen y William H. Meckling en su artículo «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure» (*Jour-*



*nal of Financial Economics*, 1976). Es esta la denominada Teoría de la Agencia, que estudia los posibles conflictos de interés entre los accionistas (el principal) y los administradores profesionales (el agente) en quienes ellos delegan parte de la toma de decisiones; por ejemplo, los primeros suelen preferir el financiamiento mediante endeudamiento y los segundos mediante aumento del patrimonio propio de una organización.

A fin de asegurar el objetivo financiero de la empresa con fines de lucro de maximizar la riqueza de sus accionistas, estos deben incurrir en riesgos y en costos de agencia en concepto de incentivos remuneratorios, de gastos de control y del costo más inasible pero más importante: el costo de oportunidad de no llevar adelante nuevas actividades promisorias. Un adecuado equilibrio negociado (trade off) entre estos riesgos y costos suele tomarse en cuenta para propender a la maximización del valor de mercado de la empresa con fines de lucro.

En las cooperativas, los asociados suelen conformar una alianza débil con poca información y coordinación; frente a ellos, la dirigencia suele conformar una alianza fuerte, bien coordinada e informada. En tales condiciones, el poder real de la organización puede estar fuertemente concentrado en los núcleos dirigentes sin el sentido «misional» de la organización, en vez de en quienes tiene el derecho legal de propiedad, tal como lo menciona Henry Mintzberg (*Power In and Around Organizations*, 1983). En tales condiciones, la dirigencia se ve tentada a resolver sus necesidades de fondos de un plumazo cayendo en manos de grandes compañías privadas con fines de lucro.

No obstante, es una política suicida. Con el fin de mancomunar el gerenciamiento, no tardarían en ir perdiendo su poder hasta ser totalmente reemplazados por personal con vínculo directos y exclusivos con los nuevos patrones. Por el contrario, las cooperativas tienen una ventaja estratégica sobre las sociedades de capital: su ideología. El fomento de la participación de los asociados y con hincapié en los beneficios comunes del sistema cooperativo puede ayudar a contrarrestar la competencia, aún de los mayores oligopolios privados.

En Argentina, podemos ver el caso de la principal cooperativa de consumo actual, que vio instalarse en su ciudad principal a sucursales de la principal cadena mundial de supermercados y otras cadenas internacionales. La respuesta de sus directivos fue acentuar el carácter cooperativo de la entidad; no solamente mediante el recurso de las



esporádicas reuniones de los órganos legales correspondientes, sino también mediante la conformación de círculos permanentes de asociados, con una efectiva y pronta respuesta a sus inquietudes como consumidores, y a la difusión de su actividad y de los ideales cooperativos por los modernos medios de comunicación. Hoy en día, algunas cadenas internacionales están en retirada y la cooperativa continúa su proceso de expansión en las localidades vecinas, paulatino pero seguro. Para ayudar a su financiamiento, emitió instrumentos de pasivo a largo plazo; pero no tomó a su carácter cooperativo como una debilidad a desdibujar sino como una fortaleza a aprovechar como ventaja competitiva.

Por el contrario, la principal cooperativa de consumo de otrora no acentuó en igual medida la búsqueda de participación y eficiencia. Recibió su golpe de gracia por errores de criterio financiero, como por ejemplo el desarrollo de enormes proyectos con grandes activos de largo plazo financiados sin haber contratado ningún endeudamiento a plazo similar en el momento oportuno.

En resumen, la respuesta más constructiva parece constar de más y no de menos cooperativismo. La ideología cooperativista, su visión y su misión, puede constituirse en una ventaja estratégica en la medida que se profese auténticamente y se manifieste en ventajas tangibles para los asociados, lo cual requiere una estrategia moderna de comunicación.

## **Un amplio arsenal de instrumentos financieros**

Si bien la acumulación de capitales por parte de las cooperativas suele ser más lenta que en las sociedades anónimas, la emisión de acciones o «cuotas sociales» con poder de voto no es el único instrumento financiero al que puede recurrirse para conseguir financiamiento.

En el campo del corto plazo, al igual que toda empresa pueden recurrir a la calidad de sus recursos como garantía para gestionar financiamiento en condiciones razonables, con un costo menor al rendimiento probable de sus activos. Por ejemplo, son conocidas las posibilidades de descuento bancario de pagarés y cheques diferidos, de descuento extra-bancario de facturas de venta (factoring), de crédito con garantía de mercaderías del tipo «commodities» (warrant),



de las líneas de financiamiento que suelen venir asociadas con operaciones de comercio internacional (como el adelanto de exportaciones) y otras.

En el campo de las operaciones de largo plazo son conocidas otras posibilidades, como por ejemplo las prendas sobre bienes muebles y de hipotecas sobre bienes inmuebles, el alquiler con opción a compra (leasing) o las líneas crediticias de fomento y vinculadas con el comercio exterior (como las agencias de promoción de exportaciones de bienes de capital de los principales países). Modernamente, también pueden constituir garantías de creciente importancia los bienes inmateriales, tales como las marcas comerciales o las patentes tecnológicas. Otras cooperativas de buena calidad crediticia pueden aspirar a obtener grandes préstamos sindicados a mediano plazo entre varios bancos de importancia, aún sin esas garantías especiales.

En cuanto al mercado de capitales, las cooperativas pueden emitir títulos-valores que representan pasivos, sin necesidad de conceder un poder de votación que socave su condición de tales como sucede con los títulos-valores representativos del patrimonio neto societario. Complementariamente, podrían ofrecer derivados financieros asociados a los instrumentos de deuda para atraer a los financistas que buscan encarar ese tipo de riesgos; estamos pensando en opciones u otros contratos vinculados con los futuros ingresos que provendrán de las actividades operativas de las cooperativas, tales como una participación en el eventual incremento de precios de cereales u oleaginosas para las cooperativas agrarias, la apreciación de ciertas divisas para las cooperativas con exportaciones significativas, etc.

Pueden mencionarse diversos casos con variadas posibilidades de financiamiento. De ninguna manera constituye la única alternativa salvadora la transgresión de los valores y principios cooperativos, desvirtuando el tipo de sociedad a favor de grandes compañías privadas con fines de lucro.

En Argentina, puede observarse la actuación de los directivos del principal conglomerado de producción láctea, que se ha expandido sin perder su condición cooperativa, sino por el contrario resaltando los valores cooperativos tanto como los técnicos en sus actividades de extensión entre la masa de tamberos asociados. Ha recurrido pragmáticamente a diversas herramientas de financiamiento para la expansión: la emisión de bonos de deuda a largo plazo («obligaciones ne-



gociables»), la toma de empréstitos bancarios sindicados, la fusión con otras cooperativas y la inversión paralela en subsidiarias para ciertas especialidades en asociación con firmas privadas con fines de lucro; pero siempre manteniendo el carácter cooperativo de la organización central.

Por el contrario, en el sector bancario argentino algunas entidades quisieron afrontar un mercado y unas normas regulatorias de sesgo anti-cooperativo cayendo en manos de grupos empresarios mediante alguna alquimia de las formas jurídicas. Fue en vano; ya no existen. La única entidad importante que subsiste y prospera resultó ser la que, expandida en base a la fusión de numerosas cooperativas menores que hoy la integran, propendió a la descentralización y a un desarrollo basado preponderantemente en la atención de las necesidades de sus pequeños y medianos asociados. Con esos objetivos en claro se ha venido desarrollando adecuadamente, financiándose mediante todas las herramientas que proporciona la administración financiera moderna.

## **Conclusión**

La transformación de las cooperativas en entidades híbridas que aparenten tener formas y objetivos cooperativos pero con la influencia dominante de compañías privadas con fines de lucro, que sería facilitada por las reformas legislativas en discusión, no es una panacea para lograr afrontar las tumultuosas aguas de la economía actual, sino que constituiría un «salvavidas de plomo» que terminaría por hundirlas. Muchas cooperativas se desvirtuarían y entrarían en proceso de extinción a mediano plazo. Resulta peligroso y contraproducente la creación de híbridos dudosos que ya han levantado ciertas críticas en los países donde se han venido aplicando.

Los valores y principios cooperativos pueden llegar a constituirse en una ventaja competitiva para afrontar la competencia con los oligopolios privados con fines de lucro, en la medida que asociados y directivos conformen una coalición con beneficios mutuos llevada a cabo en forma concreta, transparente y participativa.

