

# El sector cooperativo: elemento clave para una estrategia de desarrollo popular<sup>1</sup>

Aquiles Montoya

## Resumen

*Después de la guerra, el cooperativismo está en condiciones para desplegar todo su potencial, pero ya no de manera aislada, sino como parte integrante de la nueva economía popular. El cooperativismo como realidad empírica encaja mejor en el marco teórico de la nueva economía popular que en las visiones ideológico doctrinarios anteriores a su origen. La propuesta, retomada de los sectores populares, va más allá del cooperativismo, pero no lo excluye, sino que lo asume como una de las formas que pueden adquirir las empresas fundamentadas en el trabajo y no en el capital.*

## Introducción

Vivimos actualmente en El Salvador un proceso sumamente interesante el cual ha sido calificado como de transición, un proceso de tensión entre la utopía y la realidad, un proceso de redefinición de la mayor parte de nuestra institucionalidad, de nuestra actividad y de nuestras organizaciones económicas, sociales, culturales y políticas. Así como un proceso de redefinición de nuestras propias concepciones sobre la realidad misma.

Hemos también constatado cómo se va perfilando en las mayorías populares una estrategia alternativa de desarrollo a la que hemos dado en llamar nueva economía popular y dentro de ella he-

mos ubicado, aparentemente de manera antojadiza, al sector cooperativo de la economía. Ello pudiera parecer así en vista de que el fenómeno de la nueva economía popular es de reciente data y en cambio el cooperativismo es una realidad que viene desde el siglo pasado, aunque en países como el nuestro se hace presente ya bastante entrado el presente siglo. No obstante ello, el cooperativismo en El Salvador experimenta un relanzamiento a raíz del proceso de reforma agraria, que fue frustrado debido al conflicto bélico del país. Ahora, que ya podemos decir que ha pasado la guerra, el cooperativismo está en condiciones de desplegar todo su potencial, pero ya no de manera aislada, sino como parte integrante de la nueva economía

popular, porque como trataremos de mostrar en este trabajo al cooperativismo como realidad empírica le calza mejor el marco teórico de la nueva economía popular que las visiones ideológico-doctrinarias que han precedido su origen.

Ciertamente el gobierno actual y su política económica, fruto de su concepción teórica del desarrollo, no generan el ambiente más propicio para el desarrollo cooperativista, es más, su actitud es de total rechazo a la forma de propiedad colectiva, social o cooperativa, lo cual lo lleva hasta el punto de distorsionar la realidad cuando la Secretaría Nacional de Información, ha manifestado lo siguiente:

[el] 57 por ciento de cooperativistas desean parcelas privadas.

190 cooperativas del sistema de reforma agraria, de las 336 existentes, han aceptado las nuevas opciones de la tenencia de la tierra, informa la presidencia de la república, por medio de su Secretaría Nacional de Comunicaciones.

En el comunicado de la Secretaría Nacional de Comunicaciones, no se da a conocer la metodología que condujo al ISTA a establecer la correspondiente aceptación por parte de las cooperativas<sup>2</sup>.

Parece que al periodista que cubrió la fuente le pareció dudosa la información y por eso agrega que no se dio a conocer la "metodología" empleada para llegar a tal conclusión y es que pese a lo mucho que el gobierno se ha esforzado por desintegrar a las cooperativas y parcelar sus tierras, no lo ha podido conseguir. Por eso, recurre a esta forma de desinformación ya típica del mismo. Sin embargo y pese a la actitud anti-cooperativista del gobierno actual, el movimiento está cobrando una mayor vitalidad y presencia tanto en el campo como en la ciudad, en parte porque ya existía un significativo número de cooperativas, aunque la guerra mantuvo a muchas de ellas paralizadas y en parte porque el actual modelo que se ha intentado implementar genera pobreza y marginación social, lo cual obliga a esos sectores pobres y marginados a buscar formas alternativas para solucionar sus problemas al margen del sector capitalista de la economía. No menos importante es el hecho de contar con una estructura organizativa bastante desa-

rollada de segundo y tercer grado que, en las condiciones actuales, puede y debe reorientar su actividad primariamente hacia la mejora de la gestión económica de las empresas cooperativas.

Acerca de esta problemática que no es exclusiva de nuestra sociedad, manifiesta Luis Razeto: "en los años recientes han surgido nuevas experiencias organizativas, nuevos problemas ideológicos y nuevas cuestiones teóricas, que no sólo han vuelto a dar actualidad al tema de la cooperación y la autogestión, sino que han significado una verdadera ofensiva intelectual y cultural de parte de sus sostenedores. En efecto, el creciente desempleo que ha afectado las diversas economías, especialmente en los países subdesarrollados pero no sólo en éstos; los fenómenos de marginación y exclusión que se han acentuado y adquirido un carácter estructural; el desarrollo de las denominadas "economías informales o subterráneas"; la emergencia de otras formas económicas alternativas basadas en la solidaridad y la ayuda mutua; el rol cada vez más significativo asumido por las fundaciones e instituciones no-gubernamentales que buscando el desarrollo de los sectores más pobres han canalizado grandes recursos y promovido la emergencia de las nuevas organizaciones cooperativas y autogestionarias; las búsquedas de formas alternativas de hacer economía fundadas en nuevas tecnologías socialmente apropiadas; son hechos y procesos que si bien no siempre forman parte de lo que se entiende por cooperativismo y autogestión son muy próximos a éstos, y han renovado viejas discusiones teóricas y prácticas haciendo surgir numerosos interrogantes nuevos" (Razeto, 1991: 11).

Por otra parte, como nos encontramos en un proceso calificado de transición y podríamos agregar de crisis, de tensión entre la realidad y la utopía. Ello obliga a la búsqueda de alternativas en los distintos campos de la actividad humana, pero se exige que estas alternativas sean viables, porque ocurre que el capitalismo se postula como la única alternativa posible. De allí que las exigencias para quienes no aceptamos tal postulado sean mayores. Ya no basta con hablar del cambio de sistema o de los cambios estructurales, es necesario precisar nuestras propuestas. En tal sentido proponer el cooperativismo como una alternativa

## Desde el punto de vista puramente social, entonces, la cooperativa es una organización de autoayuda.

no es aceptable, porque se cree que el cooperativismo no ha funcionado o en todo caso, que ya dio de sí todo lo que podía dar, que no es mucho. Ciertamente nuestra propuesta, retomada de los sectores populares, va más allá del cooperativismo, pero sin excluirlo, sino asumiéndolo como una de las formas que pueden asumir las empresas fundamentadas en el trabajo y no en el capital. Aunque al hacerlo, la nueva economía popular — así denominamos a la propuesta— deba modificar algunos de los principios o planteamientos del cooperativismo.

A este respecto quisiéramos también retomar los planteamientos de Razeto, quien dice: "Como la crisis afecta... (las) distintas dimensiones de la vida humana se precisan alternativas que permitan superarla en cada una de ellas y en su interrelación; despiertan especial interés, consecuentemente, las formas organizativas que postulan y experimentan nuevas relaciones entre lo personal y lo social y entre lo económico, lo político y lo cultural. Más específicamente, la presente crisis nos lleva a tomar conciencia de que no pueden prepararse alternativas en lo político sin elaborar alternativas en lo económico, tecnológico, cultural, etc.

Del mismo modo, adquirimos conciencia de que no puede tenerse una alternativa de cambio para la sociedad en su conjunto si no encontramos alternativas para lo pequeño, para las unidades económicas, las organizaciones políticas, las instituciones culturales, los modelos técnicos, etc., que la integran. No es novedad afirmar que se tiende a desconfiar (por considerarlas ideológicas) y a menospreciar (por ilusorias) las propuestas globales de transformación que no incluyan proposiciones concretas y prácticas relativas a los distintos y múltiples elementos de la realidad" (Razeto, 1991: 12).

Compartimos los planteamientos del autor chileno y en razón de ello es que, habiendo sistematizado la teoría general de la nueva economía popular, ahora buscamos enfocar nuestra atención

con mayor detenimiento en el sector cooperativo, aunque lo hagamos sólo en lo referente a las cooperativas de la Fase I del sector reformado.

### 1. Algunas consideraciones teóricas

Cuando uno se ocupa de las cooperativas tal pareciera que está haciendo referencia a algo tan obvio y evidente que, por ser tan conocido, ni siquiera se detiene a establecer qué va a entender como tal. Sin embargo, la realidad es completamente diferente, al punto de existir unidades empresariales capitalistas que revisten tan sólo la formalidad de cooperativas, cuando el surgimiento del cooperativismo respondió a la necesidad de crear empresas económicas alternativas a las capitalistas, esto es, empresas *de y para* los trabajadores que superaran los "males" del capitalismo, pero sin la pretensión de llegar a superar o reemplazar al capitalismo. Sin embargo, la modalidad *cooperativa* fue asumida incluso en los países que intentaban, a través de sus revoluciones, crear el ahora denominado socialismo histórico o real, prácticamente extinguido en la ex Unión Soviética y en otros países de Europa oriental.

Pero como nos lo señala Otto Schiller: "En vista de la gran variedad de formas de cooperativas, difícilmente se puede encontrar una definición del término que sea válida para todos los países. De todas maneras, hay algunos principios generales que se admiten casi en todas partes. Uno de ellos es el de la asociación voluntaria, al servicio de propósitos de promover los intereses de los asociados, mediante la ayuda mutua y la empresa común. Deben observarse, además, los principios de autoayuda, autoadministración y autorresponsabilidad, así como la igualdad de derechos de los asociados, y el libre ingreso para todo el que desee entrar en la organización. Estos principios distinguen a las sociedades cooperativas de otras formas de cooperación y de integración, tales como *aparcerías*, *sociedades*, *compañías*, etc." (Schiller, 1970: 10).

Por otra parte, a juicio de Dieter Hubenthal

existen dos líneas de definición de la cooperativa: "Según un *primer tipo de definiciones*, una empresa es cooperativa, solamente, cuando se ajusta a los llamados principios cooperativos. Sin embargo, no existe un consenso generalizado sobre lo que debería entenderse (en forma operacional) por estos principios... El *segundo tipo de definiciones*, 'esencialistas' no es restrictivo en el sentido de las anteriormente mencionadas sino es —por el contrario— tan amplio que no permite distinguir claramente la cooperativa de otro tipo de empresa (por ejemplo de una sociedad anónima) (Hubenthal, 1982: 29-30). Para resolver esta problemática, el autor propone acudir al criterio de identidad y agrega: "La cooperativa, en primer lugar, aparece como un grupo organizado de personas, grupo que se formó con el objetivo de mejorar, por intermedio de la autoayuda, la situación económica y social de sus miembros". Desde el punto de vista puramente social, entonces, la cooperativa es una *organización de autoayuda*. No obstante, también lo es un gremio, una asociación, un sindicato, un colegio profesional.

¿En qué radica entonces la diferencia de la cooperativa con otras organizaciones sociales? La diferencia fundamental que distingue a la cooperativa de otros grupos de autoayuda radica en los medios que emplea para lograr sus fines. El instrumento fundamental utilizado en la cooperativa es de carácter económico: los asociados quieren mejorar su situación económica y social, estableciendo y manteniendo una *empresa*. Desde el punto de vista económico, la cooperativa es una sociedad empresarial. Pero esto también lo son otras organizaciones...

¿En qué radica entonces la diferencia de la cooperativa con otras sociedades empresariales? La particularidad de la cooperativa consiste en que los usuarios y, o trabajadores de la empresa son a su vez, *intencionalmente*, sus propietarios. Esta relación específica, que se ha denominado "criterio de identidad", distingue a la cooperativa inequívocamente de otros tipos de empresa, debiendo anotarse que esta identidad es intencionada y no casual. Esta identidad intencionada en la cooperativa es la consecuencia de los intereses que mueven a los asociados a crear y mantener la cooperativa, es consecuencia tanto del carácter social como eco-

nómico de la cooperativa. A diferencia de la sociedad empresarial capitalista, en la cual los socios tienen sobre todo el interés de valorar favorablemente su capital invertido, *la aspiración primordial de los socios de una cooperativa se dirige hacia la defensa de sus intereses particulares, económicos y también sociales particulares, por medio de la utilización de los servicios que ofrece la empresa cooperativa a sus socios*. En todo caso, el criterio de identidad de la cooperativa obtiene sentido solamente cuando se cumple su finalidad superior: la promoción de sus asociados (Hubenthal, 1982: 31-33).

Por otra parte, si consideramos la identidad de la nueva economía popular y las características de las cooperativas, claramente existe una coincidencia casi total:

a) son iniciativas que se dan en los sectores populares (lo cual puede expresarse de varias maneras: entre los pobres del campo y la ciudad, en las clases subordinadas, en los grupos de menores ingresos, etc.);

b) no son iniciativas puramente individuales, sino *asociativas* que comprenden a grupos de personas y de familias;

c) son *iniciativas organizativas*, que dan lugar a organizaciones, lo cual supone que explícita o informalmente el grupo se plantea objetivos, se da una estructura y normalmente una directiva;

d) son iniciativas creadas para *enfrentar un conjunto de carencias y necesidades concretas*, de aquellas que habitualmente se considera como necesidades económicas: alimentación, vivienda, salud, educación, trabajo, ingresos...

e) en estas organizaciones se busca enfrentar estos problemas y necesidades mediante *el propio esfuerzo y con la utilización de los recursos* que para tal propósito se logran juntar;

f) son iniciativas que implican relaciones y valores *solidarios*;

g) son organizaciones que quieren ser *participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas*;

g) son iniciativas que no se limitan a un solo

tipo de actividades, sino que tienden a ser *integrales...* combinan actividades económicas, sociales, educativas, de desarrollo personal y grupal, de solidaridad, y a menudo también de acción política y pastoral;

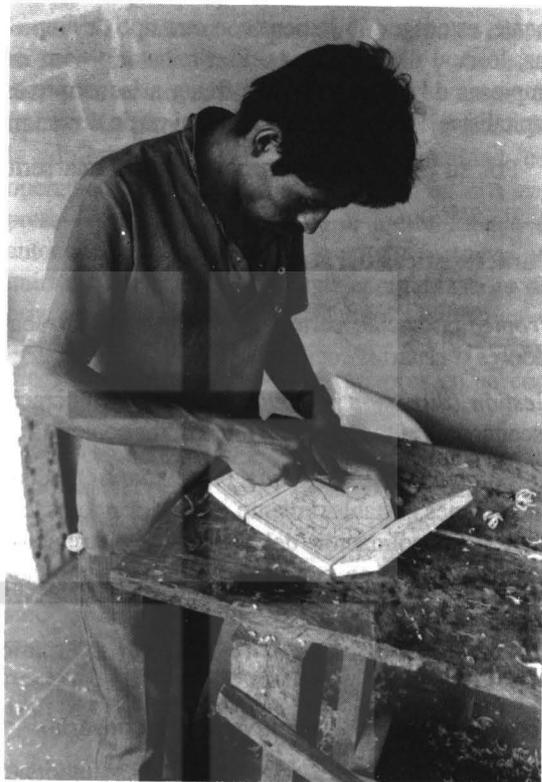
h) son iniciativas en las que se pretende ser *distintos y alternativos* respecto al sistema imperante;

i) son experiencias que surgiendo de los sectores populares para hacer frente a sus necesidades, habitualmente son apoyadas por actividades de promoción, capacitación, asesoría, donación de recursos materiales, etc.

Estos diez elementos parecen formar parte de una *racionalidad especial, de una lógica interna sustentada en un tipo de comportamientos o de prácticas sociales distinto* de otros con los que se podrían comparar (Razeto, 1990: 49-52).

Adicionalmente, consideramos que la propiedad se fundamenta en el propio trabajo y no en un título de propiedad, con lo cual queda superado el problema de la explotación y se sientan las bases para disminuir la explotación que sufre la economía popular en sus relaciones con el sector capitalista de la economía. Asimismo, el trabajo, al generar propiedad sobre lo producido, elimina materialmente el carácter alienado y alienante del trabajo de la producción capitalista. En consecuencia, la nueva economía popular, de suyo, presenta un carácter liberador (Montoya, 1993: 28-29). Basta con recordar lo señalado sobre la doctrina cooperativista, para estar de acuerdo en que existe una coincidencia pasmosa.

Pero, ¿qué es lo que debería de cambiarse? En primer lugar, el cooperativismo debe fortalecer su actividad solidaria y articularse orgánicamente a los otros esfuerzos que se realizan de cara a construir una estrategia popular. Ciertamente, esto no ha sido lo propio, ni lo característico del cooperativismo, el cual ha funcionado en muchos países como auténtico oasis, aislado de otros esfuerzos de los sectores populares. En segundo lugar, deben modificarse algunas actitudes respecto al trabajo y a la empresa cooperativa, lo cual implica comprender las ventajas que de suyo posee la cooperación sobre el trabajo individual de cara a



incrementar la productividad del trabajo y por otra parte, interiorizar el carácter empresarial que deben poseer los distintos integrantes de una cooperativa. Es preciso comprender que el espíritu de empresa y el empresario no son patrimonio de la empresa y del empresario capitalista.

Esto nos lleva al tema de la racionalidad económica que debe animar a las empresas cooperativas, lo cual hace referencia, por una parte, a los elementos técnicos y, por la otra, a los elementos de justicia. En el caso de las cooperativas, es evidente la necesidad de mejorar la capacitación a fin de lograr mayor eficiencia antes, durante y después del proceso de trabajo. Y en cuanto a la justicia, es preciso tratar a los desiguales como tales, a fin de potenciar los esfuerzos individuales, lo cual vendría a beneficiar a la totalidad de los cooperativistas. También es necesario extender la solidaridad más allá de la propia cooperativa. Finalmente, es necesario modificar buena parte de la legislación cooperativa, que plantea tal cúmulo de exigencias que obstaculiza su desarrollo. Curiosa-

mente, este rigor no se tiene con otro tipo de empresas, lo cual obviamente es discriminatorio para las empresas de los trabajadores frente a las empresas capitalistas. Esto no tiene sentido, ni razón de ser.

Por su parte, Cárdenas nos presenta una serie

de elementos propios de lo que él considera como un "sistema cooperativo", los cuales permiten una excelente aproximación a lo que es el cooperativismo, sobre todo cuando se la estudia de manera comparativa con el capitalismo.

---

#### Características del sistema cooperativo:

**Propiedad:** social, pertenece al conjunto de trabajadores o usuarios socios.

**Gestión (dirección y administración):** democracia ascendente (autogestión de los propios socios).

**Apropiación de los ingresos:** para expansión de las operaciones, establecimiento de los servicios comunes, consolidación del sistema y distribución entre los socios en proporción al trabajo aportado y, o los servicios utilizados.

**Condición del trabajador:** Trabajador y, o usuario libre y asociado.

**Tipo de empresa:** cooperativa (autogestionaria).

**Principios éticos:** libertad, igualdad, solidaridad, espíritu de servicio.

**Organización de los trabajadores:** cooperativas y otras formas asociativas.

(Cárdenas, 1983: 66).

*N.B.* La parte referente al capitalismo no ha sido tomada textualmente del autor.

#### Características del sistema capitalista:

Privada, pertenece a los no trabajadores o capitalistas.

Verticalidad y autoritarismo de los propietarios y, o técnicos.

Para la acumulación de capital, lo cual conduce a la concentración y centralización del mismo. Posibilitando así el lujo y el derroche por parte de los capitalistas. Así como prácticas monopolistas y, o oligopolísticas.

Trabajador asalariado y subsumido directamente al capital.

Sociedad por acciones.

Egoísmo, lucro; explotación y alienación del trabajador.

Sindicatos y otras asociaciones gremiales

---

En tanto nuestra principal preocupación de cara a los problemas de pobreza y marginación social es la búsqueda de formas alternativas de desarrollo para los sectores populares, nos interesa conocer si el cooperativismo puede constituir por sí mismo una alternativa de desarrollo. A este respecto, Razeto se pregunta: "*¿Contiene en sí el fenómeno cooperativo todos los elementos esenciales para llegar a ser, a través de su propio desarrollo, matriz de un autónomo (y superior) modo de organizar la vida económica? ¿O bien la cooperación es una forma incompleta que para afirmarse y desarrollarse convenientemente debe recurrir a elementos externos, pero que introducen*

*en su interior la contradicción, la incoherencia y la subordinación?"* (Razeto, 1991: 91).

A estas preguntas, Razeto responde: "en el análisis de la valorización hemos puesto los fundamentos teóricos de la autonomía del modo económico cooperativo en un plano distinto, al demostrar que en la empresa de trabajadores el patrimonio es esencialmente trabajo y que el financiamiento externo, precisamente porque es externo, debe ser tratado en términos de una lógica de mercado. Para integrar y asimilar en posición subalterna y no determinante el dinero y el 'capital' es preciso ante todo liberarse del perjuicio ideológico y del temor reverencial que suscitan (entre los que

permanecen culturalmente subordinados a él), y tratarlos como factores y categorías económicas necesarios como los otros, pero que no tienen particulares características que los hagan ser 'naturalmente' organizativos y directivos de los demás o que los sitúen espontáneamente en condiciones de dirigir las unidades económicas con la más alta eficiencia" (Razeto, 1991: 92).

El patrimonio de una empresa no es otra cosa que el conjunto de sus factores propios. En una empresa de trabajadores, el patrimonio es, por consiguiente, la suma de la fuerza de trabajo, de los conocimientos tecnológicos, del dinero, de los potenciales financieros, de los medios materiales de producción, de las capacidades de administración, y de las relaciones comunitarias, que poseen y están bajo el control de los organizadores de la empresa, que en este caso son los trabajadores (*Ibid.*). Todo lo cual está vinculado al tercer criterio que señalábamos *supra*, a fin de diferenciar la empresa cooperativa de cualquier otra empresa o más precisamente para diferenciarla de la empresa capitalista.

De todo ello se concluye con la tesis siguiente: "para que las empresas cooperativas —de trabajadores y de comunidades— se afirmen y desarrollen como un modo de organización económica diverso y autónomo respecto de las sociedades de capital, es necesario que la categoría que los organiza establezca con todos los demás factores externos, incluidos el financiamiento y los medios materiales, relaciones definidas y normales de mercado conforme al principio de que en éste toda categoría económica trata de valorizarse al máximo a sí misma, es decir, trata de pagar o remunerar a los factores externos que necesita el mínimo posible antes de que la relación se vea interrumpida. Pero esto no es aún suficiente. La liberación de las relaciones del sistema cooperativo con el financiamiento y demás factores externos debe ir acompañada de un nuevo modo de concebir y de usar las utilidades generadas por estas empresas" (Razeto, 1991: 95).

Lo que nos está planteando Razeto es que los factores de la producción no son sólo el capital y el trabajo, o sólo el capital como se plantea en la actualidad, cuando se reduce el trabajo a "capital

humano". Y ello es así porque la categoría capital se ha autonomizado y subordina a los otros factores, tales como el factor financiero, la fuerza de trabajo, la tecnología, los medios de producción, la administración y el factor c, (comunidad, cooperación). Pero igual puede ocurrir en una empresa de trabajadores, donde el factor trabajo se autonomiza y subordina a los otros factores, adquiriendo la calidad de categoría organizadora del proceso de producción, buscando adquirir en el mercado los factores que no posee a los menores precios posibles y usando los factores en su conjunto de manera eficiente.

En cuanto al destino del excedente, añade: "las cooperativas deben poder de hecho... tener ganancias como empresa, y disponer de éstas no sólo para distribuir las entre los socios directamente en proporción a los aportes efectuados por cada uno, sino también para incrementar las actividades y negocios de la empresa o aumentar el fondo de reserva social y el patrimonio global" (Razeto, 1991: 95).

### 1.1. La nueva economía popular y el cooperativismo

Este apartado busca ser una fusión-síntesis de los elementos antes expuestos y algunos planteamientos de la nueva economía popular. En este sentido, la primera necesidad es rescatar aquellos elementos comunes del cooperativismo y de la nueva economía popular.

La nueva economía popular la concebimos como una estrategia alternativa *de y para* las mayorías populares en los ámbitos económico, social, político y cultural, fundamentada en su propio esfuerzo organizativo y productivo. Su finalidad es resolver los problemas de pobreza y marginación social de las mayorías populares del campo y de la ciudad, así como contribuir a la eliminación de las causas generantes de los mismos. Pero ocurre que el cooperativismo también es una estrategia alternativa de desarrollo, y lo es *de y para* los cooperativistas, y está fundamentada en su propio esfuerzo organizativo y productivo, y comprende de igual forma los ámbitos económico, social, político y cultural, por más que a las cooperativas se les niegue el derecho a la política partidarista.

Adicionalmente, si bien primariamente las cooperativas buscan resolver los problemas de la pobreza y la marginación social de sus socios, no es menos cierto que al estar inspiradas en los principios de la solidaridad, no pueden ser ajenas a los problemas de sus semejantes, por una parte; pero ocurre que por otra, el cooperativismo ha sido una actividad marginal y marginada en el interior del sistema capitalista. Esto hace que, más tarde o más temprano, sea necesario cuestionar los estrechos márgenes del capitalismo, en tanto generantes de pobreza y marginación social. En la medida en que los cooperativistas eleven el nivel de su conciencia social y política, por medio de la educación y la práctica en el quehacer de la sociedad, el cuestionamiento es más agudo. Recordemos que la participación es característica del cooperativismo, al menos a nivel de principios.

Por otra parte, si consideramos los factores de la producción presentes en cualquier empresa (el financiamiento operacional, la fuerza de trabajo o el trabajo, los medios físicos de trabajo, la tecnología, la gestión y el factor "c", comunitario o cooperativo) y a su vez reconocemos que en las empresas de trabajadores, el trabajo se autonomiza y subordina al resto de factores, adquiriendo la categoría organizadora del proceso de producción, lo cual le diferencia fundamentalmente de cualquier otra empresa, y que a su vez identifica a las empresas de la nueva economía popular, tenemos que las cooperativas auténticas son la modalidad más completa de la nueva economía popular.

Ahora bien, la cooperativa puede tener o no tener financiamiento operacional, pero cualquiera que sea el caso, éste es un trabajo adelantado que necesita la cooperativa. Cuando no lo posea, tendrá que pagar un determinado interés, que debiera ser el menor posible a fin de incrementar su excedente. En cuanto a la fuerza de trabajo, es obvio que cuentan con ella y de no contar con ella en las cantidades necesarias, deberían de incrementar el número de socios. Al fin y al cabo, si se trata de una cooperativa de producción o en general de una empresa de trabajadores, el trabajo es el factor

más importante. Respecto a la tecnología, sus miembros poseen algún nivel, aunque si buscan mejorar sus niveles o diversificar su producción, será preciso adquirir nuevos conocimientos, para lo cual habrá que buscar a quienes puedan transmitirlos, ya sea gratuitamente o por contrato. Respecto a los medios físicos, si se trata de una cooperativa constituida, cabe esperar que al menos posea los medios de trabajo: tierra, instalaciones, maquinaria, etc., y, por lo tanto, necesitará adquirir insumos. En cuanto a la gestión, normalmente una cooperativa posee una determinada organización que es la que se encarga de realizar esas actividades. Lo deseable en cuanto a este punto sería que los encargados rotaran para ampliar cuantitativamente los niveles de habilidad y destreza.

Y finalmente, el factor "c" que, obviamente es propio de las cooperativas. Este factor debe ser fortalecido y desarrollado entre todos los socios mediante la educación cooperativa. Sobre todo en lo referente a la identidad y a la racionalidad de las cooperativas. Ahora bien, para Razeto, la finalidad perseguida mediante la "organización" de los factores de la producción es obtener un beneficio, que puede revestir tres formas particulares: la ganancia monetaria, entendida como la diferencia entre los ingresos y los costos, (incluido el costo alternativo del trabajo propio); las utilidades, esto es, los diferentes beneficios que obtienen los socios, sean monetarios o no; y finalmente, el excedente, entendido como la diferencia entre los ingresos totales y los pagos a terceros (incluyendo las reservas para las reposiciones y los impuestos). El excedente, desde esta perspectiva, incluiría los adelantos efectuados a los trabajadores por su trabajo.

Todo ello, y mediante una analogía con el proceso de producción capitalista, en el cual se busca valorizar el capital, Razeto lo considera como un proceso de "valorización del trabajo", en tanto que éste es el factor que se autonomiza y subordina a los otros, constituyéndose en la categoría organizadora. Sin embargo, no compartimos esta concepción ya que si bien el trabajo es la sustancia del valor, de suyo carece de valor. En consecuen-

### **Las cooperativas auténticas son la modalidad más completa de la nueva economía popular.**

cia, nos parece impropio hablar de una valorización del trabajo. Esto, obviamente, no significa que en la producción cooperativa no exista una creación de valor. Es claro que existe y es precisamente el origen de la ganancia monetaria, de las utilidades (en parte) y del excedente, tal como fueron definidos *supra*.

Pudiera parecer que se trata de una simple sutileza o de meras palabras pero, según los planteamientos de Razeto, si efectivamente se pagara el trabajo, la única fuente de beneficio sería la circulación y ello no es así. En la circulación no se genera valor. Aunque la circulación permite que algunas empresas transfieran valor y otras sean receptoras del mismo.

El valor de las mercancías producidas por las cooperativas está fundamentado en el trabajo vivo objetivado por los cooperativistas —suponiendo que sólo ellos trabajan— y en el trabajo muerto, ya objetivado en el resto de los factores de la producción. En la medida que el valor de éstos últimos sólo se transfiere al producto, la fuente del valor nuevo o añadido sólo puede provenir del trabajo vivo y si existe un excedente —en el supuesto de que las mercancías se venden por su valor— es porque a los cooperativistas sólo se les adelantó parte de ese valor nuevo que ellos están creando. A ello se debe, precisamente, la razón por la que las “remuneraciones a los cooperativistas” se conciben como un adelanto a cuenta del excedente. Ahora bien, si estos adelantos equivalen a los salarios pagados por las empresas capitalistas semejantes y aún así las cooperativas no reportan excedentes, ello puede deberse, entre otras muchas razones, a que estén transfiriendo excedentes, a que estén empleando una mayor cantidad del tiempo de trabajo socialmente necesario, o que no realicen toda la producción, o bien, debido a que existen manejos incorrectos de los fondos, etc.

Ahora bien, el problema del excedente es importante, porque constituye una premisa clave de la nueva economía popular, a la par de otras no menos importantes como la eficiencia en la gestión económica, la integración inter e intrasectorial, la coordinación, la planificación y la organización. Como estas premisas ya las desarrollamos en otra ocasión, nos limitaremos a citarlas.

La primera de ellas es la generación de un excedente neto por cualquier unidad económica. La razón es simple y obvia: la generación del excedente neto posibilita la reproducción en escala ampliada y eso hace posible cumplir con los objetivos primarios de la nueva economía popular: la generación de nuevos puestos de trabajo, el incremento de los niveles de ingresos y la satisfacción de las necesidades sociales de sus miembros. Esto es de suma importancia ya que de no ser así, no tendría ninguna viabilidad futura y tampoco razón de ser. Una estrategia económico social incapaz de generar excedentes netos no es una estrategia económica.

Adicionalmente es preciso señalar que cuando el excedente se presenta, su proporción mayor, sino su totalidad, debe destinarse a la re-inversión más que al consumo, para posibilitar un ritmo de crecimiento más rápido en las unidades económicas, lo cual traerá mayores ventajas futuras para los integrantes de la comunidad.

La segunda premisa es la eficiencia en la gestión económica, un presupuesto para la generación del excedente neto. En el ámbito de la producción, implicaría la generación de una mayor cantidad de valores de uso con los menores costos posibles,



esto es, una optimización de los recursos. Lo cual, ciertamente, no significa como en la producción capitalista comprimir las remuneraciones a los trabajadores. La eficiencia en la actividad económica está vinculada al empleo de las técnicas apropiadas conforme a la disponibilidad de los recursos humanos y materiales, a la capacitación formal y tecno-administrativo, así como a la obtención y manejo de los recursos financieros y de las técnicas de comercialización necesarias. Cuidando sobremanera los controles de calidad de los productos y de los servicios porque, como diría Marx, las mercancías para realizarse como valores de uso deben primero realizarse como valores y para realizarse como valores deben acreditarse como valores de uso.

En términos generales, las unidades económicas de la nueva economía popular deben de operar como auténticas empresas aunque sean de carácter autogestionario. El ser una empresa autogestionaria no puede ni debe ser excusa para la ineficiencia o para el despilfarro de los ingresos; el lujo y el despilfarro son los gastos de representación del capital, pero la nueva economía popular no tiene por qué emular tales prácticas de un sistema que le es ajeno.

La tercera premisa es la integración inter e intrasectorial. Otra premisa básica para la nueva economía popular que, ciertamente, no implica pretensiones de autarquía, pero es obvio que cuanto más integradas se encuentren las diferentes unidades de la nueva economía popular, mayor posibilidad tendrá ésta de lograr un crecimiento autogenerado y dinámico.

La razón de ello radica en que a medida que se vayan incrementando las unidades económicas y éstas fuesen experimentando un mayor desarrollo, los ingresos disponibles de sus miembros también se incrementarán. Ello generaría un incremento en la demanda de bienes y, o servicios de consumo, lo cual provocaría en las unidades económicas una mayor demanda de medios de producción, que se traduciría en un incremento de la producción de tales productos y así sucesivamente.

Como se puede apreciar, el dinamismo de la nueva economía popular radica en ella misma, lo cual asegura un crecimiento sostenido y sostenible. Ello resulta mucho más comprensible si

consideramos que la nueva economía popular presupone implícitamente la imposibilidad de la concentración de los ingresos en manos de los sujetos individuales. Ahora bien, como la nueva economía popular no pretende la autarquía económica, lo cual implica que así como no busca auto-abastecerse tampoco está cerrada a la realización de sus mercancías en el sector capitalista, pero ello se presenta como un medio para lograr un mejor funcionamiento y no como un fin en sí mismo, ya que de lo contrario estaría trasladando el motor de su crecimiento fuera de sí misma y estaría perdiendo su dinámica propia.

Sin embargo, esta integración no sería posible dejando la asignación de los recursos al mercado. Por lo tanto, al menos en su primera fase de desarrollo, la nueva economía popular debe contar con algunas instancias de coordinación y planificación. De ahí que otras premisas básicas de la nueva economía popular sean la coordinación y la planificación.

La cuarta premisa es la coordinación de todas aquellas organizaciones que de una u otra manera buscan promover proyectos económicos entre los sectores populares. Ello evitaría el desperdicio de esfuerzos y de recursos y a su vez posibilitaría ir generando los diversos eslabones necesarios para la integración de las diferentes unidades económicas que conforman la nueva economía popular. Para comprender la importancia y necesidad de la coordinación basta con pensar en la cantidad de instituciones gubernamentales y no gubernamentales comprometidas con los sectores populares que si no llevan a cabo un esfuerzo coordinado podrían incluso llegar a entorpecer sus propios trabajos, además de imposibilitar cualquier esfuerzo planificador.

La quinta premisa es la planificación, el elemento complementario de la coordinación. Aquélla no sólo posibilita la integración de la nueva economía popular, sino que a su vez concretiza los esfuerzos de coordinación. La planificación presenta la ventaja de posibilitar un crecimiento armónico y proporcionado de las diferentes ramas y sectores de la nueva economía popular, evitando los costos de efectuar correcciones *a posteriori* como los que posibilita realizar el mercado.

La planificación, tanto en el interior de las uni-

dades económicas como en la nueva economía popular como un todo, es un instrumento económico que es preciso revalorar a fin de obtener la máxima eficiencia social posible. Ciertamente, no se presenta como un sustituto para el mercado, sino como un corrector o regulador del mismo. En tal sentido, la planificación no es incompatible con el mercado, sino complementaria. La planificación vendría a ser como el lazarillo ante la ceguera del mercado. Ciertamente, no posibilita ver, pero evita el caer en cualquier agujero.

Finalmente, otra premisa básica de la nueva economía popular es la organización, tanto a nivel de las unidades económicas, de las comunidades, de las actividades como de los sectores. Tan importante y necesaria es la organización a nivel de una unidad productiva —la cooperativa, por ejemplo— como a nivel de las diferentes cooperativas del sector agropecuario o a nivel nacional. La organización es de suma importancia para hacer posible las premisas de la nueva economía popular, así como para transformar la debilidad individual de las unidades económicas en fortaleza.

Ciertamente, un pequeño productor de granos básicos, individualmente considerado, se caracteriza por su debilidad, por su incapacidad para influir en las decisiones económicas que le atañen. Sin embargo, si existiera una asociación nacional de productores de granos básicos, tendría la fuerza económica y política necesaria no sólo para vetar la implementación de cualquier medida económica que le fuera desfavorable, sino también para exigir la implementación de aquellas acciones que favorecieran a sus asociados.

Por otra parte, sólo a través de la organización es posible ir avanzando hacia la novedad en las formas económicas, acordes con las necesidades de los diferentes agentes económicos. La organización, al potenciar al individuo, crea las bases para asimilar las ventajas de las formas asociativas en materia económica, en tanto que la fortaleza del individuo no proviene de su individualidad, sino de su unidad. Con ello, el sujeto colectivo va desplazando al sujeto individual y el *nosotros* va reemplazando al *yo*. No se niega al individuo, pero se cuestiona el individualismo, por su carácter dispersor y debilitante” (Montoya, 1993: 25-29).

En este planteamiento es fundamental la propiedad intencionada de los medios de producción, tal como la plantean Hubenthal y Razeto. La distribución del excedente o la participación en él y las relaciones de los sujetos en el proceso de producción dependen de la calidad de la propiedad de los medios de producción. En la medida en que la propiedad sea cooperativa, la distribución también tendrá este carácter y lo mismo las relaciones de producción. Con lo cual no sólo se evitan los males del capitalismo, como la contradicción entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación de lo producido. Asimismo, la explotación deja de darse y adicionalmente, se evita la concentración y la centralización de la propiedad y de los productos en unas pocas manos, lo cual se presenta como una tendencia inherente al sistema capitalista de producción.

Ahora podemos proceder a hacer un diagnóstico de la realidad de las cooperativas de la fase I de la reforma agraria, para plantear algunos aspectos mínimos de la estrategia de este sector, de cara a consolidar y potenciar su desarrollo.

## 2. Problemas y potencialidades de las cooperativas

Los problemas principales de las cooperativas de la fase I del sector agropecuario reformado son los siguientes: la vivencia cooperativista, la gestión tecno-administrativa, la legislación vigente, el acceso a los recursos financieros la subutilización del recurso tierra, la deuda agraria, la ausencia de una política económica sectorial, la carencia de una estrategia de desarrollo unificada de las cooperativas del sector, la nula o insuficiente integración inter e intrasectorial de las cooperativas de la fase I entre sí y con otros sectores populares de la economía, la nula o insuficiente reproducción en escala ampliada, la limitada diversificación agropecuaria, la actitud hostil del gobierno hacia la propiedad colectiva y el desempleo y el subempleo.

Los problemas endógenos de este sector podrían resolverse más fácilmente, al menos en teoría. En cambio, los problemas exógenos, en tanto que exigen acciones y medidas de agentes ajenos al sector cooperativo, son más difíciles de resolver, por ejemplo, la ausencia de una política eco-

nómica sectorial, la legislación vigente, los esfuerzos del gobierno tendientes a parcelar las cooperativas, el no acceso de manera oportuna y suficiente al crédito bancario y la exigencia de cobrar la deuda agraria.

Sin embargo, estos problemas también podrían encontrar una respuesta apropiada en caso de que se tuviera un gobierno diferente al actual. Los problemas endógenos, por otro lado, presentan cierta complejidad en la medida en que fuesen de carácter estructural o genético, o que hubiesen adquirido tal carácter luego de más de una década de guerra civil. Así, por ejemplo, el cooperativismo de la fase I es por decreto y no resultado de un proceso de lucha consciente, en el cual se hubieran ido engendrando los principios y valores cooperativistas. Sin embargo, si después de doce años de existencia y cuatro de acciones anti-cooperativistas, éstas aún perviven y más aún, en la actualidad, existe un resurgir del movimiento cooperativista, tiene sentido pensar que las bases necesarias para hacer avanzar a este sector están dadas y aunque la vivencia cooperativista no sea tan fuerte, ya tiene la envergadura suficiente como para permitir su desarrollo ulterior.

Si las cooperativas poseen de manera general una productividad física no muy diferente a la media nacional, sus problemas se originan en la fase pre-productiva (la gestión financiera, la compra de medios de producción, etc.) y, o en la post-productiva (el almacenamiento, el transporte, la comercialización, etc.), lo cual no resulta muy difícil de resolver en la medida que se tenga conciencia de ello y se implementen de manera sistemática las medidas necesarias. Resuelto este problema estaría también resuelto el problema de la reproducción en escala ampliada, y habría posibilidad para avanzar hacia la diversificación agropecuaria de manera sostenida, ya que se contaría con el excedente necesario para poder hacerlo.

La formulación e implementación de una estrategia de desarrollo unificada exige una serie de premisas, entre ellas, el conciliar distintas perspectivas de desarrollo, lo cual podría conseguirse si éstas se pensarán como negación del modelo neoliberal vigente; una segunda premisa sería disminuir las divergencias políticas que impactan a las

bases del sector popular y en tercer lugar, crear instancias de coordinación y planificación que integren a las diferentes confederaciones de cooperativas. Para avanzar en esta línea se podrían ir experimentando esfuerzos locales de cooperación, para luego pasar a la coordinación departamental y finalmente, a la planificación zonal y nacional.

Las potencialidades que presenta el sector son muchas y más de una de ellas se planteó *supra* como problema, tal sería para el caso de la subutilización de la tierra: ya sea porque está abandonada, porque se usa de forma no debida, como en el caso de la tierra dedicada a la ganadería extensiva o porque no se emplea toda la tierra con potencial de riego y todavía peor, ni siquiera se está usando toda la que tiene infraestructura de riego instalada. En la estación seca únicamente se cultivan 1,440 manzanas cuando existen 15,897 manzanas con infraestructura de riego y 36,985 manzanas con potencial de riego (ver los anexos).

Otra potencialidad que presentan las cooperativas de la fase I, que se ha señalado también como un problema, es la poca diversificación agropecuaria. Así, tenemos que de la tierra agrícola total, el 20.63 por ciento está cubierta de bosques, el 34.98 por ciento de pastos, el 33.87 por ciento se destina a cultivos de exportación tradicional, el 8.9 por ciento a granos básicos y solamente el 2.32 por ciento a otros cultivos. Ciertamente, las alternativas que presentan las tierras cultivadas de café son muy pocas, dada la calidad del suelo. Por lo tanto, la mejor opción es seguir con el café, pero cambiando a la modalidad de cultivo orgánico. Alguna cooperativa ya ha efectuado las primeras exportaciones de esta modalidad con excelentes resultados. Diferente es el caso de la tierra cultivada de caña de azúcar, a la cual se le puede dar otro destino si los precios del azúcar no presentan una tendencia favorable.

Ahora bien, merece destacarse que si bien la cantidad de manzanas destinadas a otros cultivos es muy poca, la diversidad de cultivos es bastante grande. Esto al menos indica que es posible avanzar en línea con la diversificación agrícola y que, en lo que respecta a la actividad pecuaria, existe espacio y capacidad para impulsar las especies menores o el cultivo en estanques de peces y ca-

marón. Por ejemplo, podría impulsarse una estrategia de sustitución de importaciones de hortalizas, las cuales ascienden a un monto aproximado de 50 millones de colones anuales. Con ello no sólo se incidiría en la balanza comercial, sino que, a su vez, sería una fuente significativa de empleo, dado el carácter intensivo de la fuerza de trabajo de estos cultivos.

Adicionalmente, los problemas de desempleo y de subempleo indican que las cooperativas cuentan con un potencial de mano de obra sin utilizar, el cual debe considerarse también desde una perspectiva positiva, ya que si se tiene fuerza de trabajo y tierras ociosas, es posible incrementar la producción de las cooperativas si éstas cuentan con los recursos financieros necesarios para adquirir los medios de producción que impiden que se cultive toda la tierra y se dé ocupación a las personas que no la tienen. El punto clave es pensar en cultivos o actividades cuya tecnología sea intensiva en fuerza de trabajo que revista carácter temporal, lo cual obliga a avanzar hacia la agroindustria y la manufactura.

Finalmente, una de las potencialidades mayores que presentan las cooperativas es su organización. Del total de cooperativas registradas por el "Octavo censo agropecuario de las cooperativas de la reforma agraria", el 68.25 por ciento está organizado en alguna federación; además, existen tres grandes organizaciones de tercer grado que aglutinan a la mayoría de cooperativas de El Salvador, CONFRAS, COACES y UNOC (ver los anexos).

### 3. Lineamientos para una estrategia de desarrollo cooperativista

Una estrategia de y para las cooperativas agropecuarias tendría que considerarlas como parte de una realidad mayor, sin perder su especificidad. En este sentido, se trata de ir construyendo desde ya los vínculos económicos, sociales, políticos y culturales que, andando el tiempo, llegarán a constituirse en un poderoso *bloque económico popular* o si se prefiere en un sector social de producción popular, o todavía mejor formulado, en hacer de la nueva economía popular una realidad.

Esto presupone mayor énfasis en los elementos comunes que en las diferencias que presentan los variados sujetos de la nueva realidad en gestación. Se trata de captar aquello que los identifica y los hace diferentes, tanto de las empresas capitalistas como de las empresas no capitalistas del área urbana o rural, esto es, del sector informal urbano, así como de las actividades de producción y circulación rurales. También implica reconocer que si bien las empresas cooperativas, en cuanto empresas, deben buscar un beneficio, éste no puede ni debe confundirse con el beneficio capitalista, ya que las cooperativas, en tanto empresas de trabajadores, si bien buscan la obtención de un beneficio monetario, esto es, un excedente económico, también pueden obtener para sus socios otros beneficios no siempre cuantificables en términos monetarios, por ejemplo, la seguridad y la estabilidad en el trabajo, la realización humana por el trabajo mismo, jornadas más cortas de trabajo, así como una serie de beneficios sociales para el trabajador y su familia, tales como educación, salud, vivienda, distracción, etc., y no menos importante, la participación en la toma de decisiones, la unidad, la solidaridad, la cooperación, etc.

Esta visión de las empresas cooperativas presupone reconocer que el trabajo es también una categoría organizadora del proceso de producción y que su racionalidad económica, en consecuencia, difiere de la racionalidad capitalista, en la cual lo único que parece tener sentido es la valorización del capital o la maximización de la ganancia, lo cual se consigue generalmente a costa de incrementar la explotación de los trabajadores y sin detenerse en ninguna consideración ética. Cuando se busca la ganancia exclusivamente, todo parece legitimarse, desde la depredación humana hasta la del medio ambiente.

En cambio, la racionalidad determinada por el trabajo, como categoría organizadora del proceso de producción, requiere reivindicar el factor humano como única fuente del valor y de la riqueza. Por tanto, no se justifica la obtención de un excedente económico si con ello se niega o se imposibilita la reproducción material de la vida humana y con ello, de la vida en general. Todo ello conlleva, ciertamente, a un cambio en los valores huma-

nos, por ejemplo, el individualismo debe de sustituirse por la idea de comunidad o de colectivo, el yo por el nosotros, y el sálvese quien pueda por la solidaridad activa. La libertad, la igualdad y la democracia adquieren auténticos contenidos y se toman una realidad objetiva. No es menos cierto que la racionalidad económica, constituida a partir de la categoría trabajo, no puede negar la necesidad de obtener un excedente económico que posibilite ir mejorando las condiciones de vida materiales y espirituales, pero ello estará supeditado a que se logre en un marco de justicia social, en el cual el individuo como persona humana tiene una serie de derechos inalienables que nadie puede conculcarle.

Ir avanzando en la línea antes señalada exige de las cooperativas modificar su legislación jurídica en todo aquello que limite su desarrollo, así como ir construyendo una serie de instancias de coordinación y planificación no sólo económicas, que ciertamente son imprescindibles, sino también instancias de carácter social, político y cultural. Esta tarea debe ser asumida por las organizaciones de tercer grado y desplegarse a través de las organizaciones de segundo grado hasta llegar a las de primer grado. O sea que a las confederaciones les compete asumir tareas macros, que se vayan implementando sectorialmente vía las federaciones, hasta llegar a los sujetos, a través de las cooperativas. Ya que si las confederaciones actúan coordinadamente, necesitan de apoyarse en la organización zonal o departamental de las federaciones para llegar de manera eficiente a los núcleos de base, esto es, a los socios de las cooperativas.

Así como en el ámbito económico para lograr la integración inter e intra-sectorial se requiere de instancias de coordinación y de planificación económica, para satisfacer necesidades sociales o para obtener ciertos beneficios culturales o ciertos fines políticos también se requiere de instancias de coordinación y planificación que faciliten el trabajo en tales campos y a su vez se economicen los recursos económicos necesarios para tales actividades o bien, que hagan posible la obtención de los mismos de parte de organismos financieros o de donantes extranjeros. En otras palabras, el desarrollo del cooperativismo como una modalidad de la

nueva economía popular, si bien tiene que ocuparse del desarrollo a nivel micro, o sea, a nivel de la cooperativa, también es preciso ir pensando en actividades a nivel sectorial y a nivel macroeconómico o global, comprendiendo no sólo a las cooperativas, sino a todos los elementos constitutivos de la nueva realidad en proceso de gestación, la denominada nueva economía popular.

### 3.1. Objetivos generales de la estrategia

Hacer todos los esfuerzos necesarios para sentar las bases que permitan ir construyendo la nueva economía popular como estrategia alternativa de desarrollo de los sectores populares.

Unificar esfuerzos con los diferentes sectores populares en los ámbitos económico, social, político y cultural, a fin de fortalecer los elementos de la racionalidad del trabajo y aquellos propios de la identidad popular.

Promover, fortalecer y desarrollar los nuevos valores que deben animar los esfuerzos de los sectores populares en la búsqueda de su propia utopía.

Comprender y difundir que las empresas de trabajadores operan con una racionalidad diferente a la racionalidad capitalista, en la cual la generación de excedentes es un medio para conseguir la justicia social.

Crear conciencia de que sólo a través de la unidad del sector popular de la economía es posible alcanzar un grado tal de fortaleza que permita avanzar hacia la consecución de una auténtica alternativa de desarrollo y, en consecuencia, no ser absorbidos por el sector capitalista de la economía.

### 3.2. Objetivos específicos de la estrategia

En materia jurídica: (a) estudiar, revisar y promover las modificaciones que fuesen necesarias a la legislación vigente sobre cooperativismo; (b) buscar crear una nueva legislación referente a empresas de trabajadores, por ejemplo, las sociedades anónimas laborales.

En materia política: (a) promover la participación activa de los socios de las cooperativas, de sus familiares y amigos en diferentes actividades

políticas. Entendiendo la política en su más amplio sentido y partiendo del hecho de que es preferible hacer política por acción que por omisión; (b) promover la afiliación y participación activa de las cooperativas en las federaciones y confederaciones; (c) definir, partiendo de la base, esto es, desde las cooperativas, cuál debe de ser la línea política de las distintas federaciones y confederaciones de cooperativas, como parte importante del movimiento social.

En materia cultural: (a) promover el desarrollo cultural de los distintos integrantes de las cooperativas; (b) promover la educación formal y técnica de los miembros de las cooperativas, así como de su familia; (c) patrocinar eventos culturales que a la par que diviertan, generen nuevos valores culturales; (d) promover y difundir la nueva estrategia de desarrollo integral; (e) difundir orientaciones con el fin de contribuir a la preservación del medio ambiente.

En materia social: (a) contribuir al fortalecimiento del movimiento social a fin de garantizar la consolidación de la democracia; (b) promover la satisfacción de las necesidades sociales de los cooperativistas y su familia; (c) generar los mecanismos que posibiliten la integración social del movimiento cooperativo; (d) generar nuevos puestos de trabajo y mejorar los beneficios monetarios y sociales del cooperativista; (e) propiciar una mayor participación de la mujer al interior del movimiento cooperativo.

En materia económica: (a) mejorar la gestión empresarial, la producción, la productividad y la comercialización; (b) diversificar la producción agrícola y pecuaria, (c) generar nuevas actividades productivas, como agroindustrias, manufacturas, transporte y producción artesanal; (d) buscar aprovechar al máximo la superficie agrícola susceptible de riego; (e) promover el paso de la ganadería extensiva a la intensiva; (f) procurar ir orientando las actividades económicas de las cooperativas de cara a una integración intra e intersectorial de todo el sector popular de la economía, (g) contribuir de manera decidida a alcanzar la seguridad alimentaria.



### 3.3. Medidas generales de la estrategia

Realizar un foro popular con representantes de todo el movimiento cooperativo nacional para compartir visiones y experiencias y generar una planteamiento estructurado y consensuado a ser exigido del futuro gobierno.

Como resultado del foro popular podrían también generarse estructuras de coordinación y planificación para todo el movimiento cooperativo nacional.

Crear un centro nacional de capacitación cooperativa.

### 3.4. Medidas específicas de la estrategia

En el área jurídica: (a) realizar un seminario taller sobre legislación cooperativa; (b) realizar acciones tendientes a modificar aquella legislación que limite el desarrollo del movimiento cooperativo; (c) apoyar la generación de una nueva legislación para propiciar la creación de sociedades anónimas laborales.

En el área política: (a) realizar seminarios de capacitación acerca de los derechos ciudadanos, haciendo énfasis en los derechos y deberes políticos; (b) difundir las ventajas que conlleva que las cooperativas se afilien a las federaciones de cooperativas en materia económica, social, política y cultural; (c) generar mecanismos de participación real y efectiva de los cooperativistas en la toma de

decisiones políticas.

En el área cultural: (a) implementar la prensa cooperativa, mediante la publicación de un periódico, una revista, programas de radio y de televisión. Buscar incluso financiamiento para montar una radio cooperativa; (b) exigir del gobierno la apertura de escuelas en o próximas a todas las cooperativas; (c) aprovechar la colaboración externa para impulsar una campaña de alfabetización en las cooperativas a nivel nacional; (d) buscar financiamiento externo para montar un centro de capacitación tecno-empresarial cooperativo; (e) patrocinar un grupo de teatro cooperativo y conjuntos musicales; (f) patrocinar anualmente un certamen literario cooperativo.

En el área social: (a) participar activamente en actividades promovidas por el movimiento social popular; (b) exigir del gobierno la creación de centros de salud en o próximos a las cooperativas; (c) destinar parte de los excedentes a la seguridad social de los cooperativistas y sus familias; (d) destinar parte de los excedentes a acciones de solidaridad; (e) realizar acciones conjuntas de beneficio cooperativo entre las distintas federaciones y confederaciones a fin de ir logrando una mayor integración cooperativa; (f) en la admisión de nuevos socios a las cooperativas tener un trato preferente con las mujeres jefes de familia.

En el área económica: (a) mientras el movimiento cooperativo no logre generar sus propios cuadros técnicos parece insoslayable la necesidad de contratarlos en el mercado de trabajo; sin embargo, es necesario que a la par que cumplen sus funciones específicas realicen un proceso de capacitación de los cooperativistas;

(b) la diversificación agrícola debe de orientarse hacia aquellos cultivos que el país importa en grandes cantidades y que posee condiciones para producirlos localmente, por ejemplo, las hortalizas, las legumbres y las frutas, con lo cual se podría hacer un uso adecuado de la superficie agrícola susceptible de riego. Adicionalmente, se deberían realizar estudios tendientes a explorar la posibilidad de participar en la exportación de productos no tradicionales.

(c) la producción pecuaria debe expandirse con

el desarrollo de la ganadería de carne y de leche y pasar de la ganadería extensiva a la intensiva. Esto permitiría utilizar la zonas de riego. También parece posible promover las especies menores, tales como conejos, venados, codornices, iguanas, cusucos, apicultura, etc. Actividades que podrían dar ocupación a personas de mayor edad de ambos sexos.

(d) para generar nuevas actividades un primer elemento a considerar es vender el producto hasta el último nivel de procesamiento que sea factible, con lo cual se estaría generando una significativa actividad agroindustrial e incluso industrial, que vendría a impactar positivamente en la creación de nuevos puestos de trabajo y a su vez existiría un mayor valor agregado que quedaría al interior del sector cooperativo.

También parece posible desarrollar un sistema de comercialización, un sistema de transporte y un sistema financiero cooperativo, con actividades nacionales e internacionales.

Por otra parte, partiendo de la demanda de bienes de consumo no alimenticios de los sectores cooperativo y popular se podría ir montando en el interior de las cooperativas actividades artesanales y manufactureras que ofertaran toda esa serie de bienes de consumo, calzado, vestuario, muebles, utensilios domésticos, etc. Y partiendo de la demanda de medios de producción, determinar cuáles se pueden producir en el sector mismo, por ejemplo, abono orgánico, semillas mejoradas, instrumentos de trabajo, cumas, machetes, azadones, rastrillos, arados, etc. Todas estas actividades nuevas tendrían la ventaja de generar nuevos puestos de trabajo de manera permanente.

Emplear las técnicas adecuadas para elevar la productividad en los cultivos de maíz, arroz y frijol de manera que el sector cooperativo se constituya en una base fuerte de la seguridad alimentaria. Adicionalmente, habría que crear sistemas de almacenamiento para mantener un control sobre la oferta de tales alimentos.

### Bibliografía

Ballester, Enrique. *Teoría económica de las cooperativas*. Alianza Editorial, Madrid, 1983.

Cárdenas, Gerardo. *El sector de economía social en el Perú. Cooperativas y empresas autogestionarias*. Editado por el Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Lima, 1983.

Hubenthal, Dieter. *El proceso administrativo en la cooperativa: el dilema entre administración para el éxito en el mercado y administración para la promoción de los asociados*. Universidad Católica, Quito, 1982.

Montoya, Aquiles. *El sector agropecuario y la nueva economía popular*. Documento de Trabajo, IIES-

UCA, San Salvador, 1992.

Montoya, Aquiles. *La nueva economía popular: una aproximación teórica*. UCA Editores, 1993.

*Octavo censo agropecuario de las cooperativas del sector reformado 1991-1992*. San Salvador, 1993.

Razeto Migliario, Luis. *Empresas de trabajadores y economía de mercado*. Programa Economía del Trabajo, Santiago, 1991.

Schiller, Otto. *Cooperación e integración en la producción agrícola*. Siglo XXI, México, 1970.

## Anexos

### Anexo 1

#### Cooperativas de la fase I, por región, departamento, socios, beneficiarios y superficie, 1991-1992.

Departamento	No. socios	No. Coope.		Total socios	Total Benefic	Total Superf
		Hombres	Mujeres			
<b>Zona I</b>						
Santa Ana	27	2,687	2,521	5,208	26,040	26,214
Ahuachapán	30	2,753	363	3,116	15,580	19,434
Sonsonate	38	4,304	488	4,792	23,960	36,683
Subtotal	95	9,744	3,372	13,116	65,580	82,331
<b>Zona II</b>						
La Libertad	55	5,330	922	6,252	31,260	37,978
San Salvador	13	1,210	134	1,344	6,720	13,445
Chalatenango	10	715	30	745	3,725	9,325
Cuscatlán	3	232	30	262	1,310	3,925
Subtotal	81	7,487	1,116	8,603	43,015	64,683
<b>Zona III</b>						
San Vicente	30	754	552	1,306	6,530	5,856
La Paz	53	4,193	3,652	7,845	39,225	31,519
Cabañas	2	80	77	157	785	1,296
Subtotal	85	5,027	4,281	9,308	46,540	38,671
<b>Zona IV</b>						
Usulután	39	2,917	625	3,542	17,710	35,344
San Miguel	25	1,690	116	1,806	9,030	29,548
Morazán	2	102	20	122	610	1,690
La Unión	17	1,046	135	1,181	5,905	18,015
Subtotal	83	5,755	896	6,651	33,255	84,597
<b>Total</b>	<b>344</b>	<b>28,013</b>	<b>9,665</b>	<b>37,678</b>	<b>188,390</b>	<b>270,282</b>

Fuente: Estimado a partir del Octavo censo agropecuario de las cooperativas del sector reformado 1991-1992.

**Anexo 2**  
**Estructura productiva de las cooperativas de la fase I de la reforma agraria, 1991-1992.**  
**Sector agrícola, época lluviosa (Mz.)**

Cultivos	Zona I	Zona II	Zona III	Zona IV	Total	%
Bosque	10,566	8,004	2,626	11,963	33,159	20.63
Pasto	16,571	9,333	9,513	20,800	56,217	34.98
<b>Cultivos de exportación tradicional</b>						
Café	12,640	10,979	709	3,434	27,762	17.27
Caña	10,352	10,428	3,304	1,254	25,338	15.76
Algodón	207			1,142	1,349	0.84
<b>Granos básicos</b>						
Maíz cons.	1,877	721	1,719	1,822	6,139	3.82
Arroz cons.	871	659	1,222	223	2,975	1.85
Frijol cs.	256	186	2	10	454	0.28
Maicillo c.	1,104	67	579	1,853	3,603	2.24
Otros	718	712	790	1,512	3,732	2.32
<b>Total</b>	<b>55,162</b>	<b>41,089</b>	<b>20,464</b>	<b>44,013</b>	<b>160,728</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaborado a partir del *Octavo censo de las cooperativas del sector reformado 1991-1992.*

**Anexo 3**  
**Productividad por departamento de las cooperativas de la fase I de la reforma agraria, 1991-1992.**

Departamento	Café QQ/Mz	Caña Ton/Mz	Maíz QQ/Mz	Arroz QQ/Mz	Frijol QQ/Mz	Maicillo QQ/Mz
Ahuachapán	8.66	74.18	42.68	56.59	10.26	29.39
Santa Ana	15.39	65.21	48.97	37.90	16.64	38.37
Sonsonate	11.46	120.49	46.27	57.91	12.99	27.43
Media Zona I	11.68	100.02	45.56	52.18	13.05	31.18
Chalatenango		53.60	46.45	22.00	12.12	34.10
La Libertad	13.01	79.87	43.74	56.31	14.78	33.88
San Salvador	13.82	67.40	47.03	34.61	15.00	9.00
Cuscatlán		68.20	44.71	62.74	0.00	0.00
Media Zona II	13.09	70.81	44.62	49.15	13.67	32.46
La Paz	3.46	77.37	42.26	48.49	8.40	49.84
Cabañas			25.50	0.00	0.00	29.00
San Vicente	8.15	47.25	47.55	47.00	0.00	18.72
Media Zona III	3.68	73.34	42.38	48.43	8.40	47.10
Usulután	8.24	116.80	34.85	44.44	0.00	37.03
San Miguel	6.52	54.56	23.30	56.88	4.80	31.94
Morazán	13.80		0.00	0.00	0.00	0.00
La Unión	13.33		7.58	0.00	0.00	23.67
Media Zona IV	10.57	57.09	33.50	36.61	4.80	36.17
Media Coops.	11.90	82.39	40.98	47.46	13.09	36.33
Media Nacional	12.21	59.34	25.00	57.30	13.20	20.10

Fuente: Estimado a partir del *Octavo censo de las cooperativas del sector reformado 1991-1992.*

**Anexo 4**  
**Area susceptible de riego por zonas, 1991-1992.**  
**Valores absolutos en Mz. y porcentajes.**

Zonas	Area con Infraestruct.		Area con potencial	
Zona I	6827	42.9 %	10909	29.5 %
Zona II	2039	12.8 %	4880	13.2 %
Zona III	3047	19.2 %	8606	23.3 %
Zona IV	3984	25.1 %	12590	34.0 %
<b>Total</b>	<b>15897</b>	<b>100.0 %</b>	<b>36985</b>	<b>100.0 %</b>

*Fuente:* Estimado a partir del Octavo censo de las cooperativas del sector reformado 1991-1992.

**Anexo 5**  
**Cooperativas, socios y superficie por organización. fase I de la reforma agraria, 1991-1992.**

Depto.	No. Coope.	%	Total socios	%	Total Superf.	%
FESACORA	101	32.06	13,598	36.09	94,290	34.89
FECORASAL	18	5.71	2,931	7.78	14,144	5.23
FEDECAS	16	5.08	2,990	7.94	10,213	3.78
FECORACEN	19	6.03	1,429	3.79	11,054	4.09
FECORAPCEN	8	2.54	525	1.39	2,055	0.76
FECORAO	20	6.35	1,610	4.27	27,876	10.31
FEDECOPADES	13	4.13	826	2.19	7,451	2.76
U.C.S.	9	2.86	872	2.31	3,838	1.42
ACOPAI	5	1.59	186	0.49	1,109	0.41
FECASAL	2	0.63	118	0.31	868	0.32
A.N.C.	2	0.63	309	0.82	1,950	0.72
FENACOA	1	0.32	33	0.09	364	0.13
FECOAS	1	0.32	38	0.10	423	0.16
Sub-total	215	68.25	25,465	67.59	175,635	64.98
INDEPTES.	100	31.75	12,213	32.41	94,647	35.02
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>	<b>37,678</b>	<b>100.00</b>	<b>270,282</b>	<b>100.00</b>

*Fuente:* Estimado a partir del Octavo censo de las cooperativas del sector reformado 1991-1992.

**Notas**

1. El presente artículo es parte de un trabajo mucho

mayor que hemos realizado para INSIDE.

2. *La Prensa Gráfica*, 16 de abril de 1993.