

Fuerza y debilidad de las cooperativas

La Nación 20 de Febrero de 2016

Marcos Gallacher

Una pregunta relevante se relaciona al rol de las cooperativas y de las empresas convencionales en la cadena de valor agropecuaria. El hecho de que tanto unas como otras son objeto de medidas de política pública justifica prestar atención a las características que distingue a estas formas organizacionales. Preguntas relevantes a responder incluyen las siguientes: ¿Se justifica un tratamiento impositivo o de crédito diferencial para las cooperativas con respecto a las empresas convencionales? ¿Generan las cooperativas empleos de mayor valor? ¿Son más efectivas en el uso de recursos? ¿Qué peso deben tener las cooperativas y las empresas en directorios y órganos colegiados del sector (INTA, INASE etc).

La comparación de las ventajas de la cooperativa respecto de una empresa convencional se ve dificultada por el bagaje ideológico que rodea al tema. Los defensores de las cooperativas argumentan que éstas resultan en claras ventajas para su asociados: por ejemplo, el productor lechero o agrícola obtiene precios más altos por los productos que vende y más bajos por los insumos que compra, si canaliza sus transacciones por medio de la cooperativa local. A diferencia de la empresa capitalista clásica, que genera una ganancia para el propietario, la cooperativa produce sus servicios “a costo”, beneficiando de esta forma a sus asociados. En el caso de las exportaciones agropecuarias, los defensores de las cooperativas argumentan que la concentración del comercio en manos de grandes multinacionales (Cargill, Dreyfus, Nidera, Bunge) resulta en colusión de precios y, por lo tanto, pérdidas significativas para el país. En esta situación, son las cooperativas las únicas dispuestas a “defender” la producción local.

El hecho de que la cooperativa funcione “a costo” no necesariamente garantiza que esta puede ofrecer a sus asociados condiciones mejores que las que éstos obtendrían de empresas convencionales. En efecto, si la forma cooperativa tuviera ventajas hubiera desplazado con éxito a otro tipo de empresas. En los sectores agropecuario, financiero, de industria manufacturera y de salud observaríamos entonces una prevalencia de cooperativas. Lo anterior no ha ocurrido aún cuando las cooperativas tienen un tratamiento impositivo más favorable que las empresas con fines de lucro. A nivel internacional, si bien su importancia es variable según la industria, en la mayor parte de los países el sector cooperativo canaliza una porción relativamente pequeña del total de transacciones.

La gestión cooperativa es “democrática” (un socio, un voto) y contrasta con la gestión “autocrática” de la empresa capitalista clásica. Y aunque suene paradójico, esta diferencia en ciertos casos pone a la cooperativa en desventaja. La dispersión de poder decisorio, unida al hecho de que en la cooperativa existe un vínculo más débil entre la calidad de gestión y los premios y castigos que recibe el responsable de esta gestión, puede resultar en una más lenta adaptación a cambiantes condiciones de mercado. El propietario de un acopio de cereal o de una distribuidora de agroquímicos recibe en forma plena las ganancias y pérdidas que resultan de sus decisiones. En cambio, el gerente de la cooperativa es un empleado asalariado cuyo progreso depende de la evaluación que los socios de la cooperativa hacen de su gestión. Por diversas razones esta evaluación puede ser imperfecta.

El móvil de las ganancias – ausente en las cooperativas - es paradójicamente un determinante de peso en la desventaja que enfrentan éstas en una economía de mercado. Si bien la cooperativa funciona “a costo”, la ventaja derivada de este hecho puede no ser suficiente para que el productor de granos, leche o tabaco, decida canalizar sus transacciones a través de ella.

En relación a lo anterior, la empresa convencional posee activos que en cualquier momento pueden cambiar de manos. Gestión ineficiente resulta en oportunidades de negocio que son capturadas por el adquirente. Como señalan algunos especialistas en organización empresarial, esta “alienabilidad” de los recursos pone fuerte presión a la gerencia: si esta es ineficiente, la empresa es adquirida por un tercero, y la gerencia anterior pierde su trabajo. En el caso de las

cooperativas, la transferencia de la propiedad de los activos a terceros es difícil o aún imposible. El mecanismo de disciplina gerencial funciona por lo tanto en forma atenuada.

Las cooperativas – al igual que las empresas convencionales – han contribuido al desarrollo del sector agropecuario argentino. Pero sería erróneo ignorar las dificultades que resultan de una gestión de este tipo.