

COOPERATIVAS Y SU IMPACTO AL DESARROLLO

Reconociendo vías y
formas de incidencia

Instituto Nacional de
Fomento Cooperativo

Centro Dominicano de Investigación



Investigación realizada por:

Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)

Centro Dominicano de Investigación (CEDI)

San José, Costa Rica

Octubre 2016

Investigadores:

Óscar Segura Castro

Juan Carlos Céspedes Oreamuno

Revisión:

Eugenia Bonilla Abarca

INFOCOOP

Jorge Arturo Chaves Ortiz

CEDI

334

S456c Segura Castro, Óscar

Cooperativas y su impacto al desarrollo: reconociendo vías y formas de incidencia / Óscar Segura Castro; Juan Carlos Céspedes Oreamuno. - - San José, Costa Rica: INFOCOOP, CEDI, 2016. 85 p.; 18x25 cm.

ISBN: 978-9968-859-19-6

1. COOPERATIVAS. 2. DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL. 3. Instituto Nacional de Fomento Cooperativo 4. Centro Dominicano de Investigaciones.

2





CONTENIDO

COOPERATIVAS Y SU IMPACTO AL DESARROLLO:

RECONOCIENDO VÍAS Y FORMAS DE INCIDENCIA 6

Respecto al presente trabajo 7

PRIMERA PARTE. CONTEXTUALIZACIÓN 9

Desde dónde se ha visto la relación empresa – sociedad 10

Algunos elementos teóricos: generalidades 10

Iniciativas desde el cooperativismo 12

El balance social y las cooperativas: algunos elementos particulares 14

Una ruta para el abordaje 15

Desde dónde quisiéramos ver y entender la relación
empresa cooperativa– sociedad 16

La empresa como un sistema abierto 16

La empresa cooperativa como un sujeto social particular 17

Una relación con múltiples expresiones 19

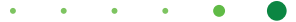
El concepto de desarrollo humano como puente para el análisis 20

En qué sentido se utilizarán las dimensiones
del desarrollo humano propuestas 23

Zona de influencia primaria de las cooperativas 26

SEGUNDA PARTE. ELEMENTOS DE CONTEXTO Y APORTES DESDE EL ESTUDIO DE ONCE EMPRESAS COOPERATIVAS DE LA ZONA NORTE ... 27

Aspectos generales de la investigación 28



Características del Entorno Local de la Zona Norte	29
Información de las cooperativas de la Zona Norte según el IV Censo Nacional Cooperativo	33
Características de los casos estudiados	36
Una primera aclaración: ¿vías de impacto o roles sociales de las empresas cooperativas?.....	36
Algunas consideraciones sobre los roles sociales de las cooperativas y su relación con las dimensiones del Desarrollo Humano	37
Impactos primarios de los roles sociales de las cooperativas.....	39
Algunas conclusiones a partir de los impactos primarios	51
Impactos desde una perspectiva de <i>multidimensionalidad</i> de los roles sociales de las cooperativas	53
Otra vía de análisis a partir de los casos de estudio	56
Desde el criterio roles sociales de las cooperativas.....	57
Desde el criterio de dimensiones del desarrollo humano.....	60
Un hallazgo durante el proceso: más allá de las tendencias predominantes, la cuestión de la estabilidad organizativa y de la actividad económica.....	63
TERCERA PARTE. MÁS ALLÁ DE LOS NÚMEROS: ALGUNOS ASPECTOS CUALITATIVOS DE LOS ROLES SOCIALES DE LAS COOPERATIVAS Y SUS INTERRELACIONES	65
La interrelación complementaria de los roles sociales	66

Algunos casos de roles complementarios concretos.....	66
Otras relaciones observadas.....	70
Competencia y cooperación: posibilidades de una realización distinta desde el cooperativismo	70
La organización inter-comunitaria y el papel de las cooperativas en el desarrollo de capacidades de agencia colectiva	71
La conformación de “sujetos políticos”: de la complementariedad a la transversalidad	72
Otra relación relevante: multidimensionalidad y sujeto político cooperativo.....	74
COMENTARIOS FINALES Y CONCLUSIONES.....	76
La capacidad de asumir protagonismo ante problemáticas sociales.....	77
Un redescubrimiento de la dimensión política en las cooperativas	77
La construcción de incidencia desde lo cotidiano: la importancia del arraigo	78
Sobre las tendencias detectadas y sus efectos para el análisis.....	79
Las exigencias de la complejidad.....	80
El impacto al Desarrollo Humano	80
ANEXOS.....	82

COOPERATIVAS Y SU IMPACTO AL DESARROLLO:

RECONOCIENDO VÍAS Y
FORMAS DE INCIDENCIA

Respecto al presente trabajo

Cuando se declaró 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas se recurrió a un eslogan que expresara lo que para la Asamblea General de las Naciones Unidas significaba la presencia de las cooperativas en la sociedad: “Las empresas cooperativas ayudan a construir un mundo mejor”. Este enunciado, en sí mismo, da para una discusión larga sobre las ideas que giran en torno de este tipo de empresas, sobre sus efectos y, finalmente, sobre las razones que pudieron llevar a plantear un año dedicado a este sector de la economía. Podría especularse al respecto, atender a pistas que la historia devela y que ponen el foco de luz sobre proyectos cooperativos que han logrado importantes niveles de desarrollo inclusivo y con equidad en zonas y períodos particulares, como el caso de Mondragón en España desde mediados del siglo XX a la fecha. Pero, aun así, una respuesta más allá de generalidades y con pretensiones de actualidad queda pendiente. Cada país en donde el desarrollo del cooperativismo ha tenido lugar, puede acoger el reto de preguntarse al respecto de cómo ese movimiento socio-económico es hoy una vía para la construcción de un mundo mejor.

Esta pregunta es tan importante hacerla como hacerla adecuadamente. Es decir, después de postular que las empresas cooperativas contribuyen a construir un mundo mejor se podrían seguir algunas precisiones que ayudarían a identificar las vías y formas de cómo logran este efecto. Por otra parte, al circunscribir estos impactos en un tiempo y en un espacio se puede hacer valoraciones mejor fundamentadas sobre el fenómeno cooperativo y su incidencia en la sociedad. Incluso, para el caso de un mismo país, es posible distinguir regiones y niveles de impacto según una segmentación espacial. Cuando se utilizan frases o categorías tan amplias como “mundo” o “un mundo mejor” se puede abrir amplios horizontes de comprensión e interpretación que aunque efectivos en la labor de comunicar grandes ideales, pueden no resultar efectivas como vías de aproximación a un fenómeno particular, ni a la relación de este con otros actores y dinámicas de los contextos en donde este se materializa.

La frase en cuestión sirve como un punto de partida, sugerente pero exiguo si lo que se desea es obtener un conocimiento más profundo de las expresiones concretas de cooperativismo existentes y, más propiamente, de sus efectos en la sociedad. De manera que, al trascender este nivel primario mediante un ejercicio analítico más profundo, se podrían crear mejores condiciones para la comprensión del cooperativismo como un fenómeno socio-económico de gran arraigo y efectos amplios, capaz de dinamizar importantes dimensiones de la vida individual y colectiva allí donde se desarrolle. Es así como el presente trabajo se plantea desde esta inquietud: la de aportar al conocimiento del cooperativismo en su dinámica de interrelación con la sociedad. Creemos que tanto a nivel internacional como nacional hay experiencias que evidencian la capacidad de promocionar el desarrollo humano que poseen las cooperativas, pero también creemos

que esa potencialidad está inscrita históricamente, se va transformando y adquiriendo matices únicos en cada momento y lugar que se le mire. Por esta razón, para obtener una aproximación más actual y cercana al contexto costarricense es que se propone el presente trabajo, con el objetivo de indagar al respecto de esa dinámica de relación compleja que existe entre las cooperativas y la sociedad de hoy.

El objetivo es dar cuenta de esta relación: cooperativas – sociedad. Conocerla más allá de habituales consideraciones, como por ejemplo de empleo. Partimos de la premisa de que existe un mundo creado a partir de condiciones y dinámicas de relación tan normalizadas que se han integrado sin mayor novedad, tanto en los modos de funcionar de las mismas cooperativas como en los modos en que las comunidades y hasta el Estado –a través de sus instituciones- las han asimilado fruto de su natural interrelación. El reto consiste en develar esa normalidad para evidenciar que existen puntos de encuentro que enriquecen no solo los entornos socio-económicos donde existen las cooperativas, sino también, y más concretamente, la vida de las personas y su desarrollo. Por ahora tan solo exponemos nuestro objetivo, la intención desde la cual ha partido la inquietud y el trabajo que ha permitido llevar a cabo el presente estudio.

PRIMERA PARTE



CONTEXTUALIZACIÓN

Desde dónde se ha visto la relación empresa – sociedad

Algunos elementos teóricos: generalidades

Antes de referirse de manera explícita al caso de la *empresa cooperativa* habría que considerar la evolución en términos generales de la relación *empresa – sociedad* en general. No quisiéramos hacer un largo recorrido sino a partir desde dónde pensamos que tiene más relevancia para los propósitos que nos hemos planteado, procurando rescatar algunos elementos presentes a lo largo de últimos siglo sobre todo. Actualmente se podría pensar que visiones muy estrechas sobre el tema están superadas pero, quizás no sea así del todo, o al menos no en ciertos espacios del pensamiento y de la política. Durante la segunda mitad del siglo XX autores como Milton Friedman insistían en una perspectiva que puede ser entendida como una visión estrictamente auto-referenciada de la empresa:

“En una economía libre, la empresa tiene una y solamente una responsabilidad social: utilizar sus recursos y realizar actividades designadas a aumentar sus beneficios, siempre que cumpla las reglas del juego, es decir, actuando en competencia libre y abierta, sin fraude ni engaño.” (1966: 173)

No sólo se trata de una definición que en sí misma resulte auto-referenciada, sino del sustento ideológico y teórico que origina este modo de entender la empresa y, consecuentemente, su relación con la sociedad. Se trata de una relación reducida a cumplir mínimos y cuyo primordial objetivo se realiza en sí misma y para sí misma. Más aun, esos mínimos que le corresponde cumplir los cumple en función de la satisfacción de su objetivo principal: la generación de ganancias. Si entendiéramos las empresas, y concretamente las empresas cooperativas, de este modo, incluso plantear este trabajo ni si quiera tendría sentido. Por esta vía se entiende la empresa como un actor capaz de controlar desde sí mismo las vías de relación con la sociedad, como si se tratara de canales predecibles y enteramente funcionales a los intereses de la empresa. Esto tiene implicaciones importantes, entre ellas que no favorece una mirada social, política y culturalmente amplia de las empresas en general. Además reduce un fenómeno económico y social complejo de gran impacto en las sociedades actuales, en las que las empresas tienen grandes impactos a diferentes niveles. Esta pareciera presentarse como una mirada restringida, que por un lado no permite conocer toda la riqueza de la relación *empresa – sociedad* y, por otro, deja un vacío en el conocimiento que se pueda –y deba– construir sobre el tema. Negar la complejidad social que expone a toda empresa a relaciones y a sus naturales consecuencias en el marco de la sociedad, podría obviar factores muy relevantes para su respectivo estudio y mejor comprensión.

A pesar de lo anterior, hay que tener en consideración que no se trata de colocar el tema como si solo se tratara de posiciones extremas. Hay matices intermedios. Al respecto una posibilidad es la que ubica el encuentro entre empresa y sociedad a partir del bien o servicio como el **elemento mediador**¹. La sociedad, pero más concretamente las personas, tienen necesidades y las empresas ofrecen bienes y servicios que las intentan satisfacer. Esta relación está mediada tanto por el Estado como por el *mercado*. El Estado crea el marco en el que existen y se mueven las empresas, esto lo hace mediante leyes y políticas fundamentalmente.

En esta visión la empresa se sujeta irremediamente a cumplir mínimos impuestos a través de un marco legal y moral (usualmente no escrito pero igualmente efectivo²) con el fin de que le permitan funcionar y ofrecer los bienes y servicios que son el puente fundamental de contacto con la sociedad. Desde esta perspectiva hay tres actores a considerar: a) la empresa que pone a disposición de las personas y organizaciones sus bienes y servicios, b) las personas y organizaciones (la sociedad) que validan con su compra esos bienes y servicios y c) el Estado que provee el marco legal e institucional en el que opera la empresa. De cualquier manera tanto la aceptación de la sociedad como el permiso para funcionar que da el Estado depende de que esos bienes y servicios cumplan con condiciones mínimas que unos y otros ponen de acuerdo a sus intereses. Hay que agregar otro nivel de impacto que se deriva de este caso y del anterior, se trata del pago de impuestos

Otra perspectiva un poco más amplia, *estructural-sistémica*, va surgiendo en la medida que se progresa en la comprensión del funcionamiento empresarial como parte de un todo más amplio y complejo en interrelaciones. Esta visión enmarca la existencia y el funcionamiento de la empresa en una red de relaciones que la une irremediamente con el resto de la sociedad. Este modo de reconocer las empresas en general y, en consecuencia, a la empresa cooperativa en particular, es la que puede brindarnos vías de aproximación más adecuadas para estudiar un fenómeno como el que nos hemos planteado. Al respecto, la teoría de los stakeholders o grupos de interés, provee una visión más rica de la empresa como institución social. Desde esta perspectiva la empresa no solo tiene una relación hacia afuera por medio del bien o servicio que ofrece y a través de los impuestos que paga al Estado, sino que además ingresan al escenario otros actores, tanto internos como externos, conformándose un entramado de relaciones no solo más amplio sino también más complejo. Agregaríamos también, más cercano a la realidad que nutre y en la cual subsiste la empresa.

1. Esta sección se desarrolla con el aporte de las ideas propuestas en la ponencia titulada: "Responsabilidad social empresarial: elementos para su análisis". Presentada por el Dr. Jorge Arturo Chaves (Programa Le Bret, CEDI) para el Departamento de Justicia y Solidaridad del CELAM en el año 2007.

2. La imagen de una empresa es vital, puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso absoluto. De hecho, para una empresa cualquiera, la cuestión no queda reducida a si es "buena" o "mala" en sus prácticas y en los efectos derivados de estas. Cualquier empresa (a través de sus marcas específicamente) busca ser asociada a elementos positivos. Para lograr esto las empresas que disponen de los recursos, normalmente gastan mucho dinero en publicidad y en otras acciones encaminadas a generar ese posicionamiento "bueno" en la mente de sus públicos meta.

Esta teoría indica que los *stakeholders*³ o las *partes interesadas* se refiere a “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa”; esto según Richard Edward Freeman, citado por González (2007: 208). Por largo tiempo se pensó que la empresa y hasta la sociedad, estaban determinadas por la interacción –conflictiva- entre propietarios y trabajadores. Así al menos se pensaba a la empresa de capital conformada por esta ecuación de dos actores principales, la cual, posteriormente, se amplió a *directivos* hasta alcanzar una lista más larga que incluía a proveedores y competidores. Justamente es en este sentido que la teoría de los *stakeholder* o grupos de interés ofrece un aporte teórico importante, que hace posible entrar en diálogo y conocer mejor esta relación empresa – sociedad a partir de la comprensión en primera instancia de esta multiplicidad de actores involucrados. Algunos autores, como Adela Cortina, consideran que todos los afectados –directos o indirectos- por la actividad de una empresa son interlocutores válidos con intereses que merecen tenerse en cuenta en la toma de decisiones (1997: 29). Desde la perspectiva de la teoría de las *partes interesadas*, este es el conjunto de intereses que definen a la empresa contemporánea. Aunque la sola existencia de otros intereses no parece suficiente, se requiere además la construcción de diálogos con aquellos actores que afecta de una u otra manera la operación de la empresa (González, 2007: 209).

Hay rasgos que confieren a la sociedad elementos de novedad y cambio que resultan muy relevantes, incluso determinantes, para redefinir la relación empresa-sociedad así como el concepto mismo de empresa. El avance de la globalización ha hecho más compleja y, al mismo tiempo, más explícita la red de intereses y relaciones que definen lo esencial y el entorno de la empresa contemporánea. Podría pensarse que este nuevo campo de juego global vale sólo, o principalmente, para las empresas posicionadas internacionalmente; la experiencia va mostrando cómo, aun para las empresas ubicadas localmente, los movimientos que genera la globalización y sus manifestaciones concretas se escurren hasta niveles muy básicos de la geografía empresarial en los contextos nacionales. Los medios de interconexión son amplios y altamente cambiantes, al punto de encontrar dificultad para establecer límites permanentes entre lo global y lo local, por ejemplo.

Iniciativas desde el cooperativismo

Es natural que al cooperativismo por sus principios y valores le interese conocer acerca del impacto que genera en la sociedad. Es por esa razón que en 1995, como resultado del Congreso Mundial de la Alianza Cooperativa Internacional, “se tomó la decisión de investigar y crear una forma de medición del impacto social que las cooperativas tienen con sus grupos de influencia o asociados/as”. (Bravo, Vargas y Chacón, 2002: 29). Tal decisión se entiende como resultado de una preocupación explícita por conocer y

3. El artículo de Elsa González Esteban “La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social Corporativa” (Revista Veritas volumen II, n° 17, 2007) realiza un detallado recorrido por los aportes y desarrollo de esta teoría. La cual se desarrolla, en la forma que actualmente se conoce, con mayor fuerza durante la década de los ochenta del siglo XX.

dar cuenta de cómo la gestión de las cooperativas tiene efectos en el marco amplio de una sociedad. A pesar del acuerdo asumido, no fue sino hasta 1999 que se creó una metodología específica para este efecto, la cual se conoce con el nombre de *Balance Social Cooperativo*. Al día de hoy la representación regional de la Alianza Cooperativa Internacional (Cooperativas de las Américas) ofrece un proceso de certificación en esta materia.

Lo anterior permite afirmar que ha habido esfuerzos concretos desde el movimiento cooperativo internacional por dar una respuesta al tema del impacto del cooperativismo en la sociedad. Particularmente ha sido un esfuerzo encaminado a generar una herramienta de gestión que contrapesa la operación propiamente del negocio con la dimensión social que resulta inherente a las empresas cooperativas. Esta metodología parte de la medición, mediante indicadores generales y específicos⁴, de los siete principios cooperativos. Aunque otras entidades, incluso de alcance internacional, como la Organización Mundial del Trabajo (OIT), han propuesto un modelo de balance social que aplica a todo tipo de empresas, la especificidad y objetivos particulares de las cooperativas, parece justificar la creación de una versión que se adapte y recoja esas peculiaridades; de otro modo los resultados dirían poco o serían insuficientes en términos de los intereses propios del sector.

En Costa Rica, se sabe que algunas cooperativas aplican la herramienta del balance social, a pesar de ello no se conocen datos agregados sobre el uso general en el sector. Una rápida mirada hace pensar que se trata de una herramienta poco implementada. Lo anterior no anula que sí se encuentren iniciativas encaminadas a conocer el sector cooperativo, al menos a conocerlo en sus rasgos generales. Una gran iniciativa en este sentido es el Censo Cooperativo, que periódicamente se ha venido actualizando e implementando importantes mejoras metodológicas, con lo que se ha podido ir obteniendo datos más precisos. Como cualquier censo se trata de una fotografía, un instrumento que ofrece un cúmulo de información disponible para ser trabajada y utilizada de diferentes maneras por múltiples actores. Es un aporte que brinda la oportunidad de caracterizar, no sólo la composición de las cooperativas sino además la participación dentro del engranaje de la economía nacional.

De ninguna manera se pretende comparar el concepto de balance social cooperativo con el concepto de censo. Evidentemente se trata de instrumentos distintos tanto teórica como metodológicamente. Son, en todo caso, muestras de la búsqueda que desde el movimiento cooperativo -nacional e internacional- se ha hecho para conocer, caracterizar y finalmente develar el rol e impacto que tiene este sector para la sociedad.

4. Esto quiere decir que existen indicadores que aplican a todas las cooperativas y otro que son de aplicación particular, según cada caso. Se deja esta puerta abierta con la idea de favorecer la flexibilidad del instrumento.

El balance social y las cooperativas: algunos elementos particulares

Como se mencionó antes, el balance social es una herramienta de gestión que se utiliza para la evaluación de lo que se considera son los *aportes sociales* de una organización cooperativa; pero, al tratarse de una iniciativa unilateral a partir de criterios establecidos a priori –los principios cooperativos- cabe la posibilidad de que se pierda de vista otros aportes surgidos a partir de las dinámicas de relación cotidiana, que podrían incluso haberse normalizado de modo que pasen inadvertidas tanto para la cooperativa como para la comunidad. Por otra parte, por el tipo de perspectiva teórica que supone la utilización de este instrumento, es posible pasar inadvertidas formas y vías de impacto que no se sabe cómo nombrar o dónde ubicar, por lo que quedan anónimas y no llegan a considerarse formal y explícitamente. Por ello, la aplicación de una Balance Social, es de utilidad en el tanto se mide lo que anticipadamente se conoce pero, por lo que se decía antes, no permite la exploración y reconocimiento de las vías de impacto que escapen a la apertura del enfoque que implícitamente se utiliza. Si lo que se quiere es progresar en la obtención de una visión de conjunto del impacto de las cooperativas como un sector en sí mismo, puede resultar un instrumento con algunas restricciones. A pesar de ello, se debe reconocer que desde la ACI, uno de los objetivos era crear un instrumento estándar que permitiera agregar y comparar datos. Lo cierto es que su utilización, por lo menos en Costa Rica, no ha logrado efectos a ese importante nivel.

Por otra parte, se sabe que la creación y aplicación de un instrumento de este tipo es costoso y no en todos los casos resulta viable. Por ello, aunque el balance social aplica para todas las empresas cooperativas no en todas se lleva a cabo, esto no deja de ser una debilidad en cuanto a la posibilidad de ampliar y mejorar la calidad de la información derivada de la actividad de las empresas cooperativas. A pesar de ello, se debe distinguir entre el uso de la herramienta y las relaciones e impactos que las cooperativas generan, pues estos existen independientemente de que se aplique, o no, una edición determinada. Los impactos son el resultado de la operación habitual y del modo de relacionarse con el entorno de cualquier organización cooperativa.

El balance social cooperativo al utilizar como base los principios cooperativos como indicadores, logra plantear un instrumento que permite verificar la coherencia de la cooperativa frente a estos. Sin duda un propósito relevante pero, si se analiza la forma en que está enunciado cada uno de ellos, se verá que en realidad solo el séptimo⁵, *compromiso con la comunidad*, se refiere explícitamente a un componente externo. Podría pensarse que los otros seis, o algunos de ellos, puedan tener algún grado de relación indirecta con el entorno pero no es evidente que sea así. De manera que, podría resultar una vía con algunas limitaciones en este sentido, al menos desde la perspectiva de este trabajo. Además, al ser el balance social una herramienta de gestión que crea y aplica la misma cooperativa, lo que se determina es un conocimiento –una medición propiamente- sobre lo que esta pre-determinado como un elemento susceptible de ser

5. Se puede consultar en: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>

medido. Es así como, por su naturaleza y objetivos, tiene dificultades para captar aquello que se sale de los parámetros que presupone. Aunque esto es necesario hacerlo cuando se trabaja un instrumento de medición, el precio de ello podría radicar en omitir aquello que se sale de su rango de observación. En este sentido resulta una aplicación rígida.

Una ruta para el abordaje

Esta propuesta se plantea un trabajo exploratorio que pueda ser lo suficientemente flexible como para captar la riqueza de posibles vías y formas concretas de relación / impacto entre las cooperativas y la sociedad. Aun esta flexibilidad debe delimitarse, de manera que sea posible encuadrar y dirigir el foco de atención sobre el fenómeno en cuestión. Para lograr esto se busca conectar formas y vías de impacto de las cooperativas con dimensiones concretas del desarrollo humano: salud, educación e ingreso.

Esta ruta o forma de abordaje –el de las dimensiones del desarrollo humano- del impacto de las empresas cooperativas responde a propósitos muy particulares de esta propuesta, por lo que se tiene claro que las posibilidades de aproximación sobre este problema no podrían agotarse en ella. Lo que se busca es proponer otras posibilidades para proyectar una ruta de estudio que pueda ampliar la mirada y consecuentemente la comprensión de este fenómeno. Se sabe que el concepto mismo de desarrollo sigue siendo objeto de debate y lo ha sido por décadas, desde la posguerra⁶ (Chaves, 2007: 18-38) hasta la fecha. Pero, no es menester resolver esta discusión sino utilizar aquellos criterios más utilizados, que además poseen un importante grado de consenso. De manera que no corresponde resolver algún espacio de debate, por lo que el concepto de desarrollo que se toma como base es el del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo con alguna adaptación que más adelante se explicitará.

6. Para una referencia amplia respecto a la evolución del concepto de desarrollo, se puede consultar el trabajo realizado por Jorge Arturo Chaves, "Hacia un desarrollo humano integral" (2007).

La empresa como un sistema abierto

Nuestro punto de partida es el que nos permite tener una comprensión social de la empresa, es decir, la empresa como un organismo vivo que inevitablemente co-habita con otros de igual y de distinta naturaleza en un contexto que, a su vez, propicia las condiciones para complejas interrelaciones. En definitiva, se considera a la empresa como parte de un sistema más amplio, y a ella misma como un sistema abierto susceptible de ser afectado y afectar (González, 2007). Indistintamente de si se trata de una empresa de capital o de una empresa cooperativa o de otro tipo, esta condición es compartida entre ellas y con muchas otras formas de organización social, política y cultural.

A pesar de lo anterior, no sólo se trata de muchas empresas, organizaciones de todo tipo y hasta el Estado compartiendo un gran espacio común. Además de ello, también hay que considerar relaciones (e impactos derivados) de ida y vuelta. El entramado puede resultar tanto más complejo como se descienda en un análisis de las posibilidades de relación que tiene una sola empresa con el público al que dirige sus productos, con el público que recibe los impactos de su actividad productiva, con el Estado al que paga impuesto o con el Estado como regulador a través de múltiples instituciones, etc. En síntesis, la empresa, cualquiera que sea, afecta y es afectada. A pesar de que aceptamos lo anterior como algo cierto, también lo es que se trata de una referencia muy genérica que aplica para todas las empresas, esto no anula que haya matices de una empresa a otra o entre sectores de la economía. Por ahora solo se quisiera dejar evidencia de que se reconoce una condición general que comparten las empresas, también las empresas cooperativas en cuanto al modo en que co-habitan en la sociedad.

Es muy relevante que podamos explicitar esta condición que comparten las empresas y en general las organizaciones en una sociedad. Tal reconocimiento no se refiere a un acto formal solamente, todo lo contrario, en este caso se trata de un *acto sustantivo* que determina la propuesta de este trabajo. Al reconocer que las empresas cooperativas son también sistemas abiertos reconocemos que las posibilidades de impacto que estas pueden tener son amplias por lo que, en estas condiciones, un estudio que intente dar cuenta de las formas y vías en que esta relación se desarrolla cobra sentido. Por otro lado, el tipo de composición social y en muchos casos específicamente comunitaria que tienen las cooperativas, sugiere un potencial de interacción más amplio y quizás con mayor arraigo a partir de quiénes organizan e integran estos proyectos productivos. Para Luis Razeto, importante teórico de la llamada Economía Solidaria o de Solidaridad, los intereses que prevalecen en una empresa son los del grupo que la organiza, subordinando los otros intereses que pudieran estar involucrados (1990: 45-48)⁷.

7. Sobre el tema de la organización de los factores productivos y el potencial de organizativo de estos, Razeto amplía en varias de sus obras, en este caso mencionamos la distinción que hace en “Las empresas alternativas” pero no es esta la única obra en la que desarrolla este aspecto. También lo hace, por ejemplo, en “Economía Solidaria: realidad, teoría y proyecto” (Ediciones UVirtual.net, 2007).).

Al reconocer que una empresa de capital se organiza a partir de quienes aportan este factor productivo, es natural que los intereses de los propietarios prevalezcan, según la visión razetiana. Pero en el caso de las empresas cooperativas cuya organización se hace a partir de un grupo de personas, que puede ir desde doce –en el caso costarricense– hasta cientos de ellas, supone una conformación de intereses no solo más compleja sino necesariamente más democrática. Al tratarse, como en efecto lo es en la práctica, de empresas conformadas por asociados geográficamente muy localizados, es natural que estos expresen y trasladen sus intereses y preocupaciones comunitarias a la cooperativa. De este modo en la cooperativa convergen también intereses comunitarios que al corresponder a una constitución plural y más amplia que la propia de una empresa de capital se tiene un escenario más representativo de la o las comunidades que conforman el espacio más próximo.

La empresa cooperativa como un sujeto social particular

Una vez que se ha expuesto que la empresa, y como hemos insistido, también la empresa cooperativa, tiene un carácter eminentemente social, quisiéramos aclarar en qué sentido es posible estudiar las acciones de las organizaciones cooperativas. Este punto resulta necesario en el tanto es útil para reconocer que las organizaciones que llamamos empresas, son más que los individuos o la suma de ellos (Cortina, 1997: 24-25), es decir, cada empresa es un sujeto que es posible reconocer como tal dentro del universo de actores presentes en una sociedad, más allá de las personas que la puedan representar en un momento determinado. Más aún, “cualquier entidad cuyas decisiones tengan consecuencias sociales debe asumir su responsabilidad social y pública particular” (Cortina, 1997: 25). De esta manera se integran dos elementos esenciales para poder comprender la construcción de la empresa como sujeto social: primero, la existencia de la empresa como unidad más allá de las personas que la integran y, segundo, la responsabilidad que esta tiene ante la sociedad, ante la cual debe responder por sus acciones.

Antes de continuar es necesario ser más precisos e indicar en qué sentido se dice que la empresa es una unidad “más allá de las personas que la integran”. Las personas importan tanto en el manejo y diseño estratégico de una empresa como en la operación diaria, en el día a día de quienes le dan vida a una organización se define la calidad de esta. Pero, el sentido en el que se hace referencia, es aquel que comprende a la empresa como una unidad particular con identidad propia, la cual es perfectamente reconocible para todos los efectos en el marco del espacio nacional o transnacional en el que se desarrolle. Hay que considerar que la deslocalización de procesos productivos subcontratados o la deslocalización de una misma empresa en pequeñas partes por el mundo podrían hacer confusa esta distinción. De esta manera se crean límites y algunas dificultades para establecer responsabilidades sobre todo legales pero, incluso en esos casos, el aspecto

ético puede resultar como una restricción transnacional que ejercen quienes consumen productos o servicios de una empresa que se asocia, en algún punto de su cadena de valor, con prácticas ambientales o sociales reprobables. El caso es que, cualquiera que sea la situación, una empresa es una entidad concreta que toma decisiones como tal, estas tienen impactos en uno o en muchos países y lo que la sociedad percibe es la acción de *esa entidad*, más allá de un gerente o de unos socios (usualmente perdidos en la inmensidad de los mercados de acciones).

Esa capacidad de ser sujetos reconocibles socialmente desde luego incluye las cooperativas; a pesar de ello, resulta también necesario preguntarnos si hay elementos que pudieran, además de reconocerlas como sujetos capaces de decisión y acción en el marco de una sociedad, ubicarlas como sujetos con algunos rasgos particulares en el universo de los múltiples tipos de empresas existentes. De alguna manera más o menos precisa, ¿es posible afirmar que las empresas cooperativas comportan una forma especial de ser empresa que las configura y distingue como sujetos únicos en ese universo de empresas? Tendríamos que decir que sí, aunque también corresponde especificar un poco más cuáles características serían las más relevantes que le atribuyen esa calidad de sujeto particular a las empresa cooperativa.

La Alianza Cooperativa Internacional utiliza la siguiente definición de cooperativa:

“Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.” (Declaración de Identidad Cooperativa adoptada por la II Asamblea General de la ACI, 1995, Manchester).⁸

Una cooperativa se crea cuando un grupo de personas decide unirse y desde sus capacidades y recursos resuelven buscar una solución colectiva a las necesidades y aspiraciones que comparten. La fuerza que tiene *lo colectivo* en el origen mismo de un proyecto de este tipo ya habla de una empresa con rasgos especiales, referidos a las personas como dinamizadores y creadores de un nuevo sujeto colectivo en la sociedad. Al referirse a lo colectivo se hace en dos sentidos: el primero respecto a una necesidad-problema o situación que es compartida por varias personas y, segundo, a la decisión de buscar una solución por medio de la organización de esas personas en un proyecto colectivo. Estos dos rasgos resultan muy elementales, muy propios de la génesis de un proyecto cooperativo. Lo colectivo marcará también la gestión y por tanto el desarrollo de la cooperativa como unidad económica y social. Esta cualidad marca el modo de tomar decisiones y crea un carácter distinto al de una empresa basada en el capital, en la cual la tenencia y disposición del capital determina el modo de tomar decisiones así como el reparto de los beneficios de la actividad económica.

8. Consultado en: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>, el día 16 de abril de 2015.

La cooperativa se constituye en un sujeto social y económico a partir de la acción organizada de un grupo de personas, incluso ofrece la posibilidad de formas de aportación de capital más allá de la disponibilidad de dinero, lo cual resulta en vías de inclusión más amplias que las presentes en una empresa basada en el capital exclusivamente⁹. Es por esta razón que, en principio, al hablar de una cooperativa hablamos de un tipo de empresa que se crea por medios sustancialmente distintos a los de otros tipos de empresas. Estos medios las dotan de un carácter particular y, además, de unas condiciones propicias para entenderse a sí mismas como parte de un todo más amplio. Cuando se ve que una sola cooperativa es capaz de juntar a más de cien productores, que para buscar una vía de salida comercial a sus productos crean o se unen a un proyecto colectivo, se empieza a comprender que el potencial de inclusión económica y social que tienen este tipo de organizaciones es alto. En muchos casos las cooperativas existen como el único medio en que productores, especialmente pequeños, pueden hacer viable su actividad económica, más aun en las actuales condiciones de globalización de los mercados. Cada cooperativa no solo se configura como un sujeto social y económico en sí mismo, como cualquier empresa, sino que en su conjunto al observar algunas cualidades de cómo se crean, cómo se gestionan y de las necesidades a las que responden, se pueden identificar rasgos que aunque no operan automáticamente sí crean unas condiciones que predisponen a un tipo de relación con la sociedad que va más allá de los criterios de generación de empleo, por ejemplo. Presenciamos, por tanto, un sujeto social como tal, capaz de actuaciones sociales y económicas que impactan en sus entornos; un sujeto social que además, como se dijo antes, es particular en el universo de las posibles formas de empresa que existen.

Una relación con múltiples expresiones

Es bastante usual que lo primero que viene a la mente cuando se habla del aporte social de una empresa a la sociedad es la generación de empleo. En parte se entiende debido a que asociado al empleo subyace la idea de la generación de ingresos como requisito para una vida con menos limitaciones y, consecuentemente, con mayores oportunidades. Esta visión se ha logrado ir superando, en buena medida gracias al aporte de teóricos como Amartya Sen, que han fundamentado una perspectiva que considera otros elementos¹⁰ además del ingreso como condiciones necesarias para el desarrollo humano. De ahí que desde 1990 el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo creó, con el fin de competir con el criterio agregado de la renta nacional (PIB) como un indicador suficiente de las condiciones de vida de las personas (Sen, 2000: 381-382), el Índice de Desarrollo Humano, precisamente para agregar otras variables además del ingreso. Sobre esto volveremos más adelante. Por ahora lo que más interesa, es dejar constancia de que aun siendo el empleo, y el ingreso por derivación, una variable importante, se

9. Al respecto de otras posibilidades de aportación de capital no monetarias puede verse los artículos 99, 105 y 110 de la Ley General de Asociaciones Cooperativas.

10. Al respecto puede verse el amplio trabajo de Amartya Sen, entre otros el desarrollado en el libro "Development as freedom" traducido al castellano como "Desarrollo y libertad", Editorial Planeta, 1998.

vuelve insuficiente no solo para referirse apropiadamente a las condiciones de vida de las personas sino también para comprender y valorar con un criterio más amplio los impactos de las empresas cooperativas en la sociedad.

Siendo que el empleo, como criterio de valoración del impacto posee algunas limitaciones si se contrasta con la perspectiva de desarrollo humano y que además se tiene a la empresa como un sujeto con roles y responsabilidades frente a la sociedad que además se comporta como un sistema abierto: capaz de afectar y ser afectado, se va abriendo la posibilidad, y quizás la necesidad también, de fijarse en la multiplicidad de posibles impactos que una empresa cooperativa puede tener en su entorno. Esta mirada más amplia se hace necesaria para conocer toda o la mayor cantidad posible de esos impactos que son propios de sistemas abiertos, muy susceptibles a una dinámica de influencia que es mutua y altamente compleja. Como consecuencia de estas cualidades y del tipo de relación que se deriva, resulta natural cuestionarse respecto a vías y formas de relación más allá de las que habitualmente se hayan considerado, no solo porque sean las más comúnmente aceptadas sino porque el tipo de mirada en sí misma tiene de suyo limitaciones originadas en los presupuestos teóricos –implícitos o explícitos- utilizados.

No solo se trata de que un sistema abierto posea la cualidad de ser un agente altamente capaz de relacionarse por múltiples vías con su entorno, también se requiere hacer esas vías reconocibles. Dado que se ha procurado comprender a la empresa cooperativa como un sistema con estas características y además como un sujeto particular dentro del universo de formas empresariales posibles, es que se puede dar el paso para que desde una mirada amplia sea posible recoger parte de la complejidad relacional que existe entre la empresa cooperativa específicamente y su entorno. Estas formas y vías de impacto podrían estar establecidas de manera formal en el horizonte estratégico que se haya trazado la organización cooperativa, aunque podrían no estarlo y ser producto de su dinámica cotidiana asociada a su modo de operación habitual; o bien, podría ser una combinación de ambas. En resumen, la empresa cooperativa se ve como un actor generador de múltiples formas de incidencia tanto por sus características generales – empresariales- como específicamente cooperativas.

El concepto de desarrollo humano como puente para el análisis

En la procura de encontrar el instrumental teórico que permita hacer reconocibles las vías de impacto de las empresas cooperativas en sus entornos, queda pendiente explicitar la perspectiva teórica que permitirá este objetivo primordial. Para lograr esto, como se ha venido proponiendo, el solo argumento de la generación de empleos, resulta insuficiente. El empleo, como se acotaba anteriormente, se tiende a relacionar comúnmente con una fuente de generación de ingresos para la persona. En efecto lo es, pero “el ingreso no es la suma total de la vida humana” (PNUD, 1990: 31). Si se pensara

que para la empresa cooperativa este es el único o mejor impacto que puede tener, se está reduciendo doblemente la percepción sobre este fenómeno. Primero, porque se olvidaría que como sistema abierto que es y como sujeto de particulares características (organización de carácter asociativo) crea en su interacción cotidiana con el entorno otras tantas formas de impacto; y segundo, porque si el ingreso, como apunta el PNUD, no es la suma de la vida humana, se acepta que hay otras dimensiones también muy importantes asociadas al desarrollo humano de las personas.

Se requiere, por tanto, una perspectiva que permita simultáneamente dos cosas: facilitar una mirada más allá de los usuales parámetros de lectura que se hacen sobre las empresas cooperativas (empleo e ingreso, especialmente); la segunda, derivada de la primera, radica en que a pesar de “ampliar” la mirada sobre el fenómeno, ofrezca la posibilidad de concretar claramente en aspectos identificables de la realidad. En este caso hablamos de las dimensiones del desarrollo incluidas en el Índice de Desarrollo Humano, con algún agregado *ad-hoc* para propiciar una mejor adaptación.

La primera oración del capítulo 1 del Informe sobre Desarrollo Humano de 1990 es elocuente en función de lo que se mencionaba en el párrafo anterior: “La riqueza de un país está en su gente.” Luego continúa: “El objetivo básico del desarrollo es crear un ambiente propicio para que los seres humanos disfruten de una vida prolongada, saludable y creativa. Esta puede parecer una verdad obvia, aunque con frecuencia se olvida debido a la preocupación inmediata de acumular bienes de consumo y riqueza financiera.” (PNUD, 1990: 31). En esta perspectiva hay un punto de partida evidente: la persona, y más propiamente, las condiciones que propician que esta tenga una vida con ciertas condiciones básicas necesarias para que esta se desarrolle plenamente. Esto es lo fundamental, que cualquier parámetro de desarrollo sea efectivamente referido a las condiciones de vida de las personas. Como bien decía la cita anterior, parece obvio, pero aun hoy, 25 años después de esta publicación, no siempre resulta tan evidente. Esta perspectiva introduce una forma de comprender el desarrollo humano más allá de una sola variable, lo cual nos parece por una parte acertado en términos analíticos y, además, muy conveniente para valorar el aporte de las cooperativas en sus entornos y concretamente la vida de las personas afectadas en este.

Claramente no se trata de excluir el criterio del ingreso ni del análisis ni de su relevancia práctica en la vida de una sociedad y concretamente de la vida de las personas. Pero, ¿cuáles son esos otros elementos que pueden ser incluidos además del ingreso? Para esto puede verse cómo, concretamente desde la visión del PNUD, se define el desarrollo humano:

“ El desarrollo humano es un proceso en el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son una vida prolongada y saludable, acceso a la educación y el disfrute de una vida decente.” (1990: 33)

El mismo Informe reconoce que algunas posiciones ven en el ingreso un sustituto de las otras oportunidades. También corrige para indicar por qué tal línea es solo parcialmente cierta –en cuyo caso una generalización pasaría a generar un error analítico con serias consecuencias prácticas, sobre todo en la toma de decisiones. El ingreso es un medio no un fin, con él es posible comprar alimentos o armas, por lo que el “bienestar de una sociedad depende del uso que se da al ingreso, no del nivel de ingreso mismo” (PNUD, 1990: 33). Tanto este informe del PNUD como Amartya Sen (2000), en un trabajo posterior -10 años más tarde-, han alcanzado conclusiones bastante contundentes respecto a que países con menores niveles de renta han logrado mejores niveles de desarrollo humano que sus pares con rentas más altas. Existen varios tipos de otras oportunidades que son relevantes de considerar en términos del desarrollo humano: la libertad política, económica y social, la posibilidad de ser creativo y productivo, así como la garantía de los derechos humanos y el respeto a sí mismo (PNUD, 1990: 34). La propuesta lanzada desde 1990 por el PNUD considera tres que son esenciales, no solo en sí mismas sino como condición para otras: “*disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente.*” (Ibíd.).

Estos tres tipos de oportunidades para los efectos de este trabajo se convierten en categorías de análisis que servirán de indicadores del tipo de presencia que se busca identificar empíricamente: impacto de las cooperativas en la vida de las personas. Más adelante se harán algunas precisiones al respecto de cómo se las entenderá para efectos prácticos. Pero, además de estas, **se propone una cuarta categoría** que aun siendo muy amplia ayuda a configurar el panorama de influencia de las cooperativas en la vida de sus entornos. Se trata de *los bienes y servicios públicos*. Se sabe que podría resultar un concepto muy amplio o ambiguo pero procederemos a delimitarlo y, además, a señalar la importancia de recurrir a esta categoría en el marco de un estudio como el que se propone. Comenzando por lo segundo, creemos que este tipo de bienes y servicios tienen un potencial de impacto que fácilmente puede alcanzar a cientos o miles de personas y hasta millones, dependiendo del contexto al que se haga referencia. Por otra parte se trata de bienes y servicios muy asociados a condiciones básicas de vida, cuya naturaleza “pública” precisamente hace que de manera privada no sean de acceso viable para toda o una parte importante de la población. Regularmente quienes no tienen otras alternativas a estos bienes o servicios son las personas más vulnerables de una sociedad, las que viven mayor limitación material. Para Amartya Sen, las capacidades de eficiencia del mercado tienen serias limitaciones cuando de “bienes públicos” se trata (2000: 161). Y continúa: “en realidad algunos de los bienes que más contribuyen a las capacidades humanas pueden ser difíciles de vender exclusivamente a una persona cada vez. Es el caso de los llamados bienes públicos, que no son consumidos por separado sino *conjuntamente* por todos los individuos” (Ibíd.). Por un lado hay una relación que se vislumbra entre bienes públicos y condiciones idóneas para el desarrollo humano –al menos parcialmente-;

por otro, la consideración de que el cooperativismo es un instrumento promotor del desarrollo (Huaylupo, 2007: 78) sugiere que hay, al menos, una potencial relación que vale la pena plantearse para verificar sus formas y comportamiento.

En qué sentido se utilizarán las dimensiones del desarrollo humano propuestas

Antes de entrar a detallar en qué sentido se utilizarán propiamente estas cuatro categorías propuestas, se quisiera explicitar una forma de comprenderlas, no como elementos aislados sino como elementos dinámicamente relacionados. Esta interrelación entre las *oportunidades* vinculadas al desarrollo humano es fundamentalmente empírica y es descrita con un sentido muy claro por parte de Sen (2000: 21. 59-61). Por ejemplo, este autor relaciona servicios como la educación y la sanidad pública y el desarrollo de una prensa libre con la reducción de la tasas de mortalidad; a su vez las tasas de natalidad se pueden reducir reforzando la educación básica, especialmente en las mujeres (Ibíd.: 60). En nuestro caso particular, una mejor educación básica se asocia a mejores oportunidades de empleo, que es lo más evidente. Pero, además, un mayor nivel de educación puede incidir en la valoración de hábitos de vida más saludables, tanto de actividad física como de alimentación que a su vez pueden generar un mejor estado de salud. Las interconexiones son amplias así como el modo complementario de relación entre estas dimensiones.

● Disfrutar de una vida prolongada y saludable

Esta oportunidad resulta clave dentro de la perspectiva de desarrollo humano, sin lugar a dudas es una condición que de realizarse satisfactoriamente abre la puerta hacia otras formas de realización. La vida, en sí misma, es una condición primera. Pero, también importan las condiciones en que físicamente esa vida se desarrolla, de ello depende que la persona pueda incluirse satisfactoriamente en otros ámbitos de la vida que son fundamentales, como la oportunidad de aprender y realizar alguna actividad productiva. Se ha querido incluir este elemento como parte del conjunto de criterios mínimos que el PNUD incluyó en su propuesta para la construcción del IDH. La referencia a salud, como en los otros casos, no se hará buscando indicadores específicos a priori, sino captando desde las generalidades aquellas vías de impacto que se crean a partir de la actividad de la cooperativa o bien, desde programas o actividades específicas. Es natural pensar que una cooperativa cuya actividad primaria sea la producción y comercialización de pan, por ejemplo, irradie impactos en lo que es propio de su quehacer productivo. Pero, dada la experiencia, la actividad de una cooperativa con facilidad trasciende de lo estrictamente productivo precisamente por su arraigo y natural vinculación social. De ahí que, en lo que respecta a salud propiamente, se considerará cualquier aporte que pueda ser vinculado con la atención de alguna situación relacionada a la salud de las personas de manera directa o bien, a las condiciones sanitarias asociadas a una condición de salud.

En resumen, la dimensión a valorar será **salud**. Y se hará considerando aspectos generales asociados a esta condición humana, incluyendo aquellos no directamente relacionados con las personas pero sí con los entornos en que estas desarrollan la vida y puedan estar directa o indirectamente asociadas a condiciones generales de salud de las personas. Para los efectos nuestros no tendría sentido aplicar el indicador del IDH: esperanza de vida al nacer, por una razón metodológica y quizás hasta lógica, esta variable se realiza gracias al aporte de múltiples causas que muy poco tienen que ver con una cooperativa o con el cooperativismo. Claro que para una persona vinculada al cooperativismo su vida podría verse prolongada gracias a los beneficios que obtiene de formar de parte de su cooperativa, pero tal situación no es válida para el conjunto de la población nacional o regional que está considerada en la construcción de un dato de esta naturaleza. La complejidad de determinar el aporte específico a la construcción de un indicador tan complejo excede las posibilidades metodológicas disponibles para establecer científicamente ese tipo de correlaciones, por lo menos en el marco del presente estudio.

● Adquirir conocimientos

Se trata de una *oportunidad* que con cierta facilidad conecta con otras, como la laboral por ejemplo. Pero, en realidad, también afecta aspectos muy diversos de la vida. Una persona con mayores oportunidades para adquirir conocimientos también tendrá mejores herramientas para gestionar su vida mediante decisiones mejores ante múltiples situaciones; así también tendrá mejores y mayores posibilidades de afectar a terceros, empezando por su propio círculo familiar. Por otra parte, adquirir *conocimientos* nos parece una forma muy adecuada de enunciar nuestra propia dimensión a valorar empíricamente, ya que es amplia y no se reduce a niveles alcanzados en el sistema formal de educación o a mínimos de alfabetización. La adquisición de conocimientos creemos que puede estar asociada a procesos tanto formales (sistema educativo) como de otro tipo, que en conjunto hacen que una persona sea más productiva y tenga finalmente más oportunidades, así como un marco más amplio para enriquecer su vida en general.

Esta dimensión será utilizada de manera que permita identificar cualquier acción de las cooperativas que vaya encauzada a crear, mejorar o potenciar cualquier proceso que suponga la adquisición de conocimientos en las personas o, en su defecto, la mejora de las condiciones (infraestructura, becas, etc.) asociadas con este proceso cognitivo. Finalmente, aun cuando el resultado de ser productivo sea quizás el más evidente que puede generar la adquisición de conocimientos, habría que comprender que hay también temáticas más amplias asociadas a otros campos de la vida familiar, social y hasta afectiva que pueden ser considerados. La suma y la integración de las diversas dimensiones de la vida de una persona son susceptibles también de ser mejorados mediante estos procesos.

● Tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente

El concepto recursos puede ser en efecto muy amplio y su respectiva verificación empírica requeriría una serie de indicadores que podrían incluir tanto “el acceso a la tierra, el crédito, el ingreso y otros recursos” (PNUD, 1990: 36-37). En nuestro caso, y dada la naturaleza del fenómeno que se busca estudiar, no es de esperar que una cooperativa afecte todos los niveles de posibilidades de generación de recursos en una comunidad o una región o un país. Tal alcance resulta excesivo. A pesar de ello, sí que resulta posible para una cooperativa, por su arraigo social y naturaleza productiva, propiciar en su entorno particular diferentes formas de **generar ingresos** a terceros y, por supuesto, a personas directamente vinculadas a la organización. Sobre esta última posibilidad quisiéramos poner el acento de la observación.

Resulta importante no solo verificar los aspectos de generación de ingreso propiamente, también es relevante evidenciar aquellos relacionados con la creación de condiciones asociadas, a su vez, a la generación de este recurso. Puede tratarse de formas de aporte diverso, directo o indirecto. Al respecto también se quisiera considerar aquellas formas de impacto que afectan, en general, la economía de las familias, aunque no se traten de formas vinculadas a la generación de ingresos sino al aporte de ingresos propiamente. Cierta tipo de transferencias de recursos (en efectivo o en especie) generalmente tienen el propósito de apoyar un aspecto en particular, por ejemplo educación. Evidentemente es una ayuda para realizar el propósito último: que la persona estudie. Pero, a su vez, implica que la familia no tendrá que trasladar recursos para cubrir este aspecto y lo podrá dedicar a otros gastos sin afectar, o afectando menos, las condiciones que le permiten tener una *vida decente*.

● Bienes y servicios públicos¹¹

Apoyados en el carácter y arraigo social de las empresas cooperativas es posible visualizar en ellas un carácter en el que lo público puede estar representado más naturalmente. Lo anterior porque, al tratarse de organizaciones con una composición compleja y democrática de los intereses de sus participantes, abre discusiones a su interior en donde con más facilidad el interés público logra abrirse un espacio. Por otra parte, como ya se señalaba antes, existen oportunidades sociales que solo pueden ser resueltas mediante bienes y servicios públicos, pues para ser viables no podrían ser consumidos de manera privada, y en cuyo caso de que tal cosa fuera posible, las limitaciones materiales de amplios sectores los excluirían. Esto último afecta, decididamente, las condiciones de vida de las personas.

11. Cuando hablamos de bienes y servicios públicos se hace referencia a los medios y acciones que responden a una problemática de carácter público, es decir, un conjunto de necesidades compartidas por un colectivo. La aclaración se hace para no confundir con el término familiar de “servicios públicos” como sinónimo de suministro de agua o electricidad, ya que en el contexto de este estudio se trata de una categoría que hace referencia a servicios más amplios, que buscan resolver diversidad de necesidades experimentadas por las poblaciones.

El acceso a los bienes y servicios públicos en principio es una forma de construir mejores condiciones generales de vida, relacionadas a las diferentes dimensiones del desarrollo humano que están en consideración en esta propuesta. Estos bienes y servicios pueden funcionar como vehículos potenciadores del desarrollo humano, a partir de ello es que se ha considerado incluir como otra forma de *oportunidad* sobre la que las empresas cooperativas tienen algún grado de incidencia vinculada a las condiciones de vida de las personas. Se van a tomar como impacto todas aquellas formas o vías en las que las cooperativas producto de su actividad o acciones explícitas apoyan, potencian y les permite una articulación con la prestación de un servicio o bien público. Este bien o servicio se considerará público sin importar su origen (sea una prestación del Estado o de un tercero) siempre que sea evidente que su disfrute y razón de ser es la de afectar las condiciones generales de la población.

Zona de influencia primaria de las cooperativas

Queda pendiente delimitar un aspecto analítico sin el cual no sería posible indagar adecuada y ordenadamente el fenómeno que nos ocupa. El impacto de las cooperativas puede ser de mayor o menor alcance, dependiendo de sus características objetivas; pero el conocimiento de ese impacto depende en gran medida de la vía de abordaje que se utilice para verificar su alcance. Por ejemplo, una cooperativa tan grande como Coopelesca, R.L. tiene un alcance prácticamente equivalente a toda la Zona Norte, tanto por su composición asociativa como por la cobertura del servicio que ofrece. Sin embargo (desde otro punto de vista), otras cooperativas aun siendo más pequeñas, pueden tener un alcance geográfico más amplio –incluso internacional– si se considera como criterio de estimación del impacto los mercados a los que llegan con sus productos o servicios. Sin delimitar de previo, cualquier estimación sería confusa.

Por lo anterior se debe buscar una característica que permita partir de un panorama relativamente similar entre los casos, procurando que esa área de influencia no exceda una zona geográfica determinada y razonablemente bajo los mismos criterios para todas las cooperativas estudiadas. De este modo, el concepto de zona primaria de influencia lo definimos en relación a condiciones de viabilidad también práctica, de acuerdo con el tipo de estudio planteado y a las características del conjunto de casos a estudiar. Es así como establecemos la definición de este concepto conforme a la procedencia de los asociados de las cooperativas y las comunidades que estos representan, en donde los impactos producidos por las cooperativas pueden percibirse. Esta área puede extenderse, por razones de la misma interacción regional, al total de la llamada zona norte (si se toma en cuenta los 11 casos de estudio en conjunto), y a las respectivas comunidades si considera caso por caso. En lo fundamental, los impactos se consideran en función de la composición geográfica de la base asociativa considerando, las relaciones de esta con sus respectivas comunidades.

SEGUNDA PARTE

ELEMENTOS DE CONTEXTO Y
APORTES DESDE EL ESTUDIO DE
ONCE EMPRESAS COOPERATIVAS
DE LA ZONA NORTE

Aspectos generales de la investigación

El estudio de las empresas de la economía social supone el uso de herramientas conceptuales diversas y un enfoque interdisciplinario que permita captar la complejidad del fenómeno, que por un lado tiene que ver con lo técnico-empresarial y, por otro lado, con la ciencia social y la asociatividad.

Esta investigación, tal y como se indicó en los apartados anteriores, busca dar cuenta del valor de la relación entre las cooperativas y la sociedad, cosa que no siempre es evidente para la mayoría de las personas y que aún a las poblaciones directamente vinculadas al cooperativismo, se les escapa por falta de un marco conceptual que posicione en el imaginario el papel de este tipo de empresa. Para ello, se ha optado por realizar una investigación que recoja de fuente primaria las experiencias generadas de la práctica cotidiana de un grupo diverso de cooperativas, para vincularlas con una reflexión sobre el desarrollo humano, de manera que de la observación de la praxis se obtenga conocimiento de valor teórico para una mejor comprensión del modelo cooperativo a un nivel sistémico.

Una primera reacción, sustentada principalmente en el modo de entender los impactos generados por las cooperativas en función de indicadores como el empleo generado o bien los ingresos percibidos, podría orientar una investigación de este tipo a estudiar las cooperativas con mayor tamaño. No obstante, el IV Censo Nacional Cooperativo evidencia que en Costa Rica, el 46% de las cooperativas son muy pequeñas o pequeñas empresas, en función de su número de trabajadores. No sólo este panorama nos obliga a estudiar las cooperativas indistintamente de su tamaño, para entender su relación con la sociedad, sino que además el enfoque planteado para este estudio reta a superar la visión conservadora o incluso reducida de entender esas relaciones solamente mediante indicadores tradicionales como el ingreso o el número de puestos de trabajo que se generan.

Adicionalmente, como ya se dijo antes, la capacidad de una empresa de impactar su entorno, está condicionada por aspectos históricos; es decir las condiciones materiales, legales, políticas y culturales (en general sociales) en un periodo determinado. Por esta razón se decidió enfocar la investigación en un contexto regional, considerando primeramente que este estudio no busca una recopilación exhaustiva de lo que hemos llamado *roles sociales* ejercidos por todas las cooperativas, pues es claro que la realidad histórica de cada cooperativa nos expone a un universo amplio de manifestaciones, sino que busca más bien abrir camino en una manera diferente de cómo evidenciar esas formas que tienen las cooperativas de impactar en su entorno. De todas maneras, el objetivo desde un inicio es dejar abierta la posibilidad de utilizar los conocimientos aquí obtenidos para replicar ejercicios similares en otras regiones del país e incluso en otros países.

De esta manera, se escogió un grupo de 10 cooperativas de la Zona Norte del país, de diferentes tamaños, modelos y actividades productivas, para realizar el estudio mediante la aplicación de un instrumento construido a partir de una fuerte reflexión de las aristas del desarrollo humano y los puntos de entronque de ellas con elementos característicos de las empresas cooperativas. El instrumento generado, fue aplicado mediante entrevistas a profundidad realizadas a los gerentes, gerentas o presidentes de los consejos de administración de las cooperativas seleccionadas. En los párrafos siguientes ahondaremos por qué se escogió la zona norte como el universo para la realización de la investigación.

Finalmente, dado que en la región de estudio se cuenta con la presencia de una unión de cooperativas que evidencia un importante rol para el cooperativismo de la región (y otras), se decidió incluir este organismo en la población de estudio; aunque como organismo de integración que es, opera naturalmente diferente a una cooperativa de base. Así, fueron once el total de casos estudiados.

Características del Entorno Local de la Zona Norte

La zona norte del país, para efectos de la presente investigación, constituye el espacio geográfico donde se focaliza el estudio, por considerarla una zona representativa para un estudio que pretende un entendimiento sobre la dinámica cooperativa respecto de su entorno. Asumimos en este informe el término “zona norte” como el equivalente a la Región Huetar Norte, según los criterios de regionalización de MIDEPLAN. De acuerdo con el IFAM (2003), una región constituye el resultado de una forma específica de desarrollo económico, social y político, basado en diversas relaciones y procesos históricos sobre un territorio determinado.

Precisamente por este concepto interesa caracterizar a la zona norte como espacio de interés para un grupo de cooperativas que se ha planteado estudiar en esta investigación. De acuerdo con la información suministrada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), al año 2011 la zona norte contaba con una población de poco más de 354 mil habitantes.

Un estudio enmarcado en el Decimotavo Informe del Estado de la Nación presenta datos de interés respecto al nivel de desarrollo de los cantones del país. El mismo analiza el Índice de Desarrollo Humano Cantonal¹² del 2011 que se calcula considerando tres componentes: salud, educación e ingresos. Del análisis del IDHc se desprende que de los 10 cantones con niveles más altos de desarrollo humano cantonal, cuatro se ubican en la provincia de San José y seis en Heredia. Los cantones con menores niveles de desarrollo son Matina, Talamanca y Alajuelita (Matarrita, 2012). Los cantones de la zona norte del país se encuentran en los niveles medio alto y medio bajo en función del IDHc.

12. Este índice es desarrollado por el PNUD y se ha aplicado en Costa Rica con la colaboración de la Universidad de Costa Rica.

El autor también incorpora en su estudio el índice de competitividad cantonal (ICC)¹³, donde el cantón de San Carlos, a propósito de la zona norte, destaca por presentar un nivel alto de competitividad. De la misma manera, destaca también este cantón por ser uno de los cantones con mayor número de empresas en el país. Es, no obstante, un cantón tendiente a la actividad agrícola debido a la presencia de muchas tierras fértiles. Los otros cantones de la zona norte, por el contrario muestran niveles bajos de competitividad según el ICC. Los cantones de la zona norte se ubican todos en zonas de índice bajo de exportación excepto por el cantón de San Carlos.

Es importante aclarar en este punto que si bien es cierto este estudio contempla la zona norte como región y que por lo tanto abarca varios cantones, el cantón de San Carlos concentra gran parte del análisis aquí realizado debido a que es donde se concentra la mayor parte de la actividad económica de la región, así como cerca del 48% de la población total de la zona y el 34% de su territorio. La ponencia citada antes hace una mención particular en el tema del desarrollo territorial del cantón de San Carlos, por las contradicciones que según la apreciación del autor muestra este cantón ante la comparación de diferentes índices:

“Uno de los principales exportadores del país, una destacada oferta turística, un importante generador de empleos, alto nivel de competitividad y con ingresos municipales entre los más altos del país, parecieran tener condiciones suficientes para alcanzar altos niveles de desarrollo. San Carlos reúne todas esas condiciones. Es un cantón que presenta índices de competitividad como los de Santa Ana, ingresos municipales superiores a los de Escazú y es el quinto exportador más importante del país (especialmente productos agrícolas y agroindustriales). La diferencia más notable es que está ubicado a casi 100 kilómetros del área metropolitana del país, atravesando valles y montañas en una sinuosa y anticuada carretera nacional” (Matarrita, 2012, pág. 30).

A pesar de esto, los índices de educación en San Carlos se muestran más bajos y sus niveles de pobreza son mayores que el promedio nacional respectivamente. Una característica del empleo que se genera en la zona es que en su mayoría es poco calificado, lo cual es bien sabido que limita las posibilidades de absorber la riqueza generada en la zona. Una revisión del Directorio de Empresas y Establecimientos del INEC (2013), muestra que la zona norte concentra solamente el 7% de las empresas identificadas en el país. Sin embargo, destaca el hecho de que el cantón de San Carlos concentra el 79% de las empresas de toda la zona.

13. El Índice de Competitividad Cantonal elaborado por el Observatorio del Desarrollo de la Universidad de Costa Rica, considera elementos relacionados con el posicionamiento competitivo de un lugar como lo son económicos, clima empresarial, gobierno, laborales, infraestructura, ambientales, innovación y calidad de vida.

● ● TABLA 1

Total de Empresas de la Zona Norte Según cantón

CANTÓN Y DISTRITO	TOTAL
COSTA RICA	43 837
Zona Norte	3 059
Sarapiquí (Alajuela)	21
Peñas Blancas	30
Río Cuarto	78
San carlos	2 407
Upala	128
Los Chiles	88
Guatuso	94
Sarapiquí	213

Fuente: INEC, Directorio de Empresas y Establecimientos 2013

Esta información es particularmente relevante para comprender las limitaciones que tiene la región, a causa de la actividad económica predominante -la producción agropecuaria-, para permitir una equitativa distribución de la riqueza; particularmente en el caso del cantón de San Carlos, que se asume comúnmente como un cantón próspero -en gran parte cierto por su capacidad de generación de riqueza- pero estructuralmente incapaz de democratizar sus beneficios a la mayoría de los pobladores.

La zona norte presenta una tasa de desempleo mayor al promedio nacional; no obstante es la que muestra la tasa de desempleo más baja después de la región Central, la cual no sólo es la que presenta la tasa más baja, sino que concentra la mayor porción de la fuerza de trabajo (70% del total en el país). Respecto a la cantidad de personas ocupadas en edad de trabajar, la zona norte muestra un porcentaje superior al resto de las regiones (excluyendo a la región Central).

● ● **TABLA 2**

Tasas de ocupación y de desempleo según región de planificación

REGIÓN DE PLANIFICACIÓN	TASA DE OCUPACIÓN	TASA DE DESEMPLEO ABIERTO
Total país	54,7	8,5
Central	56,9	7,7
Chorotega	47,5	11,2
Pacífico Central	48,9	11,1
Brunca	46,9	9,5
Huetar Atlántica	50,9	10,8
Huetar Norte	55,6	9,4

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Hogares, 2014

En cuanto a los niveles de pobreza, ya se ha mencionado en diferentes fuentes que las zonas más afectadas por la pobreza son las que se encuentran más alejadas de la región Central, esto se comprueba al ver que el porcentaje de pobreza en la región Chorotega y en la región Brunca son los más altos del país. En este tema, la zona norte nuevamente muestra mejores indicadores que el resto de las regiones del país, exceptuando la región Central. Respecto del porcentaje de hogares en pobreza extrema, la cifra más alta se encuentra en la región Chorotega; por otra parte, la zona norte es la tercera región con el porcentaje más bajo en este indicador.

● ● **TABLA 3**

Distribución de los hogares por nivel de pobreza según región

REGIÓN DE PLANIFICACIÓN	PORCENTAJE DE POBRES	PORCENTAJE DE POBREZA EXTREMA
Total país	22,4	6,7
Central	17,2	4,5
Chorotega	33,2	12,1
Pacífico Central	29,5	9,7
Brunca	36,2	11,6
Huetar Atlántica	28,2	8,3
Huetar Norte	26,8	9,6

Fuente: INEC, Encuesta Nacional de Hogares, 2014

De acuerdo con información proporcionada por la Municipalidad de San Carlos este cantón provee el 65% de la leche y más de la mitad de la carne que se consume en todo el país. Igualmente se siembra caña de azúcar, piña, cítricos y tubérculos, así como plantas ornamentales¹⁴. El turismo es también un factor importante en el crecimiento económico de la zona.

Otra particularidad de la zona norte es que cuenta con la Zona Económica Especial (ZEE) la cual consiste en un esfuerzo regional para elaborar una visión de desarrollo orientada a estimular el sector productivo y generar empleo de calidad¹⁵. La ZEE es un foro que nace de la iniciativa de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de la Zona Norte en el año 2001 y a partir de la creación de la Asociación Agencia para el Desarrollo de la Región Huetar Norte, mediante la convocatoria de diferentes actores públicos y privados para reflexionar sobre un modelo de desarrollo para la región. La estrategia de este foro busca la promoción de la zona como un corredor de desarrollo que articula zonas del país a través de la Región Huetar Norte mediante el desarrollo de la infraestructura, la producción, la educación y el financiamiento.

Por otra parte, la ZEE cuenta con dos ejes de trabajo, uno denominado Clima de Inversión que busca la promoción de lo relacionado a infraestructura vial, aduanera, telecomunicaciones y energía, orientados a fortalecer la competitividad territorial; y el otro denominado Competitividad Empresarial, que promueve la gestión empresarial moderna, el incremento del valor agregado local, los encadenamientos productivos, las alianzas estratégica y el surgimiento de nuevas empresas.

Información de las cooperativas de la Zona Norte según el IV Censo Nacional Cooperativo

En la zona norte existen 45 cooperativas¹⁶, según lo reportado en el IV Censo Nacional Cooperativo (2012); esto representa el 12% de las cooperativas del país. Dentro de estas cooperativas se encuentra una diversidad considerable tanto en aspectos productivos como asociativos. El porcentaje de asociados de la región es de un 13% respecto del total de asociados a nivel nacional¹⁷.

14. Página web de la Municipalidad de San Carlos. Consultada el día martes 03 de febrero de 2015. <http://www.munisc.go.cr/Paginas/Visitantes/DatosGenerales.aspx>.

15. Página web de la Zona Económica Especial de la Zona Norte, consultada el día miércoles 04 de febrero de 2015 <http://www.zeezn.com/>.

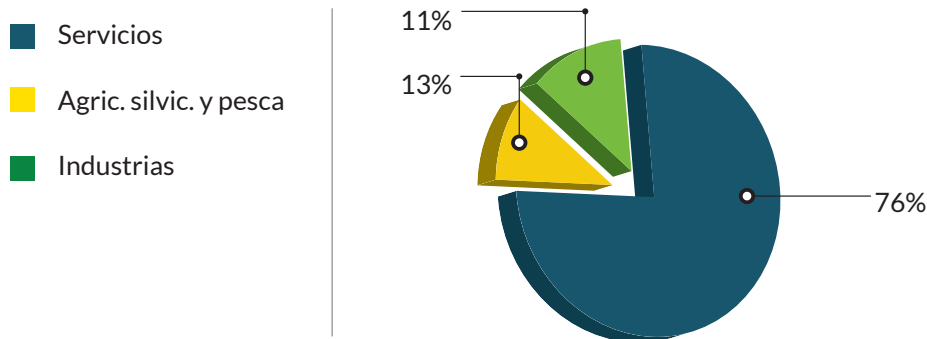
16. A partir de las entrevistas realizadas, se estima que el número actual de cooperativas en la zona puede ser de 50.

17. El porcentaje de asociados a cooperativas de la zona norte se estimó sumando los asociados de las cooperativas registradas en la región y comparando el dato con el total nacional; sin embargo, para el caso de Coocique, R.L. sólo se tomó en cuenta los asociados que habitan en la zona norte. Sin esta salvedad, el dato se distorsionaría pues hay un número importante de asociados a Coocique, R.L. que pertenecen a otras regiones del país.

Entre esas 45 cooperativas se distingue un total de 20 actividades económicas diferentes según la división realizada en el Censo con base en el CIU¹⁸. En una clasificación más general, se determina que el 76% de las cooperativas se encuentran en el sector servicios. Esta distribución es muy semejante a la distribución del total de cooperativas a nivel nacional para ese mismo sector (74.2%).

● ● Gráfico 1

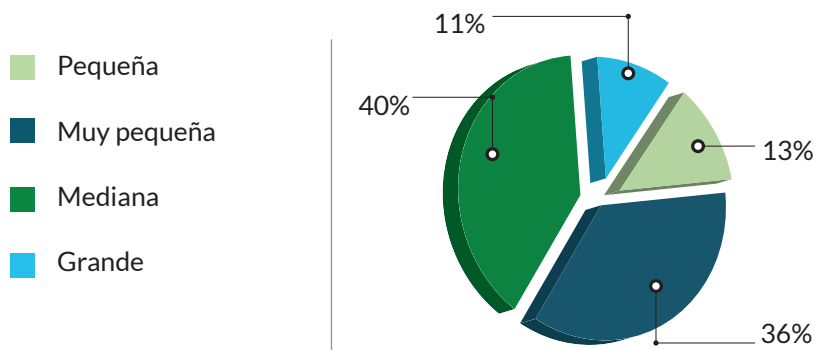
Zona Norte. Porcentaje de cooperativas por ramas de actividad



En cuanto al tamaño de las cooperativas de la zona destaca el hecho de que la mayoría ronda un promedio de 57 asociados con una homogeneidad razonable; esto excluyendo cuatro casos que representan datos extremos, como usualmente pasa con las cooperativas de ahorro y crédito y electrificación. Sobre el tamaño de las cooperativas, el censo incluyó una clasificación en función del número de trabajadores con que cuentan¹⁹ y determinó que la mayoría son medianas o muy pequeñas empresas. La distribución de porcentajes en función del tamaño se parece a la distribución del total de cooperativas a nivel nacional (En el mismo orden: 39.6%, 27.9%, 18.4% y 14.1%).

● ● Gráfico 2

Zona Norte. Distribución de cooperativas por tamaño número de trabajadores)



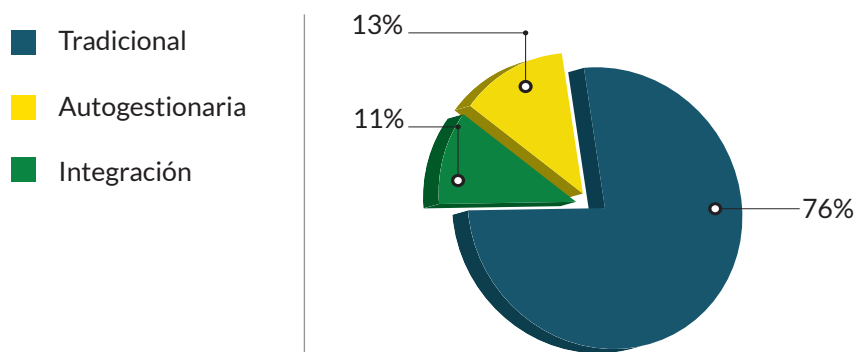
18. La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIU) es una clasificación para establecer la codificación armonizada a nivel mundial de todas las actividades económicas.

19. Para efectos del Censo, las cooperativas se han categorizado, según el número de empleados, en cuatro tamaños: Grande si tiene más de 50 trabajadores; Mediana si tiene entre 10 y 50 trabajadores; Pequeña si tiene entre 4 y 9 trabajadores y Muy pequeña si tiene menos de 4 trabajadores

Respecto del modelo de gestión de las cooperativas, se muestra en el censo que en la zona norte, una gran mayoría de ellas son cooperativas tradicionales, un 13% son de autogestión y un 11% son organismos de integración. En este caso, no hay cooperativas de cogestión, pero al ser estas sólo cuatro en todo el país, no extraña ese resultado. Igual que en los casos anteriores se observa que la distribución de los porcentajes en la zona es similar al total nacional (En el mismo orden: 62.8%, 24.5% y 11.7%)

● ● Gráfico 3

Zona Norte. Distribución de cooperativas por modelo



De esta breve comparación de datos se puede distinguir lo siguiente:

- En la zona norte hay suficiente diversidad de cooperativas en cuanto a la actividad económica principal, modelo de gestión y tamaño.
- Además de las cooperativas que tienen sede en la zona, se debe considerar las cooperativas que tienen operaciones ahí mediante sucursales. Esto haría que la presencia del cooperativismo en la zona sea mayor al registrado directamente del censo.
- El hecho de que la mayoría de las cooperativas de la zona se dediquen al sector servicios, ofrece una gran variedad de actividades económicas y por lo tanto un número importante de contextos diferentes que pueden estudiarse en las cooperativas.
- La zona norte muestra en términos de las estadísticas cooperativas mencionadas un comportamiento muy similar al del territorio nacional.

Considerando los elementos recién mencionados, se considera que realizar un estudio de esta naturaleza enfocándose en la zona norte, ofrece un panorama amplio y representativo del movimiento cooperativo nacional; si bien no se trata de una representatividad de tipo estadístico, la diversidad de los casos encontrados en la zona suple con suficiencia las necesidades de contrastación empírica de la propuesta teórica aquí realizada.

Características de los casos estudiados

Como se mencionó antes, se escogió un grupo de 10 cooperativas de la Zona Norte del país para la aplicación de la investigación; además de estas, se incluyó a la unión de cooperativas de la zona por ser esta de gran peso en el desarrollo del cooperativismo de la región. Los criterios para escoger estas cooperativas e incluirlas en la investigación, se basan primeramente a que juntas constituyen un grupo heterogéneo, de diferentes tamaños, modelos y actividades productivas; lo cual permite un análisis más completo del fenómeno, evitando los sesgos de trabajar con grupos muy homogéneos. Por otra parte, de un listado de cooperativas que rondaba las 50, se escogió las cooperativas que tuvieran más de tres años de haber sido constituidas, con la finalidad de evitar aplicar el estudio en cooperativas que aún no hayan logrado asentar su proyecto productivo. Por otra parte se verificó, de acuerdo con criterios del personal técnico del Infocoop y Urcozon, R.L., que las cooperativas seleccionadas estuvieran en estado activo; es decir, con proyecto en marcha y en cumplimiento de los requisitos básicos para las cooperativas, como la vigencia de cuerpos directivos, por citar un ejemplo.

Además, siendo que el 68% de las cooperativas del país son consideradas muy pequeñas o pequeñas empresas, claramente esta investigación procuró incluir en su población de estudio principalmente cooperativas de estas cualidades, sin por ello excluir por su condición de grandes empresas, las cooperativas que han marcado gran parte de la historia de la región.

Una primera aclaración: ¿vías de impacto o roles sociales de las empresas cooperativas?

Este trabajo, como se señaló oportunamente, ha querido explorar las formas en que las empresas cooperativas “ayudan a construir un mundo mejor”. Para conocer este aporte de una manera más precisa y empíricamente reconocible se planteó entonces identificar “*las vías de impacto*” por medio de las cuales las empresas cooperativas realizan su aporte al mejoramiento de la sociedad. De este modo se podría conocer el impacto global a partir de esas vías particulares. Así se ha propuesto hasta este momento. Pero, el trabajo realizado desde el campo y la dinámica de diálogo con la realidad que se ha procurado mantener, ha mostrado que no resultaría correcto referirse a esos impactos visibles de la relación empresa cooperativa / sociedad como vías de impacto. A partir de la discusión e intercambio del equipo se ha ido dilucidando que referirse mediante el concepto de *impacto* sugiere una relación puntual, muy específica y sobre todo desconectada de la dinámica de arraigo e interacción cotidiana que desarrollan las organizaciones cooperativas con sus zonas de influencia.

Se trata de una limitación detectada empíricamente y que requiere un replanteamiento que permita describir de un modo más preciso el fenómeno en cuestión. Producto del

trabajo de campo y del análisis que se ha realizado, se ha visto que el modo en que las empresas cooperativas impactan sus áreas de influencia primarias se aproxima más a impactos en la forma de *roles* propiamente. Son formas de tipo sistémico, es decir, de la cooperativa como parte de un sistema más amplio en el que asume cierta dinámica de acción –que pudiera estar formulada como una política formal o solo integrada en la vida cotidiana de la empresa cooperativa o una combinación de ambas- que puede ser expresa o no, pero que le permite ser un actor cuyas acciones son reconocibles frente a terceros. Los *roles* de las empresas cooperativas que se han rescatado en este trabajo revelan más que formas casuales de relacionarse, hacen referencia a un modo de existir en el que sea por iniciativa propia, por el modo en el que terceros (locales o externos) las perciben o por una combinación de ambas, las empresas cooperativas se apropian de roles que las caracterizan y les permite participar de cierto modo en la vida de la región más allá de solamente alcances puntuales.

Por lo anterior es que resulta más claro y conveniente utilizar la categoría de *roles sociales de las cooperativas* (Roles) que vías de impacto. Se trata de una aclaración que aporta no solo mayor precisión conceptual sino que abre una mejor ruta de aproximación y comprensión de las empresas cooperativas como fenómeno social-económico-político. No se trata de negar que existan vías de impacto muy específicas, sino de reconocer que existen –en los casos estudiados- una forma más compleja de relación con sus zonas de influencia primaria, la cual está profundamente enraizada en la forma en cómo la cooperativa se percibe a sí misma como parte de la comunidad y la región, así como en la manera en que terceros –personas e instituciones de distinto tipo- perciben las potencialidades sociales de las organizaciones cooperativas. Cuando se centra el análisis en los roles sociales de las cooperativas como aproximación al fenómeno del impacto al desarrollo, lo que se logra identificar es, no sólo los impactos específicos a la base asociativa de una cooperativa en particular, sino también los impactos generados en un colectivo más complejo y amplio que la base asociativa de esas cooperativas.

Algunas consideraciones sobre los roles sociales de las cooperativas y su relación con las dimensiones del Desarrollo Humano

A partir del estudio de los once casos se ha detectado 26 roles sociales ejercidos por las cooperativas, no necesariamente están presentes en todos los casos ni tampoco sugieren una lista exhaustiva de los roles posibles. Hay que señalar, además, que estos roles no estaban identificados *a priori* y que su inclusión se comprende a partir de su relación con alguna o algunas de las cuatro áreas generales, que ya hemos definido como “dimensiones del Desarrollo Humano”. No son roles aislados sino que su relevancia parte de la identificación con alguna de estas y, por supuesto, de que sean formas debidamente identificadas como producto de la actividad cooperativa en el marco de su relación con las zonas de influencia primaria. Para resumir, hasta el momento se ha descrito 4

dimensiones de análisis ligadas al desarrollo humano, además se ha identificado que los 11 casos estudiados desempeñan 26 roles específicos que les permiten impactar una o varias de esas dimensiones del desarrollo; esta relación la ilustramos a continuación:

● ● **Figura 1**

Relación gráfica de los roles sociales y las dimensiones del desarrollo



No sólo es importante reconocer los *roles* como tales, también hay que considerar características propias de ellos así como la posibilidad de verificar empíricamente lo que ya se mencionaba a partir del aporte de Amartya Sen: hay efectivamente una interrelación empírica entre las dimensiones del desarrollo. En el caso del presente trabajo esta interrelación se evidencia a través de los roles sociales de las cooperativas, pues algunos de ellos a pesar de estar primariamente vinculados a una dimensión en particular, potencian o propician la realización de una de las otras dimensiones del DH. Al respecto, más adelante se hará referencia concreta, incluso mencionando cuál es la tendencia de interrelación más común.

La interrelación entre dimensiones del desarrollo, tal como se mencionaba antes, se hace evidente a través de la observación del comportamiento de los roles. En esta interrelación entre roles se distinguen una o más dimensiones del desarrollo implicadas dado que empíricamente uno solo de los roles impacta dos dimensiones distintas o bien, varios roles se interrelacionan de manera complementaria e interdependiente mientras van implicando diferentes dimensiones. En este sentido sea crea algo que describimos como “**interrelación complementaria de los roles sociales**” entre los roles que están asociados con un rol más amplio que en la realidad no es divisible, pero que para efectos de comprenderlo mejor es posible desagregarlo y así señalar sus partes. Más adelante se hará referencia a un par de estos casos que han sido detectados. Por el momento solamente se exponen algunos rasgos que explican de manera general e introductoria aspectos relevantes de estos roles y del modo en que afectan las dimensiones del DH. Tal como se ha dicho, y por la forma en que se ha planteado este estudio, los roles son una suerte de pistas empíricas que evidencian el impacto de las cooperativas a las dimensiones del DH y, por tanto, del desarrollo propiamente.

Producto de esa interacción entre roles y, más precisamente, a raíz de la capacidad de presencia multidimensional que han mostrado algunos roles que impactan más de una dimensión del DH, se ha hecho necesario señalar una distinción al respecto. Tener en cuenta esto permitirá comprender mejor la relación entre los roles y las dimensiones del DH así como sus potencialidades.

Una mejora en alguna de las dimensiones del desarrollo humano propicia efectos que pueden tener impacto en el progreso de otra dimensión, esto se logra mediante acciones o políticas que simultáneamente crean condiciones que generan avances en otros aspectos de la vida de las personas. En nuestro caso, el trabajo de observación empírica no se basa en políticas u otras acciones macro, sino en los roles sociales observados en las cooperativas. Estos roles son asociados de manera directa a una de las dimensiones del DH propuestas pero, posteriormente, se evidencia que son roles que pueden identificarse como instrumentos utilizados para propiciar impactos en otras áreas o simplemente, por sus características, se aprovechan en otros ámbitos de la vida de las personas o de la vida comunitaria. Esta distinción permite reconocer cuáles condiciones son las más adecuadas para provocar posibles “efectos dominó”, y distinguir frentes de acción, si se pensara en tomar medidas para generar acciones con repercusiones colaterales del desarrollo humano.

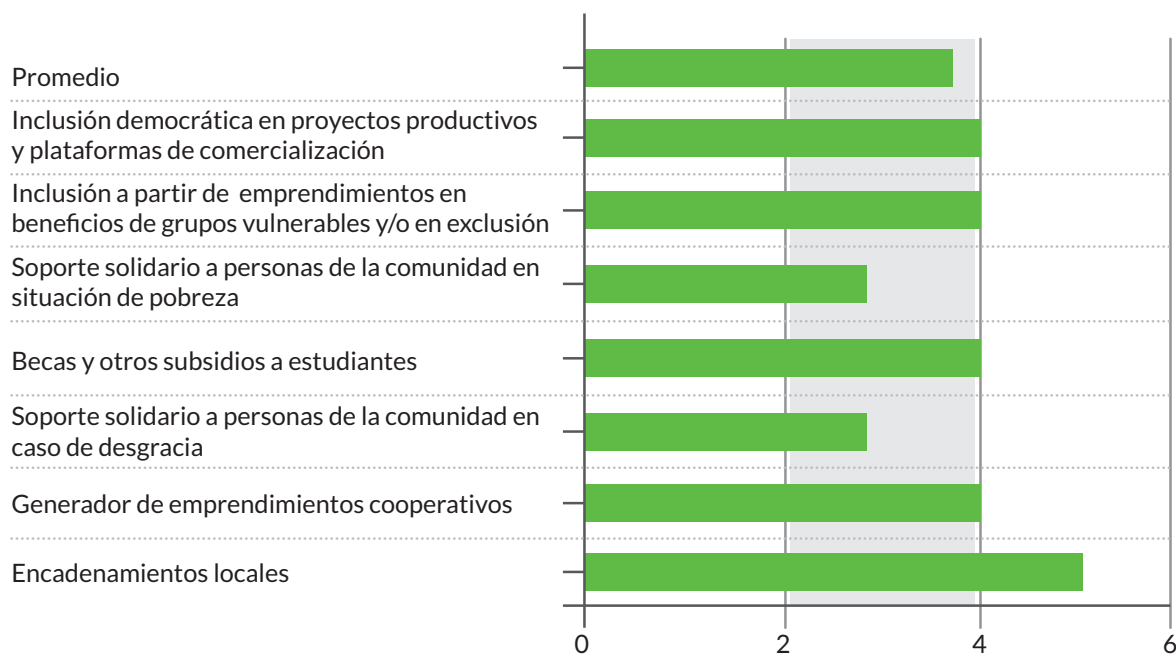
De manera que, aunque un rol se identifique con más de una dimensión del DH, importa determinar el modo de impacto que caracteriza al rol de acuerdo con la trayectoria de incidencia que sigue. Aun así, no se debe confundir esta dinámica de posible impacto múltiple –en las dimensiones del DH- de los roles sociales de las cooperativas con la *interrelación complementaria de los roles sociales*. Estos últimos se refieren específicamente a cómo interactúan de manera complementaria ciertos roles entre sí, sin tomar en cuenta si afectan a una o a varias dimensiones. En este caso se trata de una distinción que pretende esclarecer, únicamente, el modo en que interactúan los roles sociales de las cooperativas sin trascender al nivel más general que pertenece a las dimensiones del DH.

Impactos primarios de los roles sociales de las cooperativas

Inicialmente se quisiera evidenciar cuáles roles y con qué frecuencia están presentes en los casos estudiados. Dado que se trata de 26 roles se ha pensado en segmentar los roles de acuerdo con la dimensión del DH que impacten en primera instancia. En esta primera aproximación no se considera, por efectos prácticos, si hay incidencia en otras dimensiones sino solamente los impactos primarios de los roles en el total de los once casos.

● ● Gráfico 4

Número de casos que impactan la dimensión ingreso según roles detectados



Se identificó siete roles sociales que impactan primariamente a la dimensión *ingreso*, se trata de una cuarta parte del total de roles detectados. El rol *encadenamientos locales* aparece como el rol de esta categoría con mayor presencia en el total de casos, en cinco de ellos –casi la mitad-. Mientras que hay un segundo bloque de cuatro roles que se encuentran (cada uno) presentes en cuatro de los once casos; resta un tercer bloque de roles presentes (cada uno) en tres de los casos de estudio. Por el momento se evidencia que una cuarta parte de los 26 roles corresponde primariamente a la dimensión ingreso y el promedio de la presencia de cada uno en el total de casos se ubica en el 35%.

Sobre los roles en particular se podría decir que el rol llamado *encadenamientos locales* no sólo es relevante desde una perspectiva cuantitativa. Normalmente un encadenamiento productivo se entiende como la articulación de una unidad productiva con otra como parte de la cadena de valor que en algún punto converge en beneficio de ambas. Naturalmente esta convergencia es producto de la actividad productiva. Pero parte de los encadenamientos detectados no se apegan necesariamente a esta forma, sino más bien se trata de encadenamientos que encuentran cabida en dinámicas comunitarias de las que las cooperativas forman parte. El tamaño y los recursos que estas poseen, en algunos casos permiten crear una plataforma de comercialización compartida que integra a iniciativas productivas locales, tal como lo hace Coopesarapiquí, R.L. También hay otros casos en que como parte expresa de las políticas, en condiciones de igualdad de proveedores, se prefiere al proveedor local, como una forma consciente de impulsar el

dinamismo del tejido productivo en la región; esta última modalidad de encadenamiento, es la que pone en práctica Coopelesca, R.L.

La *generación de otros emprendimientos cooperativos* ocupa un lugar que se puede considerar altamente relevante en el marco del conjunto de roles sociales. Más allá de que sea casi el 40% de los casos en los que se detectó este rol, su importancia radica en que involucra además a todo tipo de cooperativas, distintas por su actividad, capacidad de recursos, tamaño, entre otras características. Coopepan, R.L. por ejemplo, a pesar de ser pequeña y cuya actividad nada tiene que ver con la promoción de nuevos emprendimientos cooperativos, dedica recursos –personal y tiempo sobre todo- para facilitar que grupos “pre-cooperativos” inicien sus proyectos. Incluso, en algún caso, se ha tratado de iniciativas productivas idénticas; que aunque se encuentren en comunidades diferentes, siguen estando en el mismo cantón (San Carlos). Esto evidencia la presencia de relaciones económicas o de impacto económico a nivel comunitario, pues parte de relaciones entre empresas que comparten intereses legítimos de un bien superior al de la empresa y no sólo un espacio geográfico o un mismo mercado.

En otro caso, como por ejemplo Coopelesca, R.L, se promueve en coordinación con la Unión de Cooperativas de la Zona Norte, la generación de nuevas cooperativas que puedan suplir servicios que esta misma cooperativa requiere, la cual demanda servicios y desea obtenerlos de empresas cooperativas generadas a partir de la comunidad. En este caso el fin es el de promocionar el empleo en lugares geográficamente remotos y con pocas oportunidades. Es quizás uno de los roles que muestran mayores rasgos de solidaridad. En algunos casos, ni si quiera se contabiliza o se lleva registro de los recursos dedicados a esta labor. Para fines como estos, a la Unión de Cooperativas, dada la trayectoria y credibilidad que posee, se le ha solicitado colaboraciones de este tipo en diferentes regiones del país.

Las becas, apoyos a personas en situación de pobreza y personas que han sufrido alguna vicisitud se han colocado en la dimensión ingreso pensando en el alivio que significa para muchas familias subsidios de este tipo, además porque eso permite desahogar los pocos ingresos que se reciben y dedicarlo a otras prioridades. De esta manera, visto globalmente, se logra mejorar el ingreso y a la vez facilitar la realización de propósitos útiles para mejorar la condición de ingreso familiar a futuro además. Por su parte, los subsidios ayudan en situaciones que no pueden prolongarse demasiado para las familias sin poner en peligro condiciones básicas de subsistencia. También hay que reconocer que las cooperativas no tienen como fin primordial subsanar situaciones de pobreza extrema ni aun de falta de recursos para educación pues hay instituciones del Estado encargadas de ello. A pesar de lo anterior, en algunos de los casos hay una voluntad de identificarse solidariamente con el esfuerzo de muchos niños, niñas y jóvenes, así como el de sus familias para realizar este objetivo. Algunas de las formas de estas ayudas están instituidas de modo que se llevan a cabo por larga tiempo y de manera ininterrumpida.

Retomamos el caso de Coopepan, R.L. pues a pesar de no tratarse de una cooperativa grande ni con disponibilidad de grandes recursos, se vale del tipo de producto que caracteriza su actividad económica para aplicar descuentos a personas en necesidad, a estudiantes (de manera permanente) e incluso facilitar producto gratuito a familias pobres que han sufrido la muerte de un ser querido y así suavizar el gasto que supone las honras fúnebres.

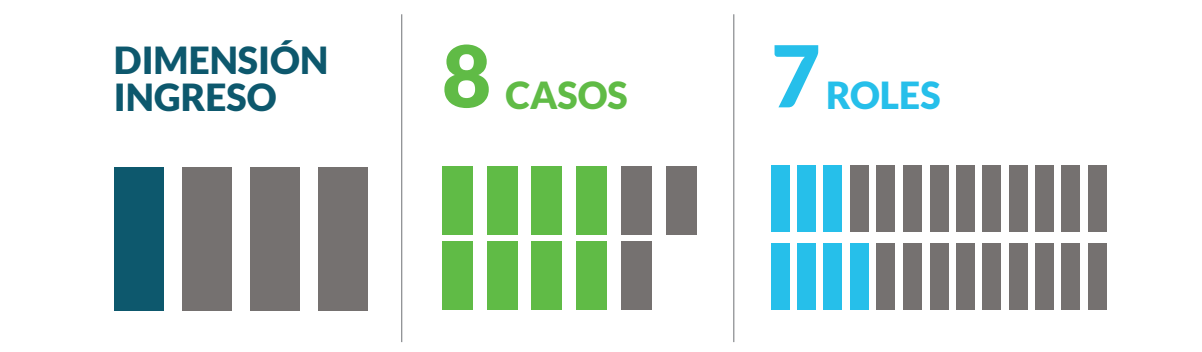
La *inclusión productiva* puede darse a través de aquellas cooperativas que por su naturaleza misma son una oportunidad para grupos típicamente excluidos, sobre todo de mujeres. Esto resulta en una suerte de *inclusión productiva de grupos vulnerables y/o excluidos*. Hay que decir que en ciertas zonas, por la lejanía geográfica y la precariedad en cuanto a condiciones de acceso y salida, el caso de Coopeagrovega, R.L. se vuelve una importante oportunidad de integración productiva y consecuentemente de generación de ingresos para productores en zonas muy alejadas geográficamente. Esta capacidad de inclusión productiva se concreta a partir de la *inclusión en proyectos productivos y plataformas de comercialización* que abren una salida para productores que de otro modo, tendrían escasas posibilidades de hacer frente a los retos competitivos del mercado, sea individualmente o mediante la asociación con pequeños grupos de productores frágilmente organizados. En estos casos las cooperativas se vuelven una ocasión de acceso a un proyecto productivo que es el medio para lograr una salida viable a su producción. Es en este sentido que se trata de un rol que posibilita la generación de ingresos a través de la superación de varias barreras a partir de iniciativas productivas de tipo cooperativo que logran integrar a un número importante (cientos o miles) de pequeños productores por ejemplo.

Para ejemplificar más ampliamente este punto, también podemos referirnos explícitamente al caso de Coopecaprina, R.L. en la cual se encontró la experiencia de pequeñas productoras, mujeres jefas de hogar que por la dinámica socio económica local encuentran serias limitaciones de integrarse al mercado laboral o de desarrollar proyectos productivos. Debido a que el tipo de atención que requiere el ganado caprino es más accesible para una persona en estas condiciones, pues no requiere de terrenos grandes para su alimentación y aún el tipo de alimento es fácilmente producido en una pequeña cantidad de terreno, resulta ser un proyecto que es más eficiente para la inclusión de personas que en otros sectores simplemente no tendrían mayor opción. Claramente, las mencionadas son ventajas de una actividad económica particular pero que como proyecto productivo, requiere de un complemento en la parte industrial-tecnológica y comercial; esta función la viene a suplir la cooperativa, cuyas particularidades le permiten también la inclusión de las pequeñas productoras en el resto de la cadena de valor.

Para resumir los impactos a la dimensión Ingreso, se tiene que un total de 8 casos (de los 11 estudiados) ejercen 7 roles sociales que impactan a esta dimensión; se ilustra esta relación con el siguiente diagrama:

● ● **Figura 2**

Roles ejercidos por las cooperativas que impactan la dimensión Ingreso



Los roles sociales vinculados con la dimensión *bienes y servicios públicos/capacidades colectivas*, como se verá, tienen mayor presencia en el total de casos. A continuación se presentan para poder identificarlos y a la vez reconocer cuál es el nivel de presencia de cada uno.

● ● Gráfico 5

Número de casos que impactan la dimensión BB y SS Públicos/CC según roles detectados



Los roles vinculados a la dimensión bienes y servicios públicos/capacidades colectivas (ByS/CC.CC) no sólo se muestran como el grupo más grande (15 roles en total) sino también como el grupo que tiene presencia en más casos. Se trata de casi el 60% del total de roles, alcanzando estos un promedio del 50% del total de casos. Una doble fortaleza que evidencia, al menos en principio, que la dimensión en cuestión recoge una línea de incidencia altamente relevante.

Además de constatar estos dos aspectos también corresponde poner atención en el tipo de roles que se recogen de este grupo. Por una parte se reconoce que las cooperativas, dadas su características asociativas, tienen un gran facilidad para funcionar como plataformas canalizadoras de bienes y servicios del Estado o de terceros no estatales y hacerlos llegar hasta las bases comunitarias o de productores. También se han rescatado roles más complejos, los cuales resultan vitales en la posibilidad de canalizar necesidades comunitarias y regionales hasta instancias de poder; las cooperativas se han convertido en varios de los casos en sujetos políticos capaces de dialogar y entrar en negociaciones que quizás, sin una organización adecuada y eficiente para este propósito, no habrían sido logradas por las comunidades.

Crear el sujeto político capaz de ocupar un espacio en instancias de decisión o incidencia política es ya un paso pero no el único necesario para completar un rol social que es más amplio. Una vez constituidas las cooperativas, en algunos casos el reconocimiento tanto de actores locales como foráneos, permite que las empresas cooperativas también funcionen como un puente que acerca y permite intervenir a esos actores y brindar algún servicio a la comunidad. En estos casos se cuentan instituciones del Estado pero también empresas u ONG tanto nacionales como extranjeras. Lo relevante es el rol que juegan algunas cooperativas, al funcionar como un puente que acerca a estos actores con las comunidades, a la vez que ofrece una ventana de acceso para terceros que desconocen total o parcialmente cómo entrar en contacto con actores locales confiables. Al respecto de por qué estos actores validan la mediación de las cooperativas como un agente local de confianza no podría ser contestado a partir de la información disponible en este estudio, pero ese *rol de enlace* se encontró en más de la mitad de los casos, por lo que no se trata de una cuestión casual o aislada.

Otro rol es la *capacidad de generar insumos para terceros externos respecto a las problemáticas locales*. Esto evidencia al menos dos cosas: conocimiento del entorno y de las dificultades que enfrenta y, además, reconocimiento externo de la cooperativa como un agente legítimo para este efecto. Es relevante reconocer que este rol se encuentra presente en más del 50% de los casos. De nuevo, se trata de un rol bastante asentado en la dinámica de relación con sus zonas de influencia. Aunque es un rol sin duda relevante, adquiere mayores alcances cuando complementariamente se articula con el de *coordinación y articulación de acciones* con entidades (Estatales o de otro tipo) para atender problemáticas comunitarias o regionales. Se trata de un rol que implica un paso al frente para más de la mitad de los casos, ya que salta de ser un agente facilitador de información sobre problemáticas locales, a participar de alguna manera en la ejecución de acciones. Todo este desarrollo de la actividad e involucramiento posibilita lo que se ha señalado como otro rol: *generador de agencia colectiva local*. Esto es, impulsar la capacidad local –de las zonas de influencia primaria– para gestionar algunos aspectos de su desarrollo, participar en la detección de situaciones diversas así como en la posibilidad de proponer y realizar –por cuenta propia o en asocio con terceros–

sus propias soluciones. La naturaleza y propósito de algunas empresas cooperativas vinculan de manera directa su actividad con este rol, otras van más allá de su actividad para asumir un papel relevante en el desarrollo de esta *capacidad de agencia colectiva* en las comunidades.

Los *liderazgos locales* son relevantes en el tanto permiten que voces desde la comunidad salgan al paso para impulsar procesos de organización, los cuales son vitales para gestionar recursos y soluciones con una perspectiva inclusiva y respetuosa de las comunidades afectadas. Promover esos liderazgos y darles espacio es ya un aporte de gran relevancia que las empresas cooperativas ayudan a realizar, bien porque las personas vinculadas directamente en estas van ejercitando sus capacidades de organización y gestión colectivas o porque se promueven trabajos de promoción social desde las cooperativas que han sabido entrar en diálogo con estas voces que emergen desde la comunidad. En poco más del 35% de los casos están presentes rasgos que evidencian esta dinámica.

La *energía social* se ha rescatado como otro tipo de rol particular. Podría parecer acaso una cuestión abstracta o difícil de observar. Se refiere a un bien colectivo intangible, una energía (una tendencia a la acción colectiva) que se crea en torno a luchas o proyectos colectivos que luego pasa a otros nuevos. Para Albert Hirschman (1984) se trata de una capacidad que permanece en las personas a pesar de que los proyectos o acciones colectivas en las que haya participado fracasaran. No es un conocimiento que pasa de generación en generación, aunque podría serlo, sino de una capacidad que se desarrolla y que las personas pueden poner en práctica varias veces a lo largo de su vida. En los casos estudiados esa capacidad de creación colectiva está presente, se evidencia incluso procurando trasladar su experiencia colectiva a otros grupos para que desarrollen sus propios proyectos o impulsando desde la plataforma de la cooperativa el alcance de nuevos proyectos colectivos. En otros casos las cooperativas creadas responden a procesos de organización comunitaria o de otro tipo que son previos, es decir, en este caso la cooperativa no genera la energía social sino que la recibe y la canaliza, se alimenta de otras experiencias colectivas en las que han participado las personas. Este rasgo se encontró de una u otra manera en un 63% de los casos. Esto refiere a un vínculo muy fuerte con este rasgo, lo que supone una importante capacidad de aprovechar la experiencia colectiva que proviene de otras ajenas o vinculadas directamente a la cooperativa en cuestión.

Las cooperativas han sido también una ocasión para que las comunidades –entre ellas– entren en diálogo mediante la promoción de acciones o proyectos concretos. Este diálogo permite al menos dos cosas que resultan fundamentales: una es el “descubrimiento” de que las problemáticas están presentes más allá del propio territorio –problemáticas regionales o al menos que incluyen varias comunidades– y dos, que es posible crear un ente o acciones capaces de dar solución a problemáticas intercomunitarias. En otro caso la búsqueda ha sido fortalecer la propia actividad económica a partir de acciones con

organizaciones de otros cantones vecinos, después de visualizar la potencialidad de buscar soluciones más allá del territorio primario de las personas y de las cooperativas por extensión.

Las preocupaciones de las personas respecto a problemáticas locales fluyen y se logran canalizar también a través de las estructuras cooperativas por medio de sus habilidades y capacidades de diálogo político. Esto permite ejercer el *rol de posicionar temas de relevancia regional* para que sean discutidos en espacios de alta incidencia frente a otros actores políticos, académicos o empresariales. Esta es una capacidad que particularmente se ha hecho visible en la zona norte en lo que respecta al tema del recurso hídrico. En buena medida el impulso ha venido del cooperativismo como sector, el cual ha involucrado la acción particular y organizada de las cooperativas de la zona incluyendo a algunos de los casos estudiados; particularmente el caso de la unión de cooperativas (Urcozon). No solo sobre este tema, aunque la aparición constante de este sugiere una fortaleza particular en él. Se trata de la aplicación concreta de un rol político que cumplen las cooperativas que con relativa frecuencia se fue evidenciando. La unión de cooperativas ha logrado posicionar el tema del recurso hídrico en la agenda local de manera que se convoca a diferentes actores locales, público y privados, a participar en foros de discusión sobre cómo fortalecer estrategias de sostenibilidad del recurso; por otro lado ha facilitado estrategias de incidencia política para la interpretación de la legislación atinente de manera que se permita la cooperativización de la administración de los acueductos rurales. Actualmente, este organismo cuenta con un programa permanente de atención al tema. Este rol se complementa parcialmente con el de *participación en foros regionales*. La capacidad de posicionar temas de interés público se vehicula, en algunos casos, por medio de la participación en foros. Vale rescatar que esta participación, aunque en ocasiones viene por iniciativa de las mismas cooperativas, también se da por invitación, lo cual sugiere el reconocimiento de terceros hacia las cooperativas como actores sociales relevantes y ampliamente validados. Algunos son foros creados desde iniciativas propiamente regionales, otros, son brazos regionales de instituciones del Estado, como es el caso del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y del Ministerio de Agricultura (MAG). Ahí también se ha comprobado representación cooperativa.

Hay registro de un aporte al desarrollo o mejoramiento de infraestructura pública. Este rol no se ha encontrado de manera muy extendida en los casos pero resulta de gran relevancia a partir de las dimensiones que ha alcanzado en uno de ellos (Coopeagua, R.L.), aunque no solo en este caso. Coopelesca, R.L. ha registrado acciones que van dirigidas a mejorar infraestructura en algunos centros educativos de la zona norte. El caso de Coopeagua, R.L. se trata de una forma pionera de desarrollo de obra pública, la cual logra integrar a las comunidades en la gestión de un recurso estratégico que es vital para ellas y sobre el cual existe gran presión por su uso. Además del desarrollo de obra pública propiamente, resalta que esta sea desarrollada desde una forma de

organización y trabajo colectivizado que involucra a las comunidades en todas las fases de desarrollo del proyecto. Quizás haya en este caso pasos pioneros hacia el desarrollo y gestión de bienes públicos desde una perspectiva colectivizada a través de la asociatividad cooperativa. En efecto, existen experiencias –cuatro a nivel nacional- en los últimos cincuenta años al respecto de cooperativas que han construido obra pública asociada a la prestación de un servicio de esta naturaleza. Estos referentes se refieren particularmente a la electricidad, lo pionero en el caso estudiado radica en el avance hacia otro servicio fundamental como lo es el recurso hídrico.

Siendo Coopeagua, R.L. una cooperativa creada específicamente para el desarrollo de un acueducto, destaca especialmente el modo en que la cooperativa ha gestionado no sólo los recursos aportados por sus asociados (monetarios y de mano de obra) sino que ha gestionado además recursos del gobierno local, todo con una eficiencia superior a la estimada en los anteproyectos alternativos planteados en un origen. Es de gran importancia destacar que la obra desarrollada por la cooperativa, como demanda concreta realizada por las comunidades a las agencias estatales, no había sido resuelta: el Estado no había logrado generar política pública que satisficiera la demanda. De manera que lo que se observa en este ejemplo es la capacidad de la cooperativa de satisfacer una demanda colectiva donde el Estado no lo había logrado antes con su aparato administrativo.

Finalmente, en contextos rurales e incluso urbanos, las actividades para recaudar fondos sigue siendo una salida para el mejoramiento de los bienes públicos, sobre todo aquellos asociados a la salud y a la educación. Dado el reconocimiento comunitario y regional que tienen algunas cooperativas, como por ejemplo Cooquite, R.L. y Coopelesca, R.L. hay un rol de apoyo a estas iniciativas que aparece con frecuencia. En la zona norte las actividades como topes y bingos son muy comunes, pero, además, a nivel regional existe lo que se llama “Mini Teletón San Carlos” que es otra vía para generar recursos para el fortalecimiento de bienes y servicios públicos. Aunque es cierto que las cooperativas con más amplios recursos tienen mayor presencia en este tipo de rol, no es aporte exclusivo de estas. Existen casos de cooperativas pequeñas que con aportes como recurso humano o productos también aportan porque se valora estas actividades como un vehículo para beneficiar a la comunidad. En varias de las entrevistas realizadas se enfatizó que los aportes se encauzan de manera que tengan una contraparte comunitaria, para evitar sustituir la capacidad local de organización y gestión.

En la siguiente figura, se describe gráficamente la manera en que 8 de las cooperativas estudiadas ejercen roles sociales que impactan la dimensión Bienes y Servicios Públicos / Capacidades Colectivas. Se puede ver, por ejemplo en comparación con la dimensión anteriormente descrita, cómo el número de roles que impactan esta dimensión aumenta, evidenciando la tendencia de las cooperativas a desarrollar más actividades en esta área.

● ● **Figura 3**

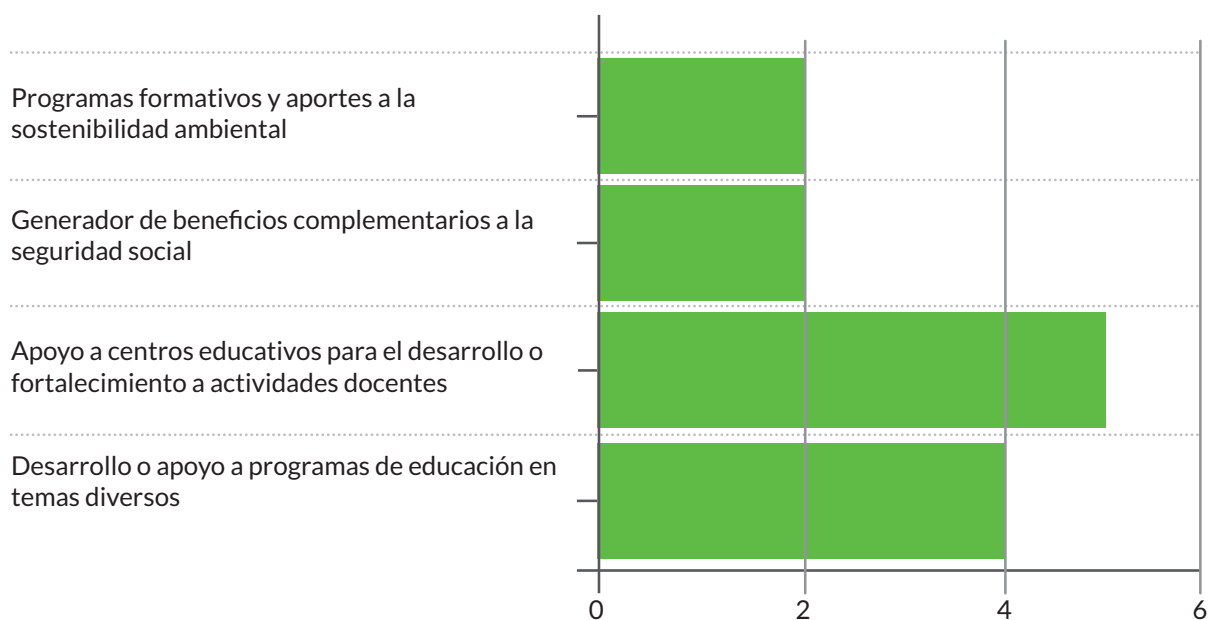
Roles ejercidos por las cooperativas que impactan la dimensión Bienes y Servicios Públicos / Capacidades Colectivas



A continuación se describe la relación de las cooperativas con las dimensiones del desarrollo Salud y Educación.

● ● **Gráfico 6**

Número de casos que impactan las dimensiones Educación y Salud, según roles detectados

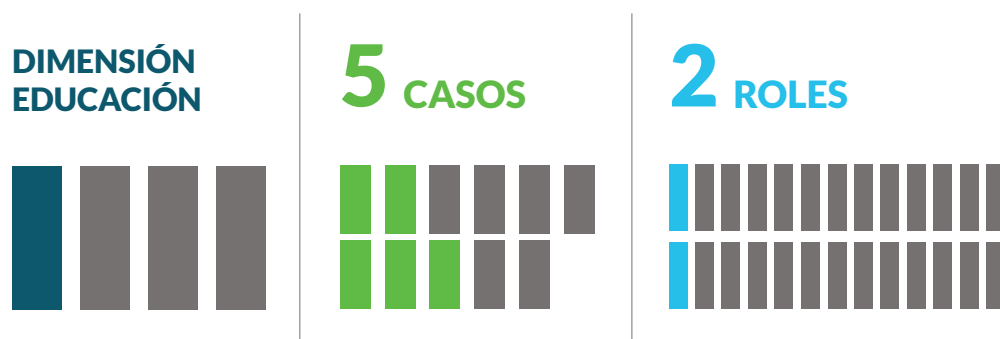


Para las dimensiones salud y educación se tienen un total de cuatro roles. Respecto a estos, hay que decir que no corresponden a la actividad productiva de ninguna de las cooperativas estudiadas, por lo que son realizados a partir de iniciativas claramente definidas por cada una de ellas. Se trata de motivaciones subyacentes que propician la dedicación de recursos de diferente tipo en procura de asumir estos roles para difundir valores, conocimientos y acciones que son de interés desde la óptica cooperativa (quinto principio cooperativo), pero también desde la óptica del desarrollo comunitario. Debe tomarse en cuenta, por ejemplo, los esfuerzos educativos encaminados a la formación de liderazgos en las nuevas generaciones y el impacto que esto tiene en la construcción de una ciudadanía políticamente más activa.

En cuanto al desempeño en funciones formativas (educación) hay un trabajo fuerte, que va desde la difusión de temas (tanto en aspectos técnicos como filosóficos) relativos al cooperativismo hasta el desarrollo de programas enfocados en desarrollar destrezas tecnológicas en personas de todas las edades, como es el caso de Coopelesca, R.L. Otra vía de incidencia en la dimensión Educación, es la recepción de grupos de estudiantes para que conozcan *in situ* diferentes aspectos del funcionamiento de las cooperativas o de procesos administrativos de estas, esto supone tiempo y recursos que en algunos casos no son contabilizados. Llama la atención que esta facilidad para recibir a estudiantes no es exclusiva de grandes cooperativas, como quizás sea de esperar; cooperativas pequeñas como Coopepan, R.L. tienen muy arraigada esta práctica, tanto a nivel de secundaria como de primaria. Esta última dirigida, sobre todo, a cooperativas escolares.

● ● **Figura 4**

Roles ejercidos por las cooperativas que impactan a dimensión Educativa

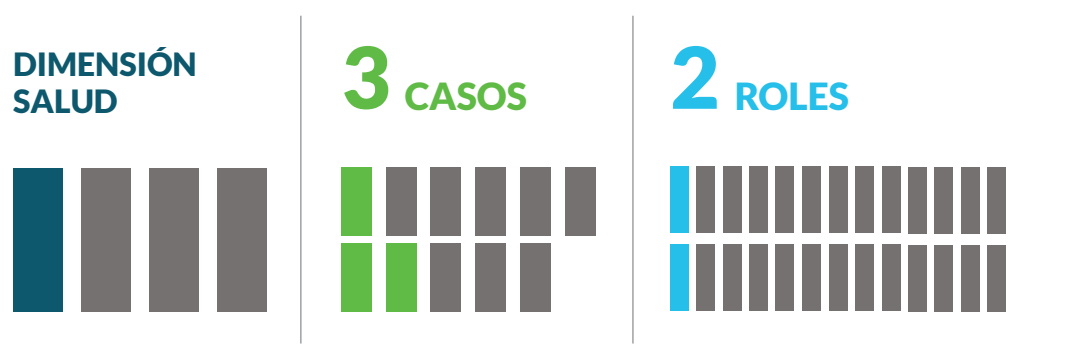


Respecto a los roles vinculados a la *dimensión salud* se trata de aspectos relativos al tema ambiental, sobre todo en lo que respecta a conservación de bosques y protección de mantos acuíferos, como en el caso de Coopelesca R.L., mediante acciones concretas como compra de terrenos para este efecto o a diversos espacios formativos dirigidos a públicos de distintas edades. Entre los temas formativos se encuentran aspectos de

conservación propiamente, importancia del recurso hídrico y reciclaje, entre otros. La temática ambiental se considera dentro de la dimensión salud ya que atiende a una condición necesaria para una vida saludable de las personas, pero también del entorno de estas. Otro rol menos presente en los casos es el de complementar algún servicio tradicionalmente vinculado con la seguridad social, pero que resuelve en casos concretos alguna necesidad regularmente no atendida a tiempo por el Estado. Como se sabe, este sistema a pesar de sus debilidades tiene una alta cobertura, pero aun así las cooperativas intentan responder de alguna manera ante las necesidades no atendidas o al menos no atendidas oportunamente. Cooquite, R.L., por citar un ejemplo, tiene programas de subsidios para acceder a servicios de salud, lo cual por tratarse de una cooperativa con miles de asociados, genera un impacto importante a escala regional.

● ● **Figura 5**

Roles ejercidos por las cooperativas que impactan la dimensión Salud



Se observa a partir de estos dos diagramas que sólo dos roles ejercidos por las cooperativas estudiadas impactan la dimensión Salud; lo mismo con la dimensión Educación. También se observa que son pocas las cooperativas que los ejercen. Esto no invita a ningún nivel de crítica, pues como se mencionó antes, no son temáticas relacionadas con las actividades principales de ninguna de las cooperativas estudiadas. La lectura de esta información, por el contrario, permite apreciar cómo las cooperativas, aún sin estar ligadas directamente con el tema, logran realizar esfuerzos para impactar aspectos tan importantes del desarrollo de las comunidades como lo son una vida saludable y la educación.

Algunas conclusiones a partir de los impactos primarios

Es posible concluir algunas cosas a partir de este primer acercamiento, el que permiten los llamados impactos primarios. Aun así, deberían ser contrastados con otros datos que permitan descubrir sobre todo la trama de interrelaciones de los roles sociales con respecto a las dimensiones del DH que, desde esta primera vía de acercamiento,

están invisibilizadas. De manera que, atendiendo a esta consideración, se trata de un intento que podría considerarse aún preliminar. A pesar de ello resulta útil en la tarea de empezar a demarcar algunos rasgos generales del comportamiento de los roles sociales de las cooperativas que se han detectado.

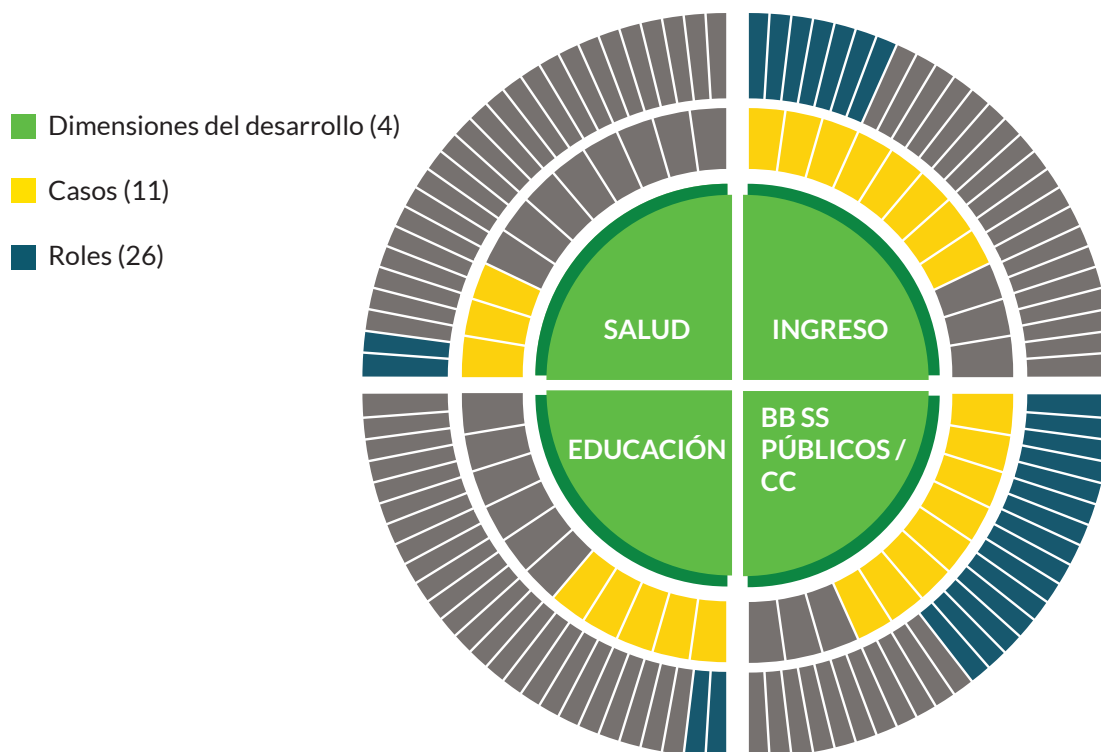
Es claro que el grupo de roles predominante es el de los asociados a la dimensión *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas*. Aunque no haya suficientes elementos para dictaminar la causa de esta situación sí es posible pensar que, al abrir el lente con el que se observa el fenómeno de la relación de las empresas cooperativas con sus respectivas zonas de influencia, se perciba una mayor cantidad de formas de impacto, usualmente no contempladas debido a los modos de aproximación tradicionales y a los aspectos en que se ha centrado la atención de la evaluación del impacto de las cooperativas, casi siempre explícitamente asociada al tema económico. Claro está, con la visión más habitualmente asociada a lo económico, en la que el aspecto socio-económico no se considera de manera integrada.

Incluso, como se advertía mediante el gráfico 5, esta dimensión concentra la gran mayoría (75%) de roles y a la vez están presentes en la mayoría de los casos (8 casos); lo cual indica una correspondencia fuerte también al interior de la composición de los roles propios de esta dimensión. Parece ser que los casos que ejercen roles que afectan esta dimensión son más propensos a desarrollar simultáneamente otros roles semejantes. Dados estos datos es evidente que la dimensión con presencia más fuerte y con el mayor número de roles es esta, seguida de la dimensión *ingreso*. Pero, más allá de procurar hacer un ranking de dimensiones según número de roles, también corresponde fijarse en cada uno de los roles. Es decir, al agruparlos se gana por una parte la posibilidad de aprehensión de los casos y de los roles –particularmente por ahora-, pero queda pendiente un análisis respecto a las características de estos. De manera que un criterio para reconocer la importancia de los roles que afectan a una u otra dimensión del desarrollo no queda reducida a contabilizarlos y a agruparlos por categorías. Esto ayuda, desde luego, pero no agota el análisis. Por esta razón es que se hizo una breve caracterización de ellos.

Por su parte, las dimensiones *educación y salud* se encuentran menos representadas en este primer ejercicio –impactos primarios-, lo cual puede deberse a varios factores, entre ellos habría que considerar que ninguno de los casos de estudio tiene como prioridad o vinculación directa con su actividad principal alguna de estas dimensiones. Otra razón posible es que se trata de servicios públicos habitualmente atendidos y con una importante cobertura, desde el Estado y que esto haga que desde las cooperativas se confíe más en que son temas hasta cierto punto, ya atendidos. Con el siguiente diagrama, podemos comparar la magnitud en la que cada dimensión es impactada a través del ejercicio de roles de las cooperativas.

● ● **Figura 6**

Resumen de relaciones: Roles - Casos- Dimensiones del Desarrollo (Impactos Primarios)



Impactos desde una perspectiva de multidimensionalidad de los roles sociales de las cooperativas

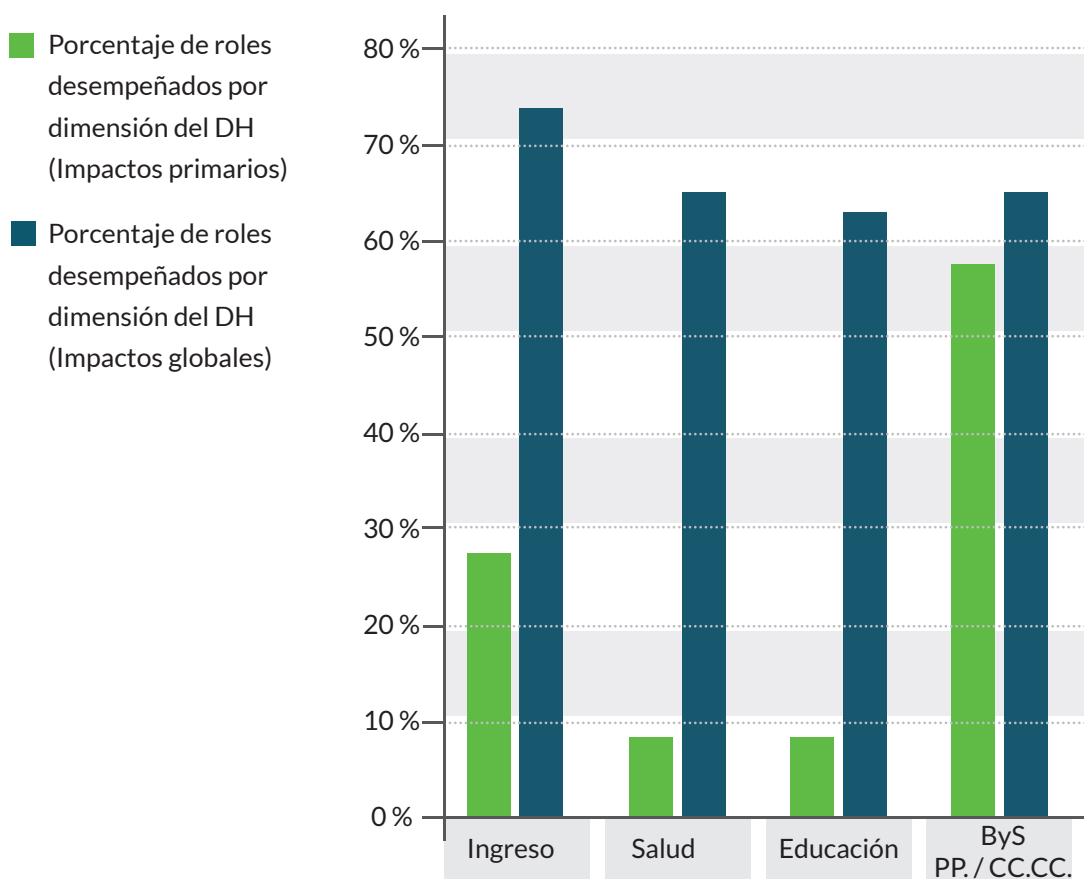
Antes se advertía sobre la cualidad de impacto multidimensional que pudieran tener algunos roles sociales de las cooperativas. Es decir que aunque sean asociados de manera directa con una dimensión en particular, tal cual se acaba de explicar en el apartado anterior, sus características propias o simplemente el modo en cómo se realizan en la práctica hace que un rol determinado se asocie con más de una dimensión del DH. En el Anexo 1 se puede ver el desglose del impacto de cada uno de los veintiséis roles según dimensión del desarrollo, así como su presencia múltiple cuando la hay. A continuación se resume el comportamiento una vez que a cada dimensión del DH se le suman los impactos globales que un rol puede tener además de los ya mencionados impactos primarios.

En el Gráfico 7 se presentará el porcentaje de casos que impacta cada dimensión del DH considerando los impactos globales –en más de una dimensión del DH cuando corresponda-, comparado con el porcentaje de casos que impactan cada dimensión de

DH pero considerando únicamente los impactos primarios. Ahora se agregan esos datos para posibilitar una visión de conjunto en un escenario comparado.

● ● Gráfico 7

Porcentajes comparados de roles desempeñados por dimensión de DH



Como se puede apreciar hay un comportamiento que ante un escenario y otro registra cambios importantes. Por una parte se ve que al considerar solo el impacto primario las dimensiones *salud* y *educación* se ven muy poco representadas, no así la dimensión *bienes y servicios públicos /capacidades colectivas*. Lo cual podría tener su explicación en que las actividades de las cooperativas no están dirigidas en un nivel primario hacia esas dimensiones. Por otra parte salta a la vista que en el segundo escenario la situación cambia radicalmente, cuando se consideran no solo impactos primarios sino los globales, es decir, aquellos casos en que los roles ejercidos por las cooperativas se asocian a más de una dimensión del DH. Hay que recordar que estos impactos múltiples no se consideran múltiples solo porque tengan esa cualidad a nivel teórico, sino porque así se evidenció empíricamente a partir de la información recolectada mediante las entrevistas.

Hay un comportamiento que se consigna en el cuadro del Anexo 1, en él se puede distinguir que los roles de impacto primario a la dimensión *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas* son los más abundantes pero, además de serlo, el 83% de ellos tienen la cualidad de poseer ese carácter multidimensional. Todos los casos de los roles considerados de impacto multidimensional, impactan al menos dos dimensiones adicionales, además de la dimensión primaria. Por lo que se tiene que la mayor cantidad de estos roles sociales afectan al menos tres dimensiones del desarrollo.

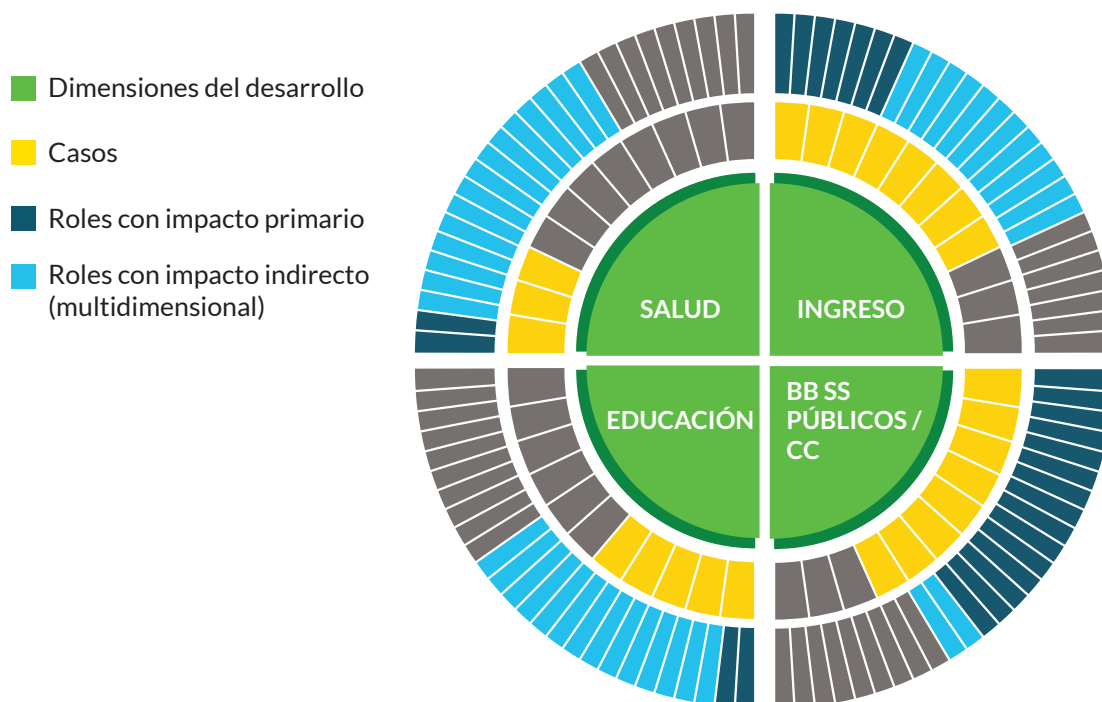
De lo anterior se desprenden un par de situaciones que resultan relevantes en el marco del presente estudio. La primera de ellas consiste en que la dimensión más dinámica, en términos de su capacidad para movilizarse más allá de sí misma e incidir en otras dimensiones, es la de *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas*; la segunda se refiere a que dimensiones poco representadas (como educación y salud), se potencian cuando se analizan desde la perspectiva de impactos primarios en el tanto son altamente susceptibles de ser afectadas particularmente por aquellos roles propios de la dimensión antes mencionada. Para ejemplificar esto, se tiene que el 87% de los roles que impactan indirectamente (producto de su multidimensionalidad) las dimensiones de Salud y Educación, tienen su impacto primario en la *dimensión bienes y servicios públicos / capacidades colectivas*.

Esto lleva a plantear una pequeña conclusión a partir de ese 83% de roles con capacidad de trasladarse y adquirir rasgos de multidimensionalidad: los roles con estas cualidades son básicamente instrumentales, es decir, poseen la cualidad de ser utilizados con otros fines fuera de sí mismos y están regularmente asociados de alguna manera a rasgos de organización o gestión colectiva de recursos también públicos, si se quiere decir de otro modo, más bien vinculados a criterios de *bien común*. El potencial de los roles asociados a esta dimensión respecto a esta capacidad de incidencia múltiple es sin duda un elemento a considerar y valorar como un medio de expandir efectos asociados al desarrollo desde los bienes y servicios públicos así como de las capacidades de organización y gestión colectiva de esos bienes y servicios.

Esta reflexión resulta pertinente para empezar a delinear una idea que se ahondará más adelante: la disposición de las cooperativas a asumir más roles relacionados con la dimensión de *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas* que con las otras dimensiones estudiadas, nos sugiere que en las cooperativas, a partir de su relación con las comunidades, se despierta una destreza política que les permite interpretar las necesidades colectivas y participar de sus eventuales soluciones; lo cual pasa no sólo por la identificación de demandas sino también por la capacidad de convocar actores y agendar los temas en los espacio de decisión de carácter público.

● ● Figura 7

Resumen de relaciones: Roles - Casos- Dimensiones del Desarrollo (Impacto primario e Impacto indirecto o multidimensional)



En este último diagrama, tal y como se utiliza en el diagrama de la figura 6, el anillo externo representa el número de roles que ejercen los casos asociados a cada dimensión; pero además de las casillas azules, que representan los roles de impacto primario, incluye casillas amarillas que representan los roles que impactan cada dimensión pero de manera indirecta, debido a que su impacto primario se encuentra ya identificado en otra de las dimensiones del desarrollo estudiadas. Se logra ver la incidencia que tienen los roles de la dimensión *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas* de manera indirecta sobre las otras dimensiones producto del impacto multidimensional. Por la naturaleza de estos roles, ese efecto no se da en sentido contrario; es decir, los roles ejercidos primariamente en otras dimensiones, tienen poco impacto indirecto en la dimensión *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas*.

Otra vía de análisis a partir de los casos de estudio

Hasta ahora se ha tratado de aproximar al fenómeno de la relación de las empresas cooperativas con sus zonas de influencia primaria a partir de los roles sociales de las cooperativas. Para ello se ha hecho una caracterización y se han agrupado a partir de las dimensiones del DH. Esto ha permitido conocer cómo se relacionan esos roles sociales

con las dimensiones mencionadas, abriéndose la posibilidad de comprender en alguna medida cómo se comportan unas en función de las otras. Ahora se quisiera reconocer algún comportamiento o patrón a partir de los casos en su relación con los roles sociales de las cooperativas y después con las dimensiones del desarrollo humano.

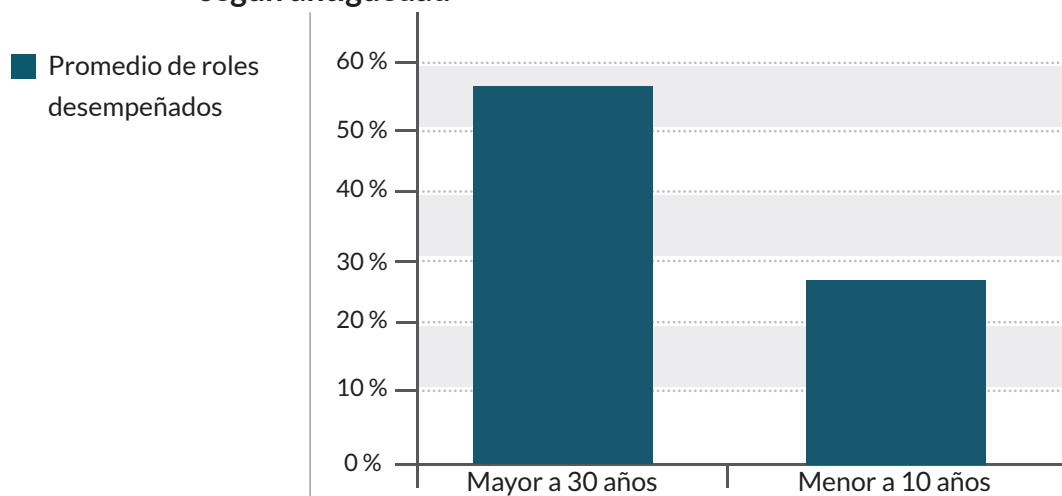
Para identificar esos patrones, se ha agrupado los casos en categorías atendiendo tanto a las características históricas como de composición asociativa de los casos. De acuerdo a estas, se agrupó los casos de la siguiente manera: *según su antigüedad* y *según su tamaño por número de asociados*. En la primera agrupación correspondería distinguir por antigüedad, un grupo de cooperativas de más de 30 años de haber sido constituidas. El otro grupo está conformado por cooperativas con menos de 10 años. En la agrupación por número de asociados se distingue un grupo de cooperativas con más de 100 asociados y otro de cooperativas con 40 asociados o menos. Los criterios de selección de los casos para la realización del estudio no correspondían a ninguno de estos criterios en particular, de manera que estas clasificaciones han resultado de una combinación de factores entre conveniencia práctica para el análisis y características propias del conjunto de los casos. A partir de estas categorías podemos entonces distinguir, de una manera más precisa, cooperativas pequeñas de las grandes o bien distinguir cooperativas jóvenes de cooperativas más maduras.

Desde el criterio roles sociales de las cooperativas

Como punto de partida se presenta a continuación los casos a partir de la categoría de *antigüedad*. Como ya se advirtió se trabaja a partir del alcance que los casos han tenido en las dimensión del DH a partir de los roles sociales desempeñados. A continuación se presenta el gráfico por grupo de antigüedad según los roles sociales ejercidos.

● ● Gráfico 8

Porcentaje promedio de roles desempeñados por grupo según antigüedad

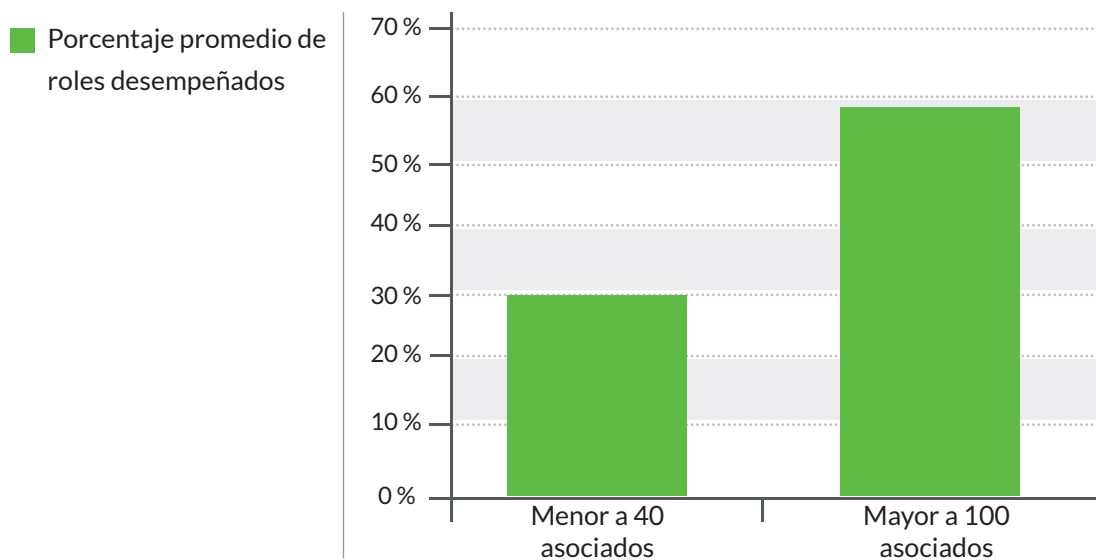


En este caso se tiene que el grupo más antiguo de cooperativas (6 del total de casos) es el que más roles desempeña en promedio, hecho que resulta bastante evidente, con casi el 60% de los roles. Por su parte el grupo más joven de cooperativas alcanza en promedio el 26%, es decir, una cuarta parte del total. Es una distancia evidente, alrededor de 35 puntos porcentuales. Aun así hay casos en este grupo minoritario que por sí solos alcanzan o sobrepasan ligeramente el 50% de total de roles. Pero, igualmente, hay casos con niveles muy bajos de alcance en ese mismo grupo de casos. En este sentido se debe considerar que una generalización como la que se ha propuesto tiene sus limitaciones, aunque ayuda a determinar alguna tendencia en el comportamiento de los casos respecto a los roles sociales. Esta situación también limita si se quisiera ser categórico en decir que las cooperativas cuanto más antiguas son mayores roles sociales pueden alcanzar de desarrollar, tal aseveración encontraría problemas para explicar las dos excepciones antes mencionadas. En cualquier caso, por ahora se desea dejar constancia de la tendencia evidenciada.

Ahora se quisiera contrastar la tendencia anterior a partir de otra categoría que pueda completar un poco más el panorama, introduciendo una segmentación por número de asociados.

● ● Gráfico 9

Porcentaje promedio de roles desempeñados según número de asociados



De nuevo, como en el caso de la antigüedad, se presenta una tendencia muy evidente a partir del número de asociados. Del total de casos 5 cumplen con la característica de tener arriba de 100 asociados y son las que componen el grupo con mayor alcance porcentual de roles sociales. En esta ocasión la diferencia ronda los 30 puntos porcentuales

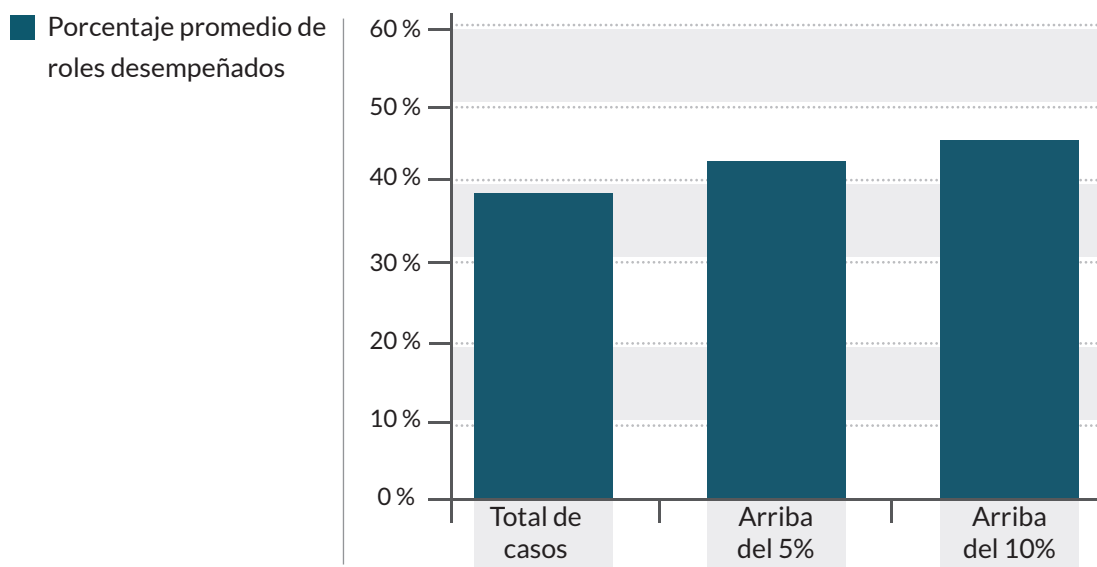
entre un grupo y otro. En ambos casos el grupo que alcanza el punto más alto, alcanza alrededor del 60% de los roles. Ciertamente estos criterios, como se advirtió antes, son útiles en el tanto ayudan a establecer una tendencia que resulta bastante evidente vista gráficamente; los casos estudiados, tanto los de mayor número de asociados como los de mayor antigüedad, expresan una mayor capacidad de desempeñar roles sociales.

Por ahora, respecto a los roles, no es posible establecer si un nivel más alto de ellos se alcanza a partir de mayor antigüedad o mayor tamaño. Por ejemplo el 80% de los casos más grandes por criterio de número de socios, repiten en el grupo de las empresas cooperativas más antiguas. Pero a pesar de ello hay casos que saldrían de este grupo -más antiguos, más grandes- y que, a pesar de ello, conservan niveles de hasta 50% de roles alcanzados. Se puede pensar en una explicación que refiera a una asociación de variables y, quizás también, a un hallazgo no esperado producto del trabajo de campo, el cual refiere a la estabilidad de la actividad productiva de la empresa cooperativa. Sobre este punto se hará una referencia más amplia en la siguiente parte. Aun así la tendencia se decanta hacia las empresas cooperativas más grandes y antiguas, como se ha dicho.

Para cerrar este análisis de los casos se quisiera presentar este gráfico comparativo en el cual, como un ejercicio hipotético, se omiten los casos con menor incidencia en los roles sociales con lo que se puede notar el progreso del promedio del total de casos. Primero con todos los casos, luego restando aquellos que desempeñan menos del 5% de los roles -2 casos- y finalmente los que desempeñan menos del 10% de los roles identificados -3 casos.

● ● Gráfico 10

Porcentaje promedio desempeñado del total de roles (omitiendo extremos inferiores)



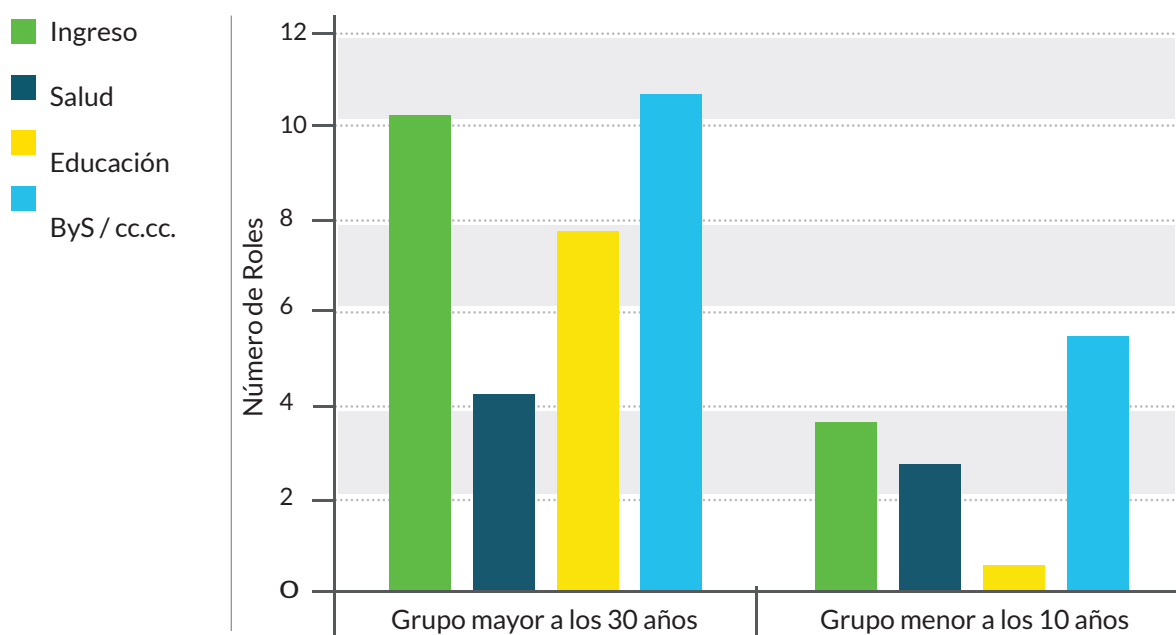
Cuando se considera el total de los once casos el promedio de roles ejercidos por cooperativa sobrepasa apenas el 40%. Cuando en este cálculo se omiten los dos casos que reportan la menor cantidad de roles (menor al 5% del total de roles) el promedio se incrementa a 51% y, finalmente, cuando se omiten los 3 casos de menor alcance, se tiene que el promedio de los 8 casos restantes, alcanza hasta el 57% de los roles sociales. Con esto, se trata de ilustrar que en su amplia mayoría, los casos promedian un nivel casi del 60% de los roles detectados. Esta es una proporción que sugiere un comportamiento de alcance importante en el grueso de los casos estudiados. Lo que resulta de interés destacar aquí es que en general podemos afirmar que las cooperativas estudiadas, desempeñan diversos roles de impacto en las dimensiones del DH; el hecho de que al quitar los casos extremos inferiores se aumente significativamente el promedio de roles asumidos por las cooperativas, lo que nos indica es que excepcionalmente las cooperativas son poco dinámicas en su lógica de relación con su entorno, como generalidad, suelen ser bastante dinámicas en su modo de relacionarse y afectar sus entornos.

Desde el criterio de dimensiones del desarrollo humano

En primera instancia se revisará la categoría de antigüedad y luego la categoría de tamaño de los casos visto a la luz de los impactos en las dimensiones del desarrollo humano. Este criterio ayuda a comprender de manera comparada el comportamiento de estas dimensiones en los segmentos de casos. Reiteramos, ya no se analiza como porcentaje de roles sociales promedio alcanzados sino por su impacto a las cuatro dimensiones del desarrollo humano.

● ● Gráfico 11

Promedio de roles detectados según dimensión del DH, agrupadas por antigüedad de casos



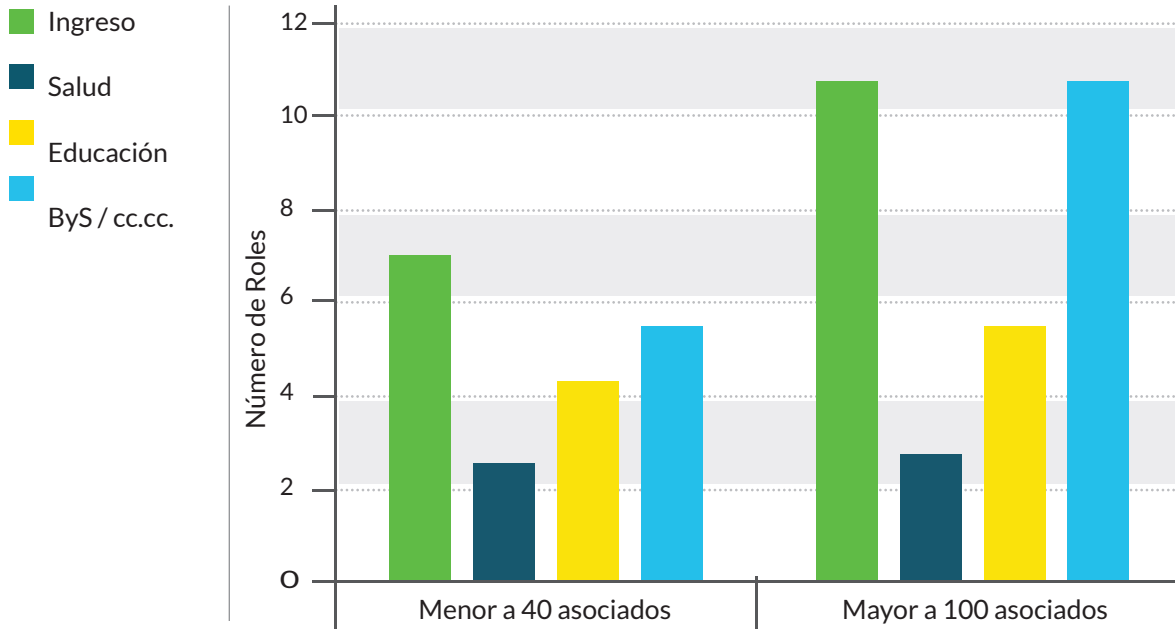
De nuevo, como en el caso del análisis por alcance de roles, se registra una marcada tendencia hacia uno de los grupos, como en el caso anterior, a favor del grupo de casos que corresponde a las cooperativas más antiguas. El nivel de comparación se utiliza considerando el punto de alcance por número de roles asociado a cada una de las cuatro dimensiones del DH consideradas. La tendencia se mantiene y es posible ir integrando el peso que tiene el criterio de antigüedad, ahora desde una perspectiva de análisis de las dimensiones del DH.

Respecto a las dimensiones propiamente se vuelve a notar una preponderancia de la dimensión *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas*, tanto en un grupo como en otro. Con la diferencia de que en el grupo de casos de más de 30 años la dimensión ingreso tiene también un alcance considerablemente alto. En general, las dimensiones de este grupo tienen un mayor alcance en los roles sociales que para el caso de cooperativas más jóvenes. A pesar de ello resulta oportuno contrastar el comportamiento de la dimensión Educación para ambos grupos de casos. En el grupo de cooperativas de mayor antigüedad el alcance promedio de los roles asociadas a esta dimensión es de casi 8, mientras que en el de las más jóvenes es de casi un rol en promedio. Hay que recordar que la educación no es la actividad propia de ninguna de las cooperativas; en lo fundamental se trata de una proyección hacia las zonas de influencia que difiere de la actividad productiva. Esta proyección, más presente en las cooperativas del grupo de las más antiguas, supone programas o acciones muy claramente definidas para impactar esa dimensión. Esto no se puede esperar de cooperativas que no estén adecuadamente afianzadas en su actividad o que se encuentren en proceso de transición respecto del segmento de mercado en que se desenvuelven. La estabilidad emerge como un requisito para incursionar en ciertas áreas que son distintas a la actividad productiva de la cooperativa. El número de roles asociados a la dimensión educación parece resultar como un buen ejemplo de ello.

Seguidamente se intentará poner en práctica el mismo ejercicio, pero a partir de la categoría *tamaño* -número de asociados.

● Gráfico 12

Promedio de roles detectados según dimensión del DH, agrupadas por tamaño de casos

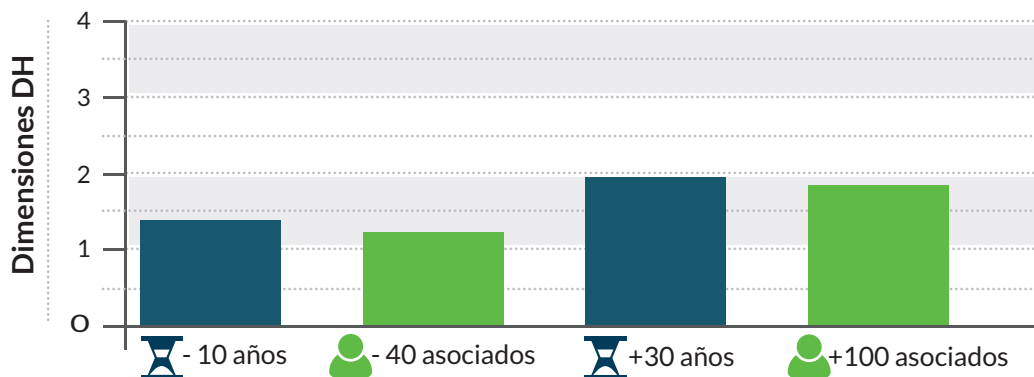


Habría que decir que la tendencia se confirma en cuanto al comportamiento predominante del grupo de casos mayor a 100 asociados. En este sentido, se trata de una tendencia bastante clara para el conjunto de casos estudiados que se vuelve a confirmar. En lo que respecta al grupo predominante tanto para la dimensión *ingreso* como para *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas* se presenta un nivel de presencia arriba de los diez roles.

Para finalizar esta parte del análisis se quisiera hacer referencia a un último aspecto referente a las dimensiones del DH con respecto a los grupos de casos.

● Gráfico 13

Incidencia promedio de las dimensiones del Desarrollo Humano por grupo de casos



Del total de 4 dimensiones del DH analizadas se presenta el promedio de dimensiones en que cada grupo de casos tiene incidencia. De nuevo, tanto el grupo más antiguo como el grupo de las cooperativas más grandes, registran los promedios más altos. Entre 1.5 y 2 dimensiones impactadas, mientras que tanto el grupo de las más pequeñas como las más jóvenes, registran niveles cercanos a 1,5 dimensiones impactadas en promedio. En general, para todos los escenarios analizados a partir de los grupos de casos, se confirma la tendencia del predominio de los casos de las cooperativas más grandes y antiguas como los grupos de casos con más impacto. La tendencia en el marco del estudio realizado es coherente; desde cualquiera de las perspectivas de análisis llevadas a cabo se confirmó esta tendencia de manera consistente. Sin embargo, se realizó para este punto en especial una prueba estadística para comparar medias entre grupos y determinar si hay diferencias significativas entre ellos²⁰. Aunque las dos categorías de análisis (tamaño y antigüedad) según el gráfico mostrado arriba presentan diferencias en los promedios de impacto a las dimensiones, sólo los grupos de la categoría Antigüedad presentan diferencias estadísticamente significativas de sus medias. Dicho de otra manera, no hay diferencia significativa entre las medias de los grupos de Menos de 40 asociados y Más de 100 asociados, pero sí hay diferencia significativa entre los grupos de Menos de 10 años de antigüedad y Más de 30 años. Antes se mencionó que la estabilidad de la cooperativa se proyecta como condición necesaria para que esta se proyecte más allá de su actividad económica y logre incidencia en las dimensiones del DH. Con esta prueba estadística se logra inferir que la permanencia en el tiempo, para la cual la estabilidad del negocio y de la base asociativa es fundamental, permite que las cooperativas sean más dinámicas en su generación de impactos en sus entornos.

Un hallazgo durante el proceso: más allá de las tendencias predominantes, la cuestión de la estabilidad organizativa y de la actividad económica

Una vez presentado este panorama de roles sociales de las cooperativas, interrelaciones entre dimensiones del DH y, particularmente, de las tendencias que marcan los tipos de organizaciones cooperativas que más roles suelen desempeñar –cooperativas grandes y antiguas–, es oportuno hacer una salvedad que ayude a enmarcar mejor algunas conclusiones que van asomando. Esta consideración es producto del trabajo de campo y del ejercicio de diálogo que se llevó a cabo con las personas que sirvieron como informantes clave para la realización del trabajo de campo que sustenta este trabajo.

La línea indagatoria transita por el camino que llevara a determinar si las cooperativas estudiadas tenían algunos planes, proyectos o programas que impactaran las respectivas dimensiones del DH. Esta primera vía de aproximación resultaba bastante formal, sobre todo porque en varios casos las cooperativas no expresan necesariamente todas sus acciones hacia afuera de manera formal, en la forma de planes o proyectos.

20. La prueba T de Student se utiliza para comparar las medias de dos grupos de casos independientes y determinar si los grupos son estadísticamente distintos o no.

En realidad, son los menos de los casos estudiados. Esto, naturalmente, no indica la ausencia de dinámicas de relación de las cooperativas con los entornos primarios e incluso más allá de estos. Por esta razón era necesario que el modo de indagar lograra considerar aspectos generales de esa relación y que, conforme se avanzaba en el diálogo, se pudieran captar esas vías de impacto. De este modo se iba abriendo un rico mundo de relaciones, basadas en alianzas con diverso tipo de instituciones, flujos de acciones sistemáticamente realizadas a pesar de no estar escritas, acercamientos a la comunidad para resolver múltiples problemáticas a escala variada, etc. Las dinámicas de relación estaban ahí, en prácticamente todos los casos, insertas en el modo de coexistir y, más aún, en el arraigo que caracteriza a las empresas cooperativas con sus entornos próximos. Independientemente de su antigüedad o tamaño, lo que regía la orientación de las respuestas era dar a conocer ese mundo de relaciones hacia afuera sobre el cual se estaba indagando.

Esta misma vía de aproximación fue dando la pauta para descubrir cómo, en los casos que se detectaron menor número de roles sociales, las personas entrevistadas recurrían a explicaciones sobre su situación interna o sobre el estado más bien débil de la actividad económica realizada por la cooperativa. En modo alguno los objetivos de este trabajo, así como las preguntas durante las entrevistas, iban encaminados a determinar algún tipo de debilidad en la organización u operación del negocio en los casos de estudio, estas argumentaciones surgen de manera espontánea como una forma de explicarse ante lo que podría considerarse escasa potencialidad de impacto.

Las personas entrevistadas asociaban, por propia iniciativa, que estas situaciones les limitaban para un ejercicio más intenso o amplio en la implementación de acciones de proyección hacia afuera, lo cual se podría considerar como asociación, causa-efecto, bastante comprensible. No se puede pretender que se asignen recursos a otras actividades que no son prioritarias dadas ciertas situaciones no resueltas para la sostenibilidad de la propia organización. Lo que valida la existencia de las empresas cooperativas es su capacidad de realizar con algún grado de éxito una actividad productiva, y esto debe quedar lo suficientemente resuelto para que el potencial de impacto y de involucramiento en problemáticas y soluciones locales se realice tal como se ha podido constatar en la mayoría de los casos estudiados.



TERCERA PARTE

MÁS ALLÁ DE LOS NÚMEROS:
ALGUNOS ASPECTOS
CUALITATIVOS DE LOS
ROLES SOCIALES DE LAS
COOPERATIVAS Y SUS
INTERRELACIONES

Al intentar ofrecer la información de una forma agregada se logran identificar tendencias en el comportamiento general de los roles sociales para el conjunto de los casos, aun así, podrían quedar ocultos algunos otros hallazgos también de una gran relevancia. Se ha detectado roles, así como relaciones entre ellos, que merecen una mención más extensa precisamente para no perder de vista el modo amplio de relación –así como sus potencialidades- entre las empresas cooperativas y sus respectivas zonas de influencia.

La interrelación complementaria de los roles sociales

Como ya se ha señalado, tanto en la primera como en la segunda parte de este estudio, las dimensiones que componen el desarrollo humano están empíricamente interrelacionadas. Es decir, acciones o condiciones de mejora de una dimensión, podrían implicar mejoras en otras de manera indirecta, como una consecuencia. Esta referencia ha servido para intentar comprender, en el contexto de la presente propuesta, esas interrelaciones ya no vistas de modo abstracto sino tal y como en su dinámica cotidiana se realizan. Este modo de relación de los roles sociales se ha denominado *interrelación complementaria de los roles sociales*, consiste en distinguir roles particulares que empíricamente se asocian para lograr uno o varios efectos en las zonas de influencia.

Antes de mencionar los ejemplos concretos habría que aclarar por qué se distinguen roles independientes, que vistos con un lente más amplio incluso podría decirse que son etapas que se integran de manera secuencial pero que corresponden a un solo rol social. El criterio para diferenciar los roles sociales es doble, el primero radica en los recursos requeridos para realizar cada rol, se requieren recursos –tangibles o intangibles- distintos; y, el segundo, se refiere a que el desempeño de un rol no sugiere la obligación de desempeñar el otro o los otros roles complementarios. En algunos casos se realiza la secuencia completa de los roles sociales que se entienden son complementarios pero, en otros casos, no. Distinguirlos no solo responde a un criterio de rigor analítico sino de evidencia empírica. De cualquier manera, lograr hacer esta distinción permite observar de mejor manera el comportamiento y, más concretamente, el funcionamiento de los roles sociales de las empresas cooperativas que, como se verá, en algunos casos puede tratarse de formas complejamente articuladas de relación con sus zonas de influencia.

Algunos casos de roles complementarios concretos

- **Agente detector de necesidades y problemáticas locales / Plataforma generadora de insumos a terceros sobre problemáticas locales.**

Es evidente que para ejercer un rol como el de generar insumos a terceros hay que conocer la realidad donde existe la cooperativa y, concretamente, donde habitan

los asociados. Pero son roles distintos. Se ha encontrado que casi naturalmente una cooperativa conoce muy bien las problemáticas que afectan particularmente al grupo de asociados que la conforman pero, además, también surgen expresiones que dejan ver que hay también conciencia de que esas problemáticas tienen que ver con las de la comunidad. Incluso al punto de asumirse sin mayor distinción. Así también, hay casos en los que de manera clara e independientemente de la actividad de la cooperativa hay plena conciencia de los problemas de la región o de sectores específicos de esta. Por ejemplo, Coopelesca R.L., ha implementado (con la asesoría y ayuda de instituciones públicas de educación superior) estudios para determinar los niveles de destrezas tecnológicas de la población. Posteriormente se ha desarrollado un programa formativo gratuito que responde a estas necesidades detectadas. Este es un caso muy específico de una acción encaminada a este efecto, determinar una problemática o necesidad. En los otros casos la detección de necesidades es producto de la natural interacción de la cooperativa con el medio en el que existe. La empresa cooperativa tiene vías naturales de comunicación con su entorno precisamente porque sus asociados habitan esos espacios en tanto son a la vez cooperativistas, vecinos de la cooperativa y residentes de la misma zona geográfica. Su conocimiento de las problemáticas y situaciones particulares de las comunidades e incluso de la región se genera espontáneamente. De ahí que les resulte muy fácil reconocer estas particularidades del entorno.

Este conocimiento que poseen las cooperativas es reconocido por terceros que validan implícitamente tal capacidad. Lo anterior se evidencia de varias maneras, una de ellas se da cuando un actor externo se dirige directamente a la cooperativa para consultarle al respecto de alguna situación general o particular de la comunidad o de la región. Evidentemente, recibir una consulta de este tipo supone que se considera a la cooperativa como un actor local competente para ello. Se logró confirmar que este tipo de consultas provienen tanto de actores privados como de instituciones del Estado. Otra vía se da mediante la participación de las cooperativas en Foros de naturaleza regional autóctona o en brazos regionales de instituciones públicas, precisamente creados para la generación de insumos con el objetivo de atender problemáticas y/o necesidades locales. Parece evidente que se reconoce –por parte de terceros– esta capacidad de *detección de necesidades y problemáticas locales* en las empresas cooperativas, pero además este rol se completa con el de comunicar a otros actores externos su conocimiento comunitario/regional. Generar el insumo lo consideramos un rol específico, que requiere un conocimiento del entorno así como una capacidad interpretativa de lo observado, además de un importante nivel de involucramiento a nivel comunitario o regional. Pero, el insumo generado, podría no trascender hacia otras instancias, o bien, podría ser un rol desempeñado por terceros –locales y/o externos. La capacidad de comunicar a terceros el conocimiento sobre las diferentes situaciones que vive una o varias comunidades lo calificamos como rol distinto ya que requiere de otros recursos y capacidades, en particular de comunicación y credibilidad así como también implica intencionalidades y efectos diferentes.

- **Posicionamiento regional de temas de interés público / Integración activa en foros regionales y nacionales.**

El posicionamiento de temas de interés público es un rol social de las cooperativas que resulta muy interesante de resaltar. Como ya se dijo, las cooperativas no nacen necesariamente para resolver problemas públicos, pero la evidencia muestra que lo hacen, a diferente nivel y con roles diversos. Uno de los temas que más visiblemente se ha venido posicionando es el del agua. Una de las razones para ello es la preocupación desde la unión de cooperativas que opera en la región, según lo expresaron algunos asociados de las cooperativas estudiadas. La explicación que desde el seno del cooperativismo regional dan, es que muchas personas cooperativistas participan a la vez de instancias de organización comunitaria y conocen de las problemáticas regionales y de sus comunidades en particular. El recurso hídrico fue un tema recurrente, no solo en casos cuya actividad está directamente vinculada a este recurso sino también en otros en donde el apoyo directo se ha dado por medio de programas de compra de tierras para conservación del recurso hídrico, capacitaciones y hasta la participación activa en la organización y patrocinio de foros –de alcance internacional incluso- sobre el tema. Hay otros temas de tradicional interés en la región, como el de infraestructura vial, que también fue mencionado en al menos en tres casos.

La participación en foros regionales implica ya algo muy positivo puesto que significa que hay terceros que identifican a las cooperativas como actores legítimos con quienes dialogar. No obstante, es la posibilidad de posicionar allí temas que se puedan considerar de interés público lo que resulta de mayor interés. En algunas instancias tipo foros, la participación se da como invitación para transmitir conocimientos que poseen las cooperativas –sobre temas diversos- como sujetos activos dentro de las dinámicas locales, lo cual les permite ofrecer insumos relevantes para la toma de decisiones políticas por parte de instituciones interesadas. Aunque la participación en algunas ocasiones surge como iniciativa de las mismas cooperativas, lo cierto es que los foros se vuelven instancias idóneas para posicionar frente a otros actores regionales relevantes temas de interés del sector y para la región en general. En este caso la participación se vuelve un rol social de alta incidencia política que muestra un nivel de actividad e involucramiento regional alto, prácticamente en la mitad de los casos estudiados.

- **Plataforma para la convergencia de actores y acciones de estos: la comunidad, el Estado y otros (convergencia entre actores y entre acciones de estos) / Enlace entre la comunidad y actores externos (encuentro entre actores y la comunidad).**

En algunos de los casos, dado el tipo de actividad que realiza y la percepción que tanto local como externamente ha logrado construir la cooperativa, esta propicia un ambiente idóneo para la convergencia de actores públicos y privados en las comunidades. Esta

convergencia permite un tipo de diálogo que además explícitamente incluye a la comunidad. En uno de los casos, el de una cooperativa de gran tamaño, como parte de su política para aquellas comunidades que afecta de manera particular, convoca y participa de iniciativas de diálogo para plantear en primera instancia una evaluación en general de la comunidad. Al involucrarse diferentes instituciones y la comunidad a través de Asociaciones de Desarrollo u otros entes creados ad-hoc, se crean posibilidades de acciones conjuntas que pueden resultar de alto beneficio local. Al respecto, lo que se desea rescatar es el rol específico que permite el encuentro de diversos actores a partir de la cooperativa como plataforma de encuentro. Hay otros casos en los que además de instituciones públicas, la cooperativa permite que su actividad sea reconocida además por actores privados –nacionales e internacionales. En estos casos convergen las acciones de diversos actores tanto en torno al objetivo de la cooperativa –que se percibe como de beneficio público– como a necesidades propiamente comunitarias que se canalizan a través de la cooperativa. De esta manera la cooperativa logra que converjan actores así como acciones de estos mediante la visibilización de objetivos comunes. Podrían no conocerse mutuamente entre ellos, pero su aporte es común a una necesidad directamente relacionada con los objetivos de las cooperativas o explícitamente de la comunidad. En cualquiera de ambos casos, hay de fondo la idea de un beneficio público. Difícilmente una empresa privada podría atraer voluntariado internacional o a instituciones como Municipalidad, universidades públicas y tantas otras, si no se percibiera que en sus objetivos hay implícito un beneficio social más amplio, como positivamente es en el caso de las cooperativas.

Permitir la convergencia entre actores y sus acciones lo tipificamos como un rol social específico y relevante. La cooperativa visibiliza necesidades y problemáticas locales, que logra hacer explícitas ante terceros que evidentemente valoran la credibilidad que tiene la empresa cooperativa por su rol social, y esto los convoca a preocuparse y quizás a actuar en consecuencia. Esto motiva el diálogo y el desarrollo de acciones explícitas pero, además, al ofrecer este espacio o posibilidad de encuentro, la cooperativa se vuelve un puente que permite hacer entrar en contacto a terceros públicos o privados con la comunidad. En este sentido, la cooperativa no solo permite que se encuentren esos actores –ajenos entre sí– en torno a un objetivo o problemática sino que la cooperativa se constituye en un puente que une a la o las comunidades con esos actores externos. Se trata entonces de roles complementarios, cuya suma amplía los horizontes y posibilidades de crecimiento comunitario a partir no sólo de iniciativas de cooperación externa sino también de vías de comunicación de las comunidades con el exterior. Se debe recordar que la relación más íntima entre comunidad y cooperativa se da a través de los asociados que son quienes también habitan el espacio donde se realizan estas formas de encuentro, de ahí que sea tan importante este rol, el de puente con el exterior.

En términos generales el objetivo de diferenciar roles sociales de las cooperativas y reconocerlos como complementarios y no como uno solo, ayuda a clarificar y reconocer

la complejidad del entramado de relaciones de las cooperativas con sus respectivas zonas de influencia. Esto creemos que aporta a un mejor conocimiento de este fenómeno, pero también puede contribuir al conocimiento que las cooperativas tienen de sí mismas, a reconocer sus aportes y eventualmente a fortalecer los roles sociales que desempeñan.

Otras relaciones observadas

Competencia y cooperación: posibilidades de una realización distinta desde el cooperativismo

En la lógica de funcionamiento interno y adaptación a lógicas de mercado, es normal que un emprendimiento productivo deba enfrentar una serie de decisiones diariamente, de las cuales depende su sobrevivencia. Por ejemplo, la aparición real o potencial de competencia es una amenaza que siempre está latente, así como cualquier otra situación que pudiera cambiar las condiciones del mercado en donde se desenvuelve un determinado emprendimiento. No pocas veces los movimientos de grandes corporaciones, sobre todo de comercialización al menudeo, representan grandes amenazas contra pequeñas iniciativas comerciales de alcance local. En ese sentido, por lo menos para iniciativas productivas de pequeño tamaño y con una cobertura demográfica limitada, la aparición de grandes competidores es una situación que podría marcar su desaparición. Por eso, lo natural son las reacciones defensivas que puedan proteger la parcela de mercado ganado o, incluso, intentar avanzar hacia otros sectores geográficos que provean nuevos mercados.

Lo anterior es lo usual y, en general, no tiene nada de particular ni de reprochable. No en economías de mercado, como es el caso de Costa Rica. Pero, en ocasiones es posible encontrar lógicas de funcionamiento que parecen responder a otros valores, a otras lógicas distintas de la ganancia como objetivo máximo. Ejemplo de ello es uno de los casos estudiados, una cooperativa de autogestión que, en términos de asociados, se ha catalogado como pequeña. Podría decirse incluso que no se trata de una empresa cooperativa con grandes recursos y con una zona de influencia no muy amplia, particularmente reducida a dos distritos. A pesar de estas condiciones, ha llamado la atención el modo en que en este caso se realiza el rol *generación de nuevos emprendimientos cooperativos*.

Para dimensionar este aporte resultaría útil preguntarse si una empresa de capital, tal como se conocen, estaría dispuesta a colaborar en la formación de otras iniciativas productivas en su mismo ramo. En este caso es interesante resaltar al menos dos cosas: la transmisión del Know how a nuevos grupos pre-cooperativos con el fin de que inicien un proyecto idéntico y la disponibilidad de trasladar recurso humano especializado para colaborar con la puesta en marcha del nuevo negocio. Por un lado ceder solidariamente

conocimiento y, por otro, ceder personal para que colabore con el nuevo proyecto cooperativo. En estas condiciones, ¿cómo entender el concepto de competencia? Más aun, ¿cómo dimensionarlo respecto al concepto de solidaridad desde una lógica cooperativista? Es cierto que los nuevos proyectos a los que se apoya funcionarán fuera de la zona de influencia primaria de la cooperativa, pero también es cierto que con ello se limita las posibilidades futuras de expansión. Implícitamente se está renunciando a que en el futuro la cooperativa pueda crecer y abarcar nuevos mercados. Además, también supone ceder propiedad intelectual (cultivada por más de 30 años) para que nuevos grupos pre-cooperativos la puedan aprovechar. La lógica desde la cual se sustenta este tipo de acciones abre un espacio para el debate respecto a cuáles son las razones que motivan a una empresa cooperativa a comportarse de este modo. No se podría afirmar que todas las cooperativas entiendan y practiquen de este modo los valores cooperativos, pero dentro de los hallazgos encontrados este caso resalta como una realización de la cooperación más allá de criterios de competencia y de acaparamiento de nuevos mercados.

La organización inter-comunitaria y el papel de las cooperativas en el desarrollo de capacidades de agencia colectiva

El caso del Estado costarricense tiene una trayectoria particular en la región, se le reconocen alcances importantes en la cobertura de sus servicios pero, a pesar de ello y por razones diversas no es una cobertura plena ni muchos menos, pueden encontrarse espacios vacíos, que se reconocen como necesidades no cubiertas o cubiertas inadecuadamente.

Ante situaciones de este tipo la figura cooperativa puede surgir como respuesta viable y desempeñar un rol relacionado con la *organización intercomunitaria*, la cual permite de un modo novedoso resolver una problemática pública. En uno de los casos estudiados la cooperativa es producto de esa organización intercomunitaria pero, a su vez, la creación de esta permite que dicha organización adquiera unas cualidades que le permiten redimensionar su lucha comunitaria, en el tanto se convierte en el vehículo para lograr los objetivos previamente gestados al calor del diálogo y la acción *inter-comunidades*. De varias maneras, la cooperativa en este caso se constituye como una especie de recipiente que contiene y permite que la organización intercomunitaria creada no se diluya sino que se potencie y alcance las metas que intercomunitariamente se han planteado. No solo se trata de ser la expresión concreta de procesos previos de diálogo y cooperación entre diferentes poblados, sino de constituir una vía que canaliza y hace posible la realización de los intereses ciudadanos en una lógica de “abajo hacia arriba”.

Lo anterior refiere a la creación de un flujo del poder (Bobbio, 1984) que se corresponde con una lógica más auténticamente ciudadana, creada e impulsada desde las comunidades, como ocurrió en el caso de Coopeagua, R.L. Se logra expresar una

necesidad con el suficiente peso político para alcanzar instancias con capacidad de decisión y gestión de soluciones sobre el tema en cuestión. En este caso se trata sobre el abastecimiento de agua para consumo humano en 11 comunidades con alrededor de 1700 familias. Evidentemente la construcción de una infraestructura capaz de abastecer de agua a este número de familias en un territorio relativamente extenso –la distribución urbanística es típicamente rural en donde las casas no están una al lado de la otra- no puede tener una solución que solo involucre a una comunidad. El costo de desarrollar una obra de esta complejidad hace que su viabilidad esté directamente relacionada con el número de poblaciones que alcance. En este sentido se trata estrictamente de un problema público para el cual la solución privada choca con la realidad misma del tipo de población beneficiaria y las circunstancias espaciales, económicas y sociales de esta. Aun así, el caso muestra cómo la propuesta de solución nace de un proceso organizativo intercomunitario que se vehicula a través de un proyecto cooperativo, que por sus características asociativas y democráticas –los cuerpos directivos tienen representación de las 11 comunidades- garantiza un modo de inclusión particular de la ciudadanía en el desarrollo y gestión de la obra.

Esta capacidad de inclusión democrática que poseen las cooperativas hace que, al tratarse de un proyecto de claro interés público, se desarrolle una forma de *capacidad de agencia colectiva a nivel local* en torno al manejo de un servicio indispensable para el desarrollo humano. En el marco del presente trabajo la *agencia colectiva* se refiere a la capacidad de auto-gestión total o parcial de los pobladores de una o varias comunidades en las soluciones a problemas públicos. En espacios donde el Estado tiene limitadas capacidades de respuesta a las necesidades de la ciudadanía, la agencia colectiva no debe entenderse como una sustitución de la acción del Estado solamente, sino como el desarrollo de la capacidad de participación activa de la ciudadanía que abre posibilidades de intervención de esta en los diagnósticos, decisiones y las propuestas de solución que les afectan. Esta capacidad no es una concesión externa sino una construcción desde adentro, es decir, las habilidades requeridas para la agencia colectiva no se generan espontáneamente desde afuera sino que son el producto de procesos de organización colectiva y de participación activa de la ciudadanía en la vida comunitaria, regional y hasta nacional. Este caso muestra que el desarrollo y gestión de la obra de un acueducto a través de un proyecto cooperativo es posible gracias a la capacidad organizativa de varias comunidades, lo que además genera esta capacidad de agencia colectiva local en beneficio mismo de las personas que las habitan y de potenciales futuros proyectos.

La conformación de “sujetos políticos”: de la complementariedad a la transversalidad

El construir un rol protagónico a nivel social y político frente a terceros, usualmente externos, supone un proceso de organización local importante y una gesta que toma

tiempo y recursos al interior de un grupo de personas, cualquiera que sea. Se ha notado como, simultáneamente al proceso de constitución y desarrollo del proyecto productivo cooperativo, se van construyendo capacidades de diálogo con entes o actores, sean instituciones del Estado (Municipalidad, MAG, INA, INFOCOOP, AyA, INDER, principalmente), actores privados (personas o empresas) o foros regionales ad-hoc o permanentes. Esta capacidad construida desde la organización asociativa usualmente de base comunitaria, se ha logrado vehicular a través de la figura cooperativa según se nota en algunos de los casos de estudio. Es probable que en otros escenarios y situaciones, las personas se organicen de otras formas pero, los casos valorados en esta propuesta, demuestran que la cooperativa se convierte también en un sujeto de composición colectiva capaz de posicionar temas, necesidades o problemáticas comunitarias o regionales. Estas pueden ser de diversa índole: productivas (capacitación, crédito, etc.) de servicios públicos mal gestionados o inexistentes, de infraestructura pública, directamente de políticas o acciones que se consideran necesarias para atender y resolver diversas necesidades, etc.

Es natural que una cooperativa como proyecto productivo no nazca para resolver problemas comunales o regionales, pero la actividad productiva al estar inevitablemente inserta en un contexto determinado, es lógico que este la condicione, al punto de hacerla inviable o, por el contrario, potenciándola. Tanto el Estado así como otros actores privados, se vuelven muy relevantes en la tarea de intentar mejorar las condiciones de vida de las personas, dentro de las cuales se encuentra la dimensión productiva y de generación de ingreso propiamente. Pero, un grupo de productores dispersos o un grupo de vecinos de varias comunidades desorganizados e incomunicadas entre sí les podría resultar difícil o definitivamente imposible entrar en un diálogo entre iguales con algunas instituciones para posicionar temas públicos relevantes. Las razones para ello podrían ser múltiples pero, lo que sí se ha evidenciado, es que en algunos casos las cooperativas abren la posibilidad de negociar y lograr resultados efectivos en beneficio de grupos de comunidades o de grupos de productores. La conformación de este “sujeto político” es un medio colectivo para dar forma y presencia frente a terceros ante necesidades y/o problemáticas comunitarias o regionales. En este sentido el rol social de constituir este sujeto político se vuelve vital en la tarea de *dar voz* a grupos de personas desde la base social y de la organización productiva asociada a ella. Este propósito o resultado colateral de la existencia y de las acciones de las cooperativas es una manera de hacer valer derechos o lograr procesos tangibles de solución a temas tan sensibles y vitales como el abastecimiento de agua mediante la construcción de un acueducto para un grupo de comunidades, por ejemplo. En este sentido, se transita de la dispersión social a la organización colectiva con resultados claros, es lo que muestran algunos de los casos, que cumplen un rol trascendental en la transformación de necesidades en acciones de solución. Unas veces estas las gestionan y realizan terceros, otras, las mismas cooperativas participan con diferentes niveles de protagonismo en esos procesos de

gestión de las soluciones. En cualquier caso esto se refiere a un rol distinto, relacionado con la creación de este *sujeto político*, que en efecto permite que se continúe hacia otros campos de incidencia. Por esta razón, se habla de la conformación de un *sujeto político* como un rol complementario de varios otros roles y, por tanto, como una suerte de *rol transversal*, particularmente asociado a aquellos roles sociales propios de la dimensión de ByS/Públicos.

La versatilidad de los roles asociados a la dimensión ByS/Públicos surge de esa capacidad de afectar lo público que han evidenciado los casos estudiados. Pero, al reconocer que muchos de esos roles suponen una cualidad política en las cooperativas, hallamos un modo más amplio, y quizás también más interesante, de dimensionar la capacidad política de las cooperativas. Con esto se apunta al reconocimiento de un rol pocas veces destacado. No se trata de una vinculación político partidaria o reducida a un gobierno determinado, sino a una cualidad profundamente asociada a su ser como proyectos socio-productivos de arraigo local, el cual se concreta en preocupaciones –y acciones al respecto– por problemáticas diversas propias del entorno. Es así como se va esculpiendo una acción y una cualidad política a partir de elementos sustantivos de la realidad. No se trata, en este sentido, de carreras por incidencia en instancias de poder como meta última, sino a través de acciones e instancias muy diversas, pero todas vinculadas a la detección, visibilización y solución de problemáticas locales, el más puro sentido de política. En este sentido, en el tanto las cooperativas tienen en sí mismas un componente de base social democráticamente organizada, poseen estas un potencial de incidencia en problemáticas de carácter público que suponen una realización alternativa de lo político.

Otra relación relevante: multidimensionalidad y sujeto político cooperativo

Es ya un hallazgo clarificador la verificación de que la dimensión más dinámica de las estudiadas es la de *bienes y servicios públicos/capacidades colectivas*, precisamente por su capacidad de impactar además otras dimensiones del DH. Como se indica anteriormente en este trabajo, el 83% de los roles asociados primariamente a esta dimensión, tiene esa cualidad de impacto múltiple. Seguidamente si se observan estos roles (ver tabla, Anexo 1), estos suponen una relación complementaria con el rol sujeto político que, como se destacaba en el punto anterior, más bien realiza las veces de un rol transversal, particularmente dentro de lo que respecta a los roles pertenecientes a la dimensión de *bienes y servicios públicos/capacidades colectivas*.

Por una parte se tiene que los roles asociados a esta dimensión del DH son especialmente capaces de expandirse a otras dimensiones, lo cual supone que asignar recursos o mejorar las destrezas asociadas a la dimensión *bienes y servicios públicos/*

capacidades colectivas generará efectos expansivos entre dimensiones más amplios. Es decir, si se desea generar mayores niveles de impacto se debiera buscar fortalecer esta dimensión entre las empresas cooperativas pero, al mismo tiempo, se puede apreciar que la cualidad intrínseca de transversalidad que el rol *sujeto político* tiene dentro de esta viene a complementar esta consideración.

De este modo, si la dimensión más generadora de multidimensionalidad es la de bienes y servicios públicos/capacidades colectivas y, dentro de ella, el rol que posee esta cualidad de transversalidad es el de *sujeto político*, se detecta una combinación virtuosa de factores asociados. Esta permitiría reconocer no solo fuentes originadoras de mayores niveles de impacto de las empresas cooperativas, sino que como consecuencia permitiría focalizar acciones para promocionarlos. A pesar de ello, como una consideración necesaria, hay que tener en cuenta que a los casos estudiados se les asocia que el mayor impacto a dimensiones del DH se requiere, más que cooperativas grandes, organizaciones estables en el tiempo que puedan superar condiciones restrictivas propias de cualquier proyecto en sus fases primeras de desarrollo. Paulatinamente, en momentos de superación de estas y de mayor estabilidad de la actividad productiva, se inicia un momento idóneo para que la peculiaridad de la organización productiva de carácter cooperativo expanda sus alcances y capacidad de impacto socio-económico y político.



COMENTARIOS FINALES

Y CONCLUSIONES

El presente trabajo encuentra principalmente dos líneas de aporte que, aunque relacionadas de manera intrínseca, son de distinta naturaleza y alcance: la primera se refiere a los hallazgos propiamente, los cuales son un aporte que refieren al “*que*” ha encontrado el estudio; la segunda trata sobre el “*cómo*”, lo cual muestra que la vía de aproximación es altamente importante para develar las formas de relaciones entre las cooperativas y su entorno que dada su naturaleza social, política y económica resultan en sí mismas complejas. El conjunto de los hallazgos contribuyen, por una parte, a la visibilización de una serie de impactos de las cooperativas en sus zonas de influencia primaria y, por otra, al conocimiento del modo de relación de estas organizaciones con sus entornos. Esto último se hace especialmente visible como resultado del enfoque de abordaje empleado, el cual ha permitido concluir que más que impactos concretos se presenciaba una forma de incidencia compleja y dinámica: los llamados *roles sociales de las cooperativas*. Esto ha supuesto una forma más amplia de comprender la relación de las empresas cooperativas con aquellos espacios con los que se relacionan (y afectan) primariamente. Se enuncia a continuación los elementos que mejor resumen estos aportes.

La capacidad de asumir protagonismo ante problemáticas sociales

Los casos de estudio (no todos claramente) demuestran que las cooperativas pueden desarrollar especial experticia para atender problemáticas de interés público; más allá de lo que a su actividad económica compete.

Estos niveles de involucramiento demuestran una capacidad de respuesta ante problemáticas comunes, las cuales al parecer son capaces de permear y afectar el quehacer cotidiano e incluso el sentido mismo de alguno de los casos estudiados. Se podría pensar que la estructura democrática de las empresas cooperativas y la indefectible conexión de los asociados –pues viven en los mismos territorios– con las respectivas zonas de influencia, abren vías de comunicación entre ambas. Esta comunicación, en ocasiones, se ha visto que se relaciona con la propuesta o ejecución de soluciones a problemáticas públicas, más allá de las mismas organizaciones cooperativas.

Un redescubrimiento de la dimensión política en las cooperativas

Se ha logrado detectar roles eminentemente políticos en varios de los casos estudiados. Pero, ¿qué se entiende por rol político en este contexto? Creemos que este rol es un hallazgo que redimensiona lo que podría ser la política para las cooperativas como actores sociales relevantes. Se refiere a una capacidad ejercida en diferentes espacios y de diferente manera. Quizá uno de los más sorprendentes sea la de convertirse en un ente receptor de la capacidad organizativa inter-comunitaria para darle forma a este proceso y crear así un nuevo sujeto político reconocible para terceros, a nivel del Estado y de otras organizaciones no gubernamentales. En efecto, las cooperativas emergen –tanto

individualmente como en bloque- como un ente que da voz y poder de negociación a un grupo de comunidades respecto a una necesidad no satisfecha. Es así como estas se vuelven un vehículo que pone en manos de las mismas comunidades un medio para gestionar las soluciones a sus problemas. A pesar de que esta sea una relevante expresión de lo político, no es la única.

Hay otros aspectos, como la capacidad para introducir temas en la agenda regional. De ello da cuenta el trabajo realizado en torno al agua como un elemento eje, el cual gracias a la acción desde el sector cooperativo se vuelve tema de agenda y discusión pública mediante actividades coordinadas con entes públicos -de distinta naturaleza-, empresa privada y otras cooperativas. Esto no ha supuesto acciones aisladas, sino adecuadamente articuladas y sistemáticamente desarrolladas. El poder de mover voluntades y recursos para dar forma a lo que originalmente fue una preocupación de líderes comunales también involucrados en alguna estructura dirigencial cooperativa, muestra que el vehículo político puede estar al servicio de necesidades auténticamente sentidas por la población, aun cuando parte de esta no esté cooperativizada. De esta manera las cooperativas actúan como catapultas que posicionan, mediante la incidencia política, el sentido de urgencia respecto a temas públicos relevantes. Vemos en ello una reivindicación de la política como instrumento para la generación de soluciones para la población, desde estructuras democráticas no partidarias ni gubernamentales, como lo son las empresas cooperativas.

La construcción de incidencia desde lo cotidiano: la importancia del arraigo

En definitiva las empresas cooperativas nacen más allá de una propuesta o idea de inversión en un territorio. Esta forma de nacer, básicamente en torno a las necesidades de poblaciones geográficamente localizadas, hace que el devenir del ente cooperativo se entremezcle con el de las zonas en las que se ubican y las cuales afectan de manera primaria. Hay múltiples y diferentes puentes mediante los que se afectan. Desde el proceso de entrevistas que se realizó es evidente también que los informantes clave poseen un arraigo con la región más allá de la cooperativa.

La convivencia de una no es posible sin la otra, la cooperativa no es un solo un acto de inversión, ni está aislada del territorio ni de quienes lo habitan, es así como se evidencia formas de relación cercanas con las personas y con instituciones también vitales para el fortalecimiento de diferentes dimensiones del desarrollo humano. Se ha evidenciado en varios de los casos una solvente y creativa capacidad de construir intensas relaciones con entidades estatales, con el gobierno local propiamente, con universidades y hasta con organizaciones internacionales. Tal evidencia deja ver a las empresas cooperativas como organizaciones ampliamente capaces de relacionarse con multiplicidad de

actores, incluso de diferente naturaleza y con propósitos diversos más allá de sí mismas. Además de evidenciar esta importante cualidad, cabe preguntarse ¿por qué muchas de estas entidades buscan a las empresas cooperativas para cumplir sus objetivos en la región? No resulta lejano a la realidad pensar que en ellas se reconoce a *actores locales* de profundo arraigo y con un claro conocimiento de las problemáticas locales. Cabe destacar como ejemplo de esto la solicitud que entes del Estado han hecho a varias de las cooperativas estudiadas para formar parte de foros regionales e incluso nacionales sobre temas particulares o la coordinación con organizaciones internacionales para la realización de trabajo voluntario. Estas solicitudes develan la validación que terceros hacen del conocimiento que las cooperativas tienen, a diferente nivel, respecto del territorio en el que se ubican. Tal conocimiento no pareciera posible si no a través de una relación construida y fortalecida desde el arraigo y lo cotidiano.

Sobre las tendencias detectadas y sus efectos para el análisis

Los resultados indican que la dimensión del DH con más número de roles sociales desempeñados por las cooperativas es la de *Bienes y Servicios Públicos / Capacidades Colectivas*. También es esta la que tiene mayores cualidades de interrelación con las otras dimensiones. Es decir, cuando la gente gestiona recursos y bienes públicos o potencia sus capacidades de organización y trabajo colectivo es más susceptible de mejorar alguna de las otras dimensiones del DH. No es un detalle menor este, hay que recordar que la composición interna de las organizaciones cooperativas es *asociativa - democrática*, por lo que podría verse que dicha naturaleza también se refleja hacia afuera y, concretamente, en el modo de relación con las zonas de influencia de las empresas cooperativas.

Por otra parte, las empresas cooperativas que más roles desempeñan son aquellas que son más grandes y más antiguas. Esto, hay que comprenderlo como tendencia, únicamente y no como causalidad. Hay casos, tanto en las pequeñas como en las más jóvenes, con desempeños altamente interesantes y dignos de considerar por su relevancia para la mejor comprensión del fenómeno estudiado. Esto es relevante en el tanto se evite una generalización que invisibilice las cualidades de casos que se encuentran en otras categorías. Aun así, la tendencia tiene su relevancia y marca cualidades que tienden a posibilitar un desempeño más alto de roles asociados a las dimensiones del DH. Incluso, antes que el tamaño o la antigüedad, un aspecto ya mencionado, es el de estabilidad interna y de la actividad productiva desempeñada por cada empresa cooperativa, pues se sobreentiende que sólo una cooperativa que tenga resuelta su subsistencia en el negocio así como la estabilidad de su base asociativa puede permanecer en el tiempo y lograr la diversidad de impactos encontrados. Esta estabilidad se vuelve vital para alcanzar trascendencia de impacto hacia afuera. Lo demás corre por cuenta de la casi natural expansión de los valores cooperativos que tienden a trasladarse a las zonas de influencia primaria.

Es importante en este punto mencionar que este parece ser un rasgo particular de las cooperativas, que conforme permanecen en el tiempo van adoptando nuevos roles que les permiten impactar positivamente en la vida de sus comunidades. Ciertamente esto no parece propio de la racionalidad mercantil dirigida a la maximización de las utilidades.

Las exigencias de la complejidad

Dice Paul Baran, economista, que “es mejor tratar imperfectamente lo que es importante que ser virtuosos en el tratamiento de lo que no importa” (Baran, en Etxezarreta, 2015: 70). Es altamente probable que al hablar de impacto de las cooperativas se busquen indicadores cuantitativamente expresados; estos son muy útiles sin duda, pero, por su naturaleza, no pueden captar más allá de lo que previamente se haya determinado. Este trabajo ha partido de un enfoque que reconoce que los fenómenos sociales son complejos y esa complejidad no es fácilmente aprehensible. En las cooperativas la dimensión social y económica conviven como en cualquier empresa convencional, pero, la presencia explícita e irrenunciable de objetivos sociales en estas, dimensiona más claramente esta doble composición y exige una actitud que se corresponda con esta naturaleza. El propósito de una empresa cooperativa no se reduce a maximizar su utilidad y como tal propone el alto desafío de estudiarla de manera que se pueda captar lo más claramente su modo particular de ser y operar.

Por lo anterior, el objetivo ha sido guiado por la necesidad de develar esa dinámica de relación de modo que se la pueda conocer en un contexto geográfico e histórico determinado. En este sentido, se ha dado un paso teórico y metodológico que capta la riqueza compleja que habita en la relación social que se ha sometido a estudio: la de las cooperativas con sus zonas de influencia. De ahí que se haya logrado resultados altamente sugerentes respecto de la dimensión política de las cooperativas, entre otras. Estos hallazgos son relevantes en cuanto al conocimiento del fenómeno cooperativo como fenómeno socio-económico, así como en la posibilidad de abrir un camino que considere sin ningún temor que la complejidad de las organizaciones de este tipo en general y las cooperativas en particular, demanda perspectivas teóricas y metodológicas que no se reduzcan a lo específicamente productivo, que es importante pero sólo de manera parcial en un mundo de impactos que, como se ha visto en el presente trabajo, son amplios y de muy diversa naturaleza y efecto.

El impacto al Desarrollo Humano

Las dimensiones del DH han sido una ruta analítica que ha permitido el abordaje que se ha llevado a cabo. Al respecto, el punto de partida ha sido el trabajo en torno

al concepto de desarrollo que se comprometió con rigor a demostrar que el desarrollo humano va más allá del ingreso. Los 26 roles sociales de las cooperativas se clasifican según alguna de las 4 dimensiones del DH utilizadas. Las dos predominantes son *bienes y servicios públicos / capacidades colectivas e ingreso*. Como se indicó oportunamente, la primera de estas dos fue la predominante, así como la más capaz de interrelacionarse con las otras dimensiones del DH. Es comprensible que las cooperativas sean menos llamadas a incidir en aquellas dimensiones con alta presencia de servicios de parte del Estado, pero lo más interesante radica en visualizar cómo la dimensión relacionada a lo colectivo y a lo público se muestra más fuerte y con mayor presencia en los impactos de las cooperativas.

Se visualiza un importante potencial para, desde las cooperativas, generar impactos interrelacionados de tipo dominó. No se trata de roles antojadizos o surgidos espontáneamente, son el producto de una esencia y estructura asociativa democrática que, como se ve, trasciende el espacio particular de las cooperativas, para perfilarse como puente de efectos positivos hacia lo colectivo y, más ampliamente, a lo público. El DH no depende en primera instancia del sector cooperativo, pero, en sentido estricto, no depende de ningún actor independiente de otros, ni si quiera el Estado o solo el llamado sector privado. El DH humano como una gran meta nacional o local, depende de muchos actores y de la capacidad de interacción positiva entre ellos. Por tanto, las cooperativas no determinan en su totalidad los niveles de desarrollo de una región, aunque esta se encuentre altamente cooperativizada; aun así, son organizaciones que por su naturaleza y potencial demostrado de incidir en áreas sensibles del DH pueden generar dinámicas altamente beneficiosas en la potenciación de metas vinculadas al desarrollo humano. La capacidad para revitalizar democráticamente las condiciones sociales y económicas de una región queda en este trabajo ampliamente expresadas.



ANEXOS

● **Cuadro:** Interrelación de las dimensiones del DH en los roles sociales de las cooperativas

■ La zona sombreada de color celeste indica el impacto primario en los casos en que los roles tienen presencia en más de una dimensión del DH

Roles detectados	Ingreso	Salud	Educación	B y S públicos/ capacidades colectivas	Total
Generador de encadenamientos locales.	X				1
Generador de emprendimientos cooperativos.	X	X	X		3
Soporte solidario a personas de la comunidad en caso de desgracia.	X				1
Becas y otros subsidios a estudiantes.	X		X		2
Soporte solidario a personas de la comunidad en situación de pobreza.	X				1
Inclusión a partir de emprendimientos a de grupos vulnerables y/o en exclusión.	X				1
Inclusión democrática a proyectos productivos y plataformas de comercialización.	X				1
Generador de “energía social”.	X	X	X	X	4
Plataforma para la distribución de ByS del Estado y otras instituciones.	X	X	X	X	4
Generador de Agencia colectiva local.	X	X	X	X	4
Generador/facilitador de organización intercomunitaria.	X	X		X	3
Enlace entre la comunidad y actores externos.	X	X	X	X	4
Agente detector de necesidades y problemáticas locales.		X	X	X	3

Plataforma generadora de insumos a terceros sobre problemáticas locales.	X	X	X	X	4
Aporte al desarrollo o mejoramiento de infraestructura pública.		X	X	X	3
Plataforma de coordinación y articulación de acciones con instituciones del Estado (o de otro tipo) para la atención de problemas públicos.	X	X	X	X	4
Integración activa en foros regionales y nacionales.	X	X	X	X	4
Conformación de "sujetos políticos" (VOZ como expresión comunitaria y regional).	X	X	X	X	4
Plataforma para la convergencia de actores y acciones: la comunidad, el Estado y otros.	X	X		X	3
Plataforma de apoyo a actividades que recaudan fondos en beneficio de las comunidades o la región.				X	1
Posicionamiento regional de temas de interés público.	X	X		X	3
Impulsor y articulador de liderazgos locales.		X	X	X	3
Desarrollo o apoyo a programas de educación en temas diversos.	X		X	X	3
Apoyo a centros educativos para el desarrollo o fortalecimiento de actividades docentes.			X	X	2
Programas formativos y aportes a la sostenibilidad ambiental.		X	X		2
Generador de beneficios complementarios a la seguridad social.		X			1
Total (presencia de cada dimensión del DH en los roles detectados) Promedio	19	17	16	17	2,63

Instituto Nacional de Fomento Cooperativo

2256-2944

San José Avs. 5 y7, calle 20 norte

www.infocoop.go.cr

comunicacion@infocoop.go.cr





Juntos podemos