

LA COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS AGRARIAS (INTERCOOPERACIÓN) EN UN ESCENARIO GLOBALIZADO¹

José Daniel GÓMEZ LÓPEZ²

I. INTRODUCCIÓN

La paulatina desaparición de tradicionales experiencias asociativas en el campo latinoamericano, frente a otras formas de organización más empresariales vinculadas a la lógica del mercado y menos comprometidas con un desarrollo rural sostenido en su vertiente social, económica y medio ambiental, viene acompañada por una profundización en el uso de los mecanismos de competencia externa y liberalización de los intercambios agroalimentarios propugnada por la Organización Mundial de Comercio, además de una desarticulación de todo apoyo institucional a las actividades agropecuarias. Se trata de medidas impulsadas y estimuladas por intereses que están poco enraizados en el territorio, sin compromiso con el progreso social y cuyos principales beneficiarios son las grandes corporaciones transnacionales agroalimentarias de origen comunitario europeo y norteamericano.

Frente a este escenario de expansión del capital, resulta de enorme interés la apuesta por la consolidación del principio cooperativo de intercooperación y la existencia de cooperativas agrarias más comprometidas socialmente en la mejora de las condiciones materiales de los socios-agricultores y de aquellos territorios y poblaciones donde las cooperativas están implantadas y realizan su actividad. Sin embargo, se trata de una visión que paulatinamente está siendo sacrificada en beneficio de intereses y políticas favorables a la expansión del *agribusiness* en el medio rural y, por tanto, vinculada a una base social del sector cooperativo agrario compuesta principalmente por grandes productores. Desde esta óptica, el objetivo de esta comunicación es mostrar cómo la intensificación de los procesos de cooperación entre cooperativas (intercooperación), aunque de extraordinaria importancia para impulsar y profundizar en la creación de redes cooperativas que desarrollen acciones conjuntas, con el fin de promover y organizar estrategias que fortalezcan una mayor cohesión en el tejido social y económico del mundo rural, su aplicación está siendo secuestrada en beneficio de un modelo cooperativo que prima los intereses particulares

¹ Esta comunicación se ha realizado dentro del proyecto de investigación "Las actividades transnacionales de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana. Impacto social, económico y territorial", aprobado y financiado por la Conselleria de Cultura, Educació i Esport de la Generalitat Valenciana. Proyecto GV4B-537.

² Dpto. Geografía Humana
Universidad de Alicante (España)
jd.gomez@ua.es

frente a los colectivos, la absorción frente a la colaboración y el trabajo en común, las relaciones con otras sociedades mercantiles frente a la cooperación entre cooperativas, la intercooperación económica frente a la social y el productivismo frente al desarrollo sostenible.

II. PRINCIPIO DE COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS

La intercooperación o cooperación entre cooperativas adquiere rango como uno de los principios cooperativos (sexto) fundamentales establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta de la pasada centuria. Sin embargo y hasta el momento este principio cooperativo ha tenido una escasa trascendencia en el relacionamiento y profundización de las actividades cooperativas, principalmente de origen agrario. Todo ello a pesar de que es un hecho constatable que la intercooperación además de fortalecer al movimiento cooperativo en su conjunto, tanto en su vertiente social, como económica y territorial, permite realizar un trabajo en común, mediante el uso compartido de estructuras de carácter local, nacional, regional y hasta internacional.

Diversos factores influyen para que el trabajo en conjunto entre las cooperativas agrarias, hasta el momento, no haya alcanzado unos resultados satisfactorios tanto para su base social como para aquellas poblaciones y territorios donde las cooperativas están presentes y desarrollan su actividad. Estos factores se agrupan en un amplio espectro que abarca desde el desconocimiento de la existencia de un instrumento de colaboración entre cooperativas como es la intercooperación, hasta una cierta confusión en el uso y aplicación del concepto, en numerosas ocasiones empleado como sinónimo de integración y fusión.

La intercooperación se aplica a cualquier tipo de relación entre cooperativas. Además de satisfacer las necesidades de su base social, la cooperación entre cooperativas contribuye igualmente al progreso material y el bienestar de la población y el territorio donde las cooperativas se localizan y realizan su actividad.

Para la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en el actual proceso de globalización en curso la cooperación entre cooperativas no sólo es favorable a sus miembros, sino que a la postre beneficiará también a las comunidades locales (ACI., 1998). Ignacio Ramonet, director de *Le Monde Diplomatique* señala que “las cooperativas deben intensificar la cooperación entre ellas y constituir alianzas para “resistir” mejor a los desafíos de la globalización”. Todo ello sin perder su “espíritu”, sin renunciar a la filosofía que las vertebraba y sin alejarse de su arraigo local o regional. Para Ramonet “las cooperativas que “colocan al ser humano en el centro” de sus preocupaciones y no la mercancía”, cumplen una importante función social y medioambiental, y por tanto deben estrechar sus lazos “frente al mercantilismo dominante” (Diario *El País*, 1-11-2003). Más recientemente, el secretario

general de Agricultura del gobierno español, Fernando Moraleda, en una reunión mantenida con representantes de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAIE), apoyó explícitamente las acciones encaminadas a la cooperación entre cooperativas (intercooperación) como forma de potenciar la cohesión territorial (*Valencia Fruits*, 5-10-2004).

Así, los procesos de cooperación entre cooperativas (intercooperación) contrastan con los de fusión y absorción, fórmula mediante la cual las cooperativas agrarias proceden a la concentración empresarial, derivando hacia un mayor tamaño empresarial y una reducción del número de cooperativas (JULIA IGUAL., 2004). Se trata, en todo caso, de un proceso de integración muy alejado de aquel que rige el proceso de intercooperación o colaboración entre cooperativas. Es importante destacar que la mayor parte de los acuerdos de cooperación bilaterales que se realizan entre instituciones cooperativas de la Unión Europea y América Latina se circunscriben a ejes temáticos estrechamente identificados con la lógica del mercado, y menos con un desarrollo rural sostenido en su vertiente social, económica y medio ambiental. En este contexto se insertan temas como los procesos de fusión y coordinación entre cooperativas de primer grado, la forma de financiamiento y capitalización, el rol de la organización nacional de cooperativas, las estrategias de fidelización de los socios y la modernización de la gestión de las cooperativas, todos ellos identificados como posibles áreas de cooperación entre las Cooperativas Agrarias Federadas (CAF) de Uruguay y la Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias de Holanda (Servicio de Difusión nº 33/CAF, 6-05-2004). Otro factor que durante las últimas décadas, cada vez más se posiciona como trascendental inhibidor del desarrollo del trabajo en conjunto entre las cooperativas agrarias y otras formas de organización asociativa, es la agudización de la competencia en un contexto de profundización y expansión del capital monopolista a escala internacional.

Esta situación está propiciando y profundizando cambios sociales y económicos en el medio rural, que también afectan a los históricos principios y objetivos perseguidos por el cooperativismo. En este contexto, frente a la tradicional organización reivindicativa, solidaria y comprometida con las clases menos favorecidas del medio rural (pequeños campesinos de origen familiar, jornaleros asalariados rurales), se erige una estructura que apuesta por una profunda reestructuración e introducción de nuevos métodos de gestión y estrategias que tienden a identificarse y perseguir una estricta lógica mercantil. Desde esta visión más empresarial, que tiene importantes apoyos dentro del mundo asociativo vinculado al *agribusiness* y en un contexto de expansión del capital internacional y agudización de la competencia, se prioriza y apuesta por una cooperativa agraria que alcance una dimensión empresarial adecuada, es decir, ligada a la obtención de mejores resultados económicos que permita afianzar y fortalecer su posición en el mercado y favorezca fundamentalmente a

los (grandes) socios. Esta profundización de las relaciones estrictamente mercantiles (eficacia económica y competitividad en el mercado) en el mundo cooperativo de ámbito rural, están socavando tradicionales valores ligados a aspectos como el bienestar de todos los socios, gestión democrática, solidaridad o la atención a la comunidad.

A este planteamiento empresarial se oponen otros sectores asociativos agrarios, más reivindicativos y comprometidos socialmente. Desde esta vertiente cooperativa, más participativa y con arraigo popular (Confederação das Cooperativas Brasileiras de Refórma Agrária-CONCRAB (Brasil), Sindicato de Obreros del Campo(SOC)-Área de Cooperativismo (España), Unidad Cooperativa nº1 Cololó-Soriano (Uruguay), se prioriza la búsqueda de instrumentos más democráticos que permitan el acceso a la tierra y su gestión por parte de una amplia base social históricamente marginada, compuesta por pequeños agricultores familiares, jornaleros, asalariados y campesinos sin tierra. Desde este ámbito asociativo agrario y frente al actual modelo mono-agroempresarial (*agribusiness*) predominante en la agricultura de numerosos países, se apuesta por una agricultura sostenible en su vertiente económica, social y medio ambiental. En este caso las cooperativas agrarias aparecen como un importante instrumento que rige, además de la vida económica, la vida social y cultural de las familias. Asimismo se erigen como una importante herramienta de participación y lucha por la Reforma Agraria y la transformación de la sociedad (CONCRAB, 2002).

III. LA INTERCOOPERACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Durante los últimos años en el seno del cooperativismo agrario mundial están ocurriendo importantes cambios. Contribuye a ello factores muy diversos, aunque estrechamente vinculados como la profundización del proceso de internacionalización del capital, la desregulación y liberalización del comercio mundial favorable a las transnacionales de origen fundamentalmente estadounidense y comunitario europeo, el aumento extraordinario de la concentración de capitales mediante procesos de fusión y adquisición, la agudización de la competencia y el ascenso y consolidación de monopolios en el sector agroalimentario. Asimismo son causa de estas transformaciones los cambios que están ocurriendo en el seno de la agricultura mundial con la preponderancia del *agribusiness* y las modificaciones existentes en el propio sector cooperativo agrario, donde su base social está cada vez más representada por grandes productores cuyos intereses y vínculos están más próximos de los agentes terceros (sociedades anónimas) en un intento de ganar mayores cuotas de mercado, que de los pequeños agricultores familiares que hasta el momento son el sostén fundamental del asociacionismo existente en el mundo rural.

El principal soporte sobre el cual se sustenta la reciente estrategia de las cooperativas agrarias dirigida hacia una mayor protección de sus intereses, es el aumento de su dimensión económica, la expansión de su base territorial mediante la especialización de las actividades productivas y las prácticas comerciales, y la creación de vínculos con otros agentes económicos mediante acuerdos de colaboración, creación de empresas conjuntas y elaboración de alianzas estratégicas. Por otro lado, la creación y consolidación de estructuras asociativas agrarias de mayor tamaño y con ámbito de actuación territorial más extenso (transfronterizo y transnacional) es ampliamente apoyado desde las Instituciones oficiales caso de la Unión Europea, dónde recientemente (año 2003) se aprobó, por parte del Consejo, el estatuto de Sociedades Cooperativas Europeas (Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003).

III.1. La experiencia comunitaria europea

En efecto, tal como consta en el Proyecto (documentación de consulta) sobre *Las cooperativas en la Europa de las empresas*, la estructura cooperativa permite a las pequeñas y medianas empresas crear redes sostenibles para desarrollar servicios comunes y alcanzar un volumen de capital necesario para acceder a mercados e implantar economías de escala. Desde esta óptica la estructura cooperativa también es idónea para acceder, en igualdad de condiciones que otras sociedades anónimas, a mercados cada vez más globalizados, es decir, más concentrados y competitivos. De todo ello se deduce que las cooperativas constituyen un valioso puente entre las fuerzas de la globalización y la actividad económica local. Desde esta perspectiva, la Comisión reconoce la importante función que desempeñan las cooperativas en la vida económica, social y cultural de la Unión Europea (CE., 2001).

Rasgo destacable del estatuto de la SCE, por el impacto socioterritorial que provocará en un futuro inmediato, es el libre ejercicio, sin obstáculos legales o administrativos de permitir a numerosas cooperativas comunitarias europeas ya existentes, ampliar su ámbito productivo y comercial por todo el territorio de la Unión Europea. De hecho el estatuto permite, incentiva y apuesta por la creación de macrocooperativas cuya actuación sea el territorio de la Unión Europea, profundizando en la política neoliberal de una Comunidad con mercados sin fronteras. Desde esta visión las cooperativas estarán dotadas de un instrumento jurídico que facilite la transnacionalización (cooperativas transfronterizas y transnacionales) de las actividades en igualdad de condiciones que otras sociedades empresariales (sociedades anónimas). Es evidente que el estatuto de Sociedades Cooperativas Europeas de 2002, entre los principales fines que persigue está dar forma legal (instrumentos jurídicos) al paulatino proceso de conversión de cooperativas en sociedades limitadas o anónimas, apoyar los procesos de fusión y alianzas estratégicas establecidas durante los últimos años entre cooperativas, en este caso agrarias, de distintos

países miembros de la Unión Europea (actividades cooperativas transfronterizas), y entre cooperativas comunitarias europeas y de países terceros (actividades cooperativas transnacionales)

La creación y consolidación de estructuras cooperativas agrarias de mayor tamaño, a escala comunitaria europea y hasta mundial, y que persiguen un modelo muy próximo a los métodos organizativos y de gestión de las sociedades anónimas, está ocurriendo con más intensidad en países como Dinamarca, Finlandia, Países Bajos y Suecia, cuyas cooperativas ya ocupan una posición hegemónica en el panorama productivo, agroindustrial y comercial de la agricultura comunitaria europea. En estos países comunitarios nórdicos las cooperativas agrarias intercooperan tanto para alcanzar una mayor dimensión económica, financiera y comercial (cooperativas de segundo y ulterior grado), como para desplegar nuevas estrategias. Estas preferentemente se encaminan hacia el aumento de su poder de competencia, frente a otras estructuras empresariales y de negociación respecto a las grandes y monopolizadas cadenas de distribución. También tiene como objetivo asegurar la renta del productor asociado (generalmente un gran productor por el tamaño económico de la explotación) y la propia viabilidad de la empresa cooperativa agraria.

Los estímulos, en este caso, están ligados a la posibilidad que tienen las cooperativas agrarias de aumentar su presencia en el mercado interno y, especialmente externo. En este último mediante un mayor volumen y valor de las exportaciones, a través de la expansión y consolidación de las marcas comerciales, y mediante un aumento de la inversión directa, es decir, creando filiales y oficinas comerciales o afianzando acuerdos de cooperación intercooperativa, e incluso alianzas estratégicas con otras empresas sociedades anónimas. Por otro lado es conocido que la tendencia hacia una mayor concentración de las empresas, y en este caso cooperativas, permite ampliar la base del capital, aumentar los márgenes en suministros, obtener economías de escala y elevar los beneficios que se generan en las fases posteriores de la cadena agroalimentaria, todo ello con el fin de crear valor para el (gran) productor asociado.

En Dinamarca las cooperativas agrarias son altamente especializadas por sectores y se orientan preferentemente hacia los mercados externos, aunque mantienen elevadas cuotas de participación comercial en el mercado interno. Las fluidas relaciones externas han inducido a internacionalizar las actividades de las cooperativas (transfronterizas y transnacionales) mediante inversiones directas y participaciones fuera del país. Este es el caso de la cooperativa MD Foods con fuertes inversiones en Alemania y el Reino Unido. Fuera de la Unión Europea y a través de la filial MD International, esta cooperativa tiene intereses comerciales en Brasil, Corea del Sur y Arabia Saudita. Por otro lado, las propias cooperativas danesas aceptan la participación de capital ajeno a través de las filiales sociedades anónimas, como es el caso de las cooperativas Danish Crown y MD Foods. Se

trata de cooperativas que ocupan la segunda y quinta posición respectivamente en la clasificación de las principales cooperativas de la Unión Europea (vid. Cuadro I).

En este país, durante los últimos años se han llevado a cabo procesos de concentración (en ocasiones denominados de integración cooperativa) particularmente inquietantes para el conjunto de la economía nacional, aunque de extraordinario interés por profundizar en el proceso de concentración del capital y en la consolidación de macrocooperativas que, por su dimensión, empiezan a estrechar las interrelaciones económicas con otros países aledaños (cooperativas transfronterizas). En el sector lácteo, las dos cooperativas agroindustriales más importantes de Dinamarca, MD Foods y Clover Milk, recientemente se han fusionado, proceso que la cooperativa MD Foods ha completado al fusionarse, en este caso, con la cooperativa sueca Arla. La unión de estas dos cooperativas escandinavas, mediante fusión, ha dado origen a una macrocooperativa transfronteriza, cuya sede se encuentra localizada en ambos países nórdicos. La concentración de cooperativas danesas también ocurre en el sector cárnico, tal cual el de la fusión de las cooperativas Danish Crown y Vestjyske Slagterier ocurrida en 1998, y que tuvo como resultado la aparición de un grupo cooperativo cuya facturación excedió los límites establecidos por las autoridades *antitrust* (antimonopolio) de la Unión Europea (COGECA, 2000).

Tratándose de los Países Bajos, las cooperativas agrarias también son muy especializadas y tienen una orientación precisa hacia la creación de macrocooperativas a partir de dinámicos procesos de concentración. En este país las cooperativas agrarias se rigen como si fuesen una sociedad anónima (voto limitado por socio y en función del volumen de transacción que se tenga con la cooperativa), y en algunas se imponen condiciones financieras para el ingreso de nuevos socios. De ahí que, la solidaridad de ser un principio cooperativo básico y fundamental, ha perdido protagonismo en favor del mercado.

Además de ser grandes exportadoras y reexportadoras de productos agropecuarios procedentes de cualquier parte del mundo, las concentradas cooperativas holandesas también están realizando abultadas inversiones directas en el exterior. Estas se plasman a través de participaciones o absorciones de cooperativas locales (Alemania, Bélgica), o mediante la presencia activa en mercados de Europa del Este y Extremo Oriente, donde tiene especial protagonismo la Friesland Coberco, una de las cooperativas más importante de la Unión Europea por volumen de facturación (Van Bekkum, 1997).

El proceso de concentración acaecido en el sector de las cooperativas holandesas se aceleró con la creación del Mercado Único y, por tanto, con el aumento de la competencia de otras empresas hortofrutícolas localizadas fundamentalmente en los países

mediterráneos comunitarios europeos. Paso muy importante en esta nueva estrategia diseñada por la Central Bureau van de Tuinbouwveilingen (CBT) es la fusión ocurrida en la segunda mitad de los años noventa de la pasada centuria, entre nueve subastas de frutas y hortalizas, dando origen a la empresa The Greenery International B.V (fuera de esta asociación de *veillings* o núcleo *intercooperativo* están las subastas ZON y Fruitmasters). En la actualidad, The Greenery International es un grupo empresarial que tiene un volumen de ventas superior a 2 billones de euros repartidos entre frutas, hortalizas y frutos secos. Este grupo empresarial cuenta con 2.000 empleados en Holanda y cerca de 500 repartidos por Alemania, Bélgica, España e Italia, países donde la empresa posee una amplia red de filiales.

Las acciones de la empresa comercial y logística The Greenery están en manos de la cooperativa Voedings Tuinbouw Nederland (VTN), que tiene 3.000 productores asociados y entregan la producción a The Greenery para su comercialización. La empresa The Greenery, desde el año 1998 y mediante la práctica de procesos de absorción, también cuenta con una serie de grandes empresas dedicadas a la elaboración hortofrutícola, la importación, exportación, transporte y comercio, como la transnacional Van Dijk Delft, Hagé International, Disselkoen Holding B.V, Nefo Roden B.V. y Groentesnijderrij De Boer Delft B.V. Adicionalmente The Greenery posee una serie de empresas subsidiarias y participa en otras que funcionan bajo su propio nombre, creando una tupida y extensa red comercial a escala mundial (Greener y Retail, Hollander Barendrecht) (The Greenery, 2001).

En Holanda, como sucede en otros países comunitarios europeos, las cooperativas agropecuarias, más que un fin, constituyen un medio. En este marco, tradicionalmente las cooperativas agrarias holandesas han practicado el principio cooperativo de puertas abiertas a la afiliación de nuevos socios, sin condiciones financieras. Esta práctica está sufriendo durante los últimos años un cambio extraordinario (principio de exclusividad). Así, en la cooperativa VTN/The Greenery se piensa imponer cuotas a los nuevos socios, lo mismo que en las cooperativas lecheras, donde ya es muy difícil entrar. Por otro lado, en las cooperativas holandesas el socio tiene un derecho de voto limitado y se realiza en función del volumen de transacción que se tenga con la cooperativa, reduciendo profundamente el principio de solidaridad presente en la cultura cooperativista, en beneficio de la nueva filosofía ligada al mercado (Van Bekkum, 1997).

En el caso de las cooperativas localizadas en Finlandia, éstas siguen registrando elevadas cuotas de concentración y expansión transfronteriza, además de transnacional. Así, los grupos Atria Plc y HK Ruokatalo Plc (HK Foods) han extendido sus actividades a Suecia, Estonia y Letonia, vía adquisición de empresas sociedades anónimas (COGECA, 2000).

III.2. El ejemplo de algunos países latinoamericanos

Tratándose de América Latina, diversas organizaciones cooperativas (CAF, OCB etc.) también son proclives a la práctica de políticas altamente favorables a la expansión del *agribusiness*. De ahí la existencia en su seno de cooperativas agropecuarias cuya base social está ampliamente representada por grandes productores. De hecho, entre las cooperativas agrarias asociadas a la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OCB) predomina, preferentemente, una visión más empresarial, y sus intereses responden fundamentalmente a una base social donde es amplia la representación de grandes y medianos productores. Desde esta lógica, los vínculos e interrelaciones entre las grandes cooperativas, las agroempresas comerciales y exportadoras, la industria agroalimentaria, la distribución comercial y el capital financiero son más intensos y fluidos. Estas relaciones constituyen el principal sostén de un modelo de agricultura en Brasil, centrado en la existencia de grandes explotaciones especializadas en monocultivos de exportación. En este escenario, las fusiones y adquisiciones entre cooperativas son indispensables tanto para aumentar la fortaleza de las mismas frente al aumento de la competencia, como para favorecer una mayor “modernización” del sector rural del país.

Desde esta Organización cooperativa (OCB) también se apuesta por las alianzas estratégicas con otras empresas terceras, estrategia esencial para ganar mayores cuotas de mercado (Rodríguez, 1999). Siguiendo esta lógica, son significativos los cambios verificados en algunas de las mayores cooperativas agrarias de Brasil, respecto a la composición de su base social y su posición de dominio en el escenario productivo y comercial de algunos productos agropecuarios (vid. Cuadro II), sobre todo de aquellos dirigidos a su transformación industrial y al mercado externo, y menos al abastecimiento de alimentos para el mercado interno (arroz y frijoles). Diversas entrevistas realizadas por el autor a lo largo de los últimos años en el seno del sector agropecuario del estado de Paraná, coinciden en señalar que el papel protagonista que tienen las cooperativas agrarias paranaenses (OCEPAR) en la producción de determinadas variedades agrícolas se debe a la presencia entre su base social, de un importante contingente de grandes y medianos productores que poseen explotaciones altamente tecnificadas, y cuya producción se destina en un elevado porcentaje a la exportación.

Este protagonismo del gran productor en la gestión, decisiones y estrategia empresarial de las cooperativas agrarias no está exento de serias críticas y advertencias, respecto a lo que se considera una vulneración y desviacionismo de aquellos tradicionales principios y valores que históricamente han inspirado al movimiento cooperativo en el campo. Desde la visión más empresarial del cooperativismo, estos cambios se justifican en el marco de la globalización en curso que impone ritmos de competencia más acentuados y rápidas respuestas de adaptación. En este contexto numerosas cooperativas agrarias pasan

a funcionar como empresas globales a gran escala, proclives a alcanzar una dimensión adecuada y económicamente competitiva a través de procesos de fusión, adquisición, intercooperación y alianzas estratégicas con terceros. Sin embargo, esta profundización de las relaciones estrictamente mercantiles (eficacia económica y competitividad en el mercado) en el mundo cooperativo de ámbito rural, están socavando tradicionales valores ligados a aspectos como el bienestar de todos los socios, gestión democrática, solidaridad o la atención a la comunidad donde se localiza y actúa.

Este comportamiento no es exclusivo de la mayor parte de las cooperativas agrarias brasileñas y otras cooperativas localizadas en América Latina. Contrariamente, está muy extendido en el sector cooperativo mundial. Así, desde la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en el mensaje emitido el 4 de julio de 1998, con motivo de su 76 jornada, se advierte que “las cooperativas desarrollan múltiples funciones que no son únicamente económicas, sino también sociales y medioambientales”. Desde esta Institución representativa del cooperativismo mundial se apuesta por una cooperativa más reivindicativa, y comprometida con la justicia social e integrada en la comunidad.

Prioritariamente se está apostando por una mayor dimensión empresarial de la cooperativa agraria estrechamente vinculada a la obtención de mejores resultados económicos, que favorezcan y afiancen su posición en el mercado. La consolidación de la empresa cooperativa agraria en los competitivos circuitos mercantiles tanto nacionales como extranjeros, depende en gran medida, de una mejora de las condiciones técnicas, productivas y comerciales de la explotación agraria asociada, que por regla general se identifica con fincas dotadas de un sólido respaldo financiero, insertas en la lógica de la producción mercantil y sustentadas en una abundante masa de asalariados rurales.

A este respecto es significativo los cambios que están ocurriendo en la conformación de la base social de numerosas cooperativas agrarias. En el cuadro de socio-agricultores de numerosas empresas asociativas agrarias, los medianos y grandes productores aparecen cada vez más ocupando un lugar preponderante, respecto a los micro y pequeños agricultores.

Este es el caso de la Cocamar Cooperativa Agroindustrial, anteriormente denominada Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá (Cocamar). Se trata de una de las mayores cooperativas de Brasil por sus ventas (superiores a los 270 millones de dólares-715 millones de reais- en 2002) y superficie ocupada por su parque agroindustrial (13 unidades fabriles en 2003). Está localizada en el término municipal de Maringá (Estado de Paraná-Brasil), aunque su área de actuación territorial trasciende los límites del estado (Gómez López, 1994). Esta cooperativa está presente en numerosas actividades agroindustriales, desde la fabricación de hilo de seda y algodón, hasta la

producción de zumos de fruta a partir del empleo de la soja como material de base (*Purity*), pasando por la elaboración de aceites, café y otros productos destinados al abastecimiento del mercado interno y la exportación. En esta cooperativa la contribución de los medianos y grandes productores al conjunto del cuadro asociativo es muy significativo (vid. Cuadro II). Los grandes productores con superficie superior a 100 hectáreas representaban en el año 1989 el 8,88% del total aspecto que se refuerza en el año 2001, cuando en la Cocamar Cooperativa Agroindustrial se contabilizan 5.500 asociados, de los cuales el 30% corresponden a los grandes productores (Diario de Maringá, 25-01-2002).

Esta tendencia hacia el reforzamiento de la base social de las cooperativas agrarias a través de una mayor presencia de grandes productores, también se verifica en otras cooperativas bien posicionadas tanto en el mercado regional como inclusive internacional. Entre ellas cabe señalar a la Cooperativa Agropecuaria Cascavel (Coopavel), ubicada en el municipio de Cascavel, región Oeste del estado de Paraná (Brasil). Esta cooperativa, por sus ventas (223 millones de dólares) aparece colocada en la sexta posición entre las cooperativas de mayor dimensión comercial de Brasil. Como ocurre con la Cocamar Cooperativa Agroindustrial, la distribución de las explotaciones de los socios-agricultores (3.500 en el año 2003), según tamaño, arroja un resultado muy favorable para el mediano y gran productor. En este caso, en el intervalo de hasta 60 hectáreas considerado como pequeño productor, se censa un total del 71% de los asociados. Tratándose del umbral comprendido entre las 61 a 250 hectáreas, es decir, considerados medianos productores, se registra el 24% del cuadro de socios-agricultores. Por último, los grandes productores suman el 5%, al poseer una superficie superior a las 250 hectáreas.

La importante participación del mediano y gran productor en las cooperativas agrarias brasileñas asociadas a la OCB, nuevamente se repite en la Cooperativa Agropecuaria Mouraoense (COAMO). Esta se localiza en el término municipal de Campo Mourao (estado de Paraná-Brasil), y se erige como la mayor cooperativa agropecuaria de América Latina. Entre los atributos que le permiten figurar en ese lugar privilegiado del sector cooperativo agropecuario latinoamericano, destaca, fundamentalmente, su abultada facturación (871 millones de dólares). También ocupa la posición 70 entre las 500 mayores empresas de Brasil, concentrando el 3,3% de la producción brasileña de cereales y el 14% de la cosecha del estado de Paraná. Cabe destacar que el área de actuación territorial de la cooperativa se extiende por una superficie de 3,7 millones de hectáreas. Semejantes macromagnitudes económicas y territoriales, muy respetables para una empresa cooperativa agropecuaria, se sustentan en un cuadro laboral que incluye en torno a 3.300 asalariados y la generación de 20.000 puestos de trabajo indirectos. Su base social está compuesta por 17.000 socios de los que el 28% son grandes productores. La mayor parte de las explotaciones agrarias pertenecientes al clasificado como gran productor, siguen una

lógica empresarial estrechamente vinculada a los mercados y, por esta razón, se dedican mayoritariamente a los monocultivos comerciales de exportación. De ahí que la cooperativa ocupe el puesto 27 entre las mayores empresas exportadoras de Brasil (Fundação Getulio Vargas, 2004), y en la producción agraria del estado de Paraná también tenga un lugar muy destacado (COAMO, 2003).

Frente a estos ejemplos que priman al gran productor cooperado, mercantilizan las relaciones intercooperativas y persiguen una lógica estrictamente empresarial, se oponen experiencias cooperativas más comprometidas con un desarrollo social y la práctica de una cooperación entre cooperativas, favorable al progreso material y el bienestar de la población de aquellos territorios donde las cooperativas están implantadas y realizan sus actividades. Este es el caso de la Cooperoeste, localizada en el estado brasileño de Santa Catarina, fundada en 1996 por el MST y el Movimento dos Pequenos Agricultores, y dedicada a la producción del pepino en conserva y de leche (larga vida), comercializada con la marca *Terra Viva*. Además de contar con 420 socios y 1.300 integrados, genera empleo y renta para más de 5.000 familias, contribuyendo al desarrollo sostenible de la región. Ante la dificultad de adquirir envases para la leche fabricados en el exterior (alza del dólar), la Cooperoeste crea una sociedad en común (*parcería*) con dos empresas de la región y la cooperativa uruguaya Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) (Informativos MST, 17-03-2004), que agrupa en torno a 3.200 productores y canaliza alrededor del 80% de la producción uruguaya de leche (CAF., 2001). Este acuerdo inserto en las actividades de cooperación entre cooperativas permitirá a la Cooperoeste la adquisición de una máquina a la *Tetra Pak*, que emplea envases nacionales en sustitución de los importados (Informativos MST, 17-03-2004).

IV. CONCLUSIÓN

El cooperativismo agrario históricamente ha contribuido a organizar y desarrollar territorios, incrementando de manera general el bienestar de sus poblaciones. Sin embargo, el movimiento cooperativo de manera general y particularmente el agrario, se debate en el actual proceso de internacionalización del capital entre dos modelos, cuya orientación, base ideológica y actuación en el medio rural, responde a intereses muy distintos. El primero de ellos propicia la introducción de métodos de gestión identificados con la estricta lógica empresarial, y que tiende a privilegiar al gran agroproductor comprometido con una agricultura intensiva y productora de mercancías destinadas, principalmente, al abastecimiento del mercado externo. Se trata de una agricultura que fomenta el desarrollo de técnicas agresivas para el medio ambiente y socava la independencia alimentaria de los países, al sustentarse en la importación de factores productivos. El otro modelo, más reivindicativo y comprometido socialmente, apuesta por una cooperativa agraria que sirva como instrumento colectivo de defensa y reivindicación de los intereses de las clases

sociales del campo menos favorecidas. En este caso el desarrollo de la producción debe servir para aumentar el bienestar social de las familias, y no estar al servicio del incremento patrimonial de una parte de ellas. El compromiso con una agricultura familiar, el fortalecimiento de la producción de alimentos para el abastecimiento del mercado interno y la apuesta por un desarrollo rural sostenible en lo económico, social y medioambiental, son retos que están presentes en la expansión y fortalecimiento de este modelo de cooperativa agraria.

REFERÊNCIAS

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL.**, (1998): “Cooperativas y la Globalización de la Economía”, *76 Jornada Cooperativa Internacional*, www.ica.coop.org, Geneva, 2 pp.
- BRANFORD, S.; ROCHA, J.**, (2004): *Rompendo a cerca, a história do MST*, Sao Paulo, Casa Amarela, 398 pp.
- DE CAMPOS, R. G.** (1998): *Cooperativismo agrario e integraçao econômica*, Passo Fundo, Universidade de Passo Fundo, 161 pp.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.**, (2004): *Las Cooperativas Agrarias. Instrumento de desarrollo rural*, Alicante, Servicio Publicaciones de la Universidad de Alicante, 298 pp.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.**, (1994): “La introducción y expansión de nuevos cultivos en el noroeste del Estado de Paraná (Brasil) a través del asociacionismo agrario. El caso de la Cooperativa Cocamar”, *Propiedad, actividad agraria y medio ambiente en España y América Latina*, Córdoba, Servicio de Publicación de la Universidad de Córdoba, pp. 559-566.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.**, (2001): “Las cooperativas agrarias de comercialización en una economía globalizada”, *El desarrollo rural/local integrado y el papel de los poderes locales*, Alicante, Universidad de Alicante, pp. 71-89.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.**, (2002): “Las cooperativas agrarias polivalentes y el impacto de la globalización en las áreas rurales de montaña”, *Los espacios rurales entre el hoy y el mañana*, Santander, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santander, pp. 635-644.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.** (2004): “La reforma de la PAC y la importancia de las cooperativas agrarias en la vertebración socioeconómica y territorial del medio rural”, Oviedo, *Revista Ería* nº 63, pp. 73-90.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D.**, (2003): “El sector cooperativo agrario y el proceso de desarrollo rural. Contribución y perspectivas”, Cádiz, *V Congreso de la Asociación Andaluza de Ciencia Regional*, Edición electrónica.
- JULIA IGUAL, J.; SERVER IZQUIERDO, R.; MELIÁ MARTÍ, E.**, (2004): *Los procesos de fusión en las Cooperativas Agrarias*, Madrid, Mundi Prensa, 145 pp.
- MACHADO, A.; TORRES, J.**, (1987): *El sistema agroalimentario*, Bogotá, Siglo XXI, 457 pp.
- MANÇANO FERNANDES, B.**, (1999): *MST formação e territorialização*, Sao Paulo, Hucitec, 285 pp.
- MANÇANO FERNANDES, B.**, (2000): *A formação do MST no Brasil*, Petrópolis, Voces, 319 pp.
- OIT.**, (1998): *Creación de un clima positivo y condiciones favorables para el desarrollo cooperativo en América Latina*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- RAMIREZ DE HARO, G.; SANTAMARÍA, A.**, (2002): “La agricultura y el desarrollo rural”, *Desarrollo y cooperación en zonas rurales de América Latina y África*, Madrid, Catarata, pp. 87-101.
- RODRÍGUES, R.**, (1999): “a segunda onda”, *Revista Preços Agrícolas*, pp. 12-13, Sao Paulo, Fundação Getulio Vargas.
- UMBELINO DE OLIVEIRA, A.**, (1997): *A agricultura camponesa no Brasil*, Sao Paulo, Contexto, 164 pp.
- UMBELINO DE OLIVEIRA, A.**, (2002): *A Geografia das lutas no campo*, Sao Paulo, Contexto, 128 pp.

VV.AA., (1988): *La Región de Bella Unión. Cooperativismo y desarrollo agroindustrial*, Montevideo, Índice, 137 pp.

ANEXOS

CUADRO I

Unión Europea. Las 25 principales cooperativas agrarias. Año 1999.

Cooperativa Agraria	País	Facturación (miles de millones €)	Cuota de mercado (%)	Número de socios	Número de empleo
Osuuskunta Metsäliitto	Finlandia	5,70	33	60.000	21.400
Danish Crown	Dinamarca	4,92	80	25.500	19.800
Friesland Coberco (*)	Holanda	3,92	s.d.	14.200	11.800
Campina Melkunie (*)	Holanda	3,50	s.d.	8.300	7.000
MD Foods (**)	Dinamarca	3,42	90	9.500	13.600
Bay Wa (*)	Alemania	3,32	s.d.	s.d.	12.200
Glanbia	Irlanda	2,92	s.d.	18.700	11.300
SODIAAL (*)	Francia	2,77	s.d.	15.300	8.000
Cebeco Group (*)	Holanda	2,71	s.d.	40.000	6.800
Nordmilch (*)	Alemania	2,40	s.d.	17.000	4.500
The Greenery Interna. (*)	Holanda	2,37	s.d.	9.200	3.200
CANA-CAVAL	Francia	2,29	s.d.	27.500	5.800
Kerry (*)	Irlanda	2,20	s.d.	8.000	12.300
SOCOPA (*)	Francia	1,83	s.d.	s.d.	5.000
Irish Dairy Board (*)	Irlanda	1,81	s.d.	s.d.	2.900
Südfleisch (*)	Alemania	1,75	s.d.	s.d.	1.700
UNCAA	Francia	1,71	s.d.	s.d.	900
Valio Ltd.	Finlandia	1,68	69	25.000	4.500
Arla (**)	Suecia	1,60	64	8.000	600
RHG Hannover (*)	Alemania	1,53	s.d.	s.d.	2.400
Nordfleisch (*)	Alemania	1,41	s.d.	s.d.	2.800
Dumeco (*)	Holanda	1,41	s.d.	10.000	3.600
COOPAGRI	Francia	1,36	s.d.	28.000	5.300
DLG	Dinamarca	1,16	27	23.500	200
Swedish Metas	Suecia	1,10	75	s.d.	500

Fuente: Comité General del Cooperativismo Agrario de la Unión Europea (COGECA).

Obs.: (*) cifras del año 1998.

(**) MD Foods y Arla se fusionaron en 2000.

CUADRO II

Paraná. Participación de las cooperativas en la producción agraria. Año 2003

Producto	Producción Paraná (en Tm.)	% participación cooperativas
Cebada	77.459	100,00
Algodón	168.371	90,70
Trigo	1.727.396	85,90
Soja	8.628.828	67,70
Maíz	12.357.909	34,50
Café	27.864	24,10
Caña de azúcar	27.000.236	22,40
Arroz	188.157	5,10
Frijoles	470.724	4,40

OCEPAR, 2003

CUADRO III

Cocamar Cooperativa Agroindustrial. Evolución de las explotaciones asociadas según tamaño y condición del productor

Intervalo	Número absoluto		Porcentaje	
	1989	1993	1989	1993
hasta 20 hectáreas (micro productor)	12.167	3.149	61,42	31,40
de 21-50 hectáreas (pequeño productor)	4.305	4.608	21,73	45,90
de 51-100 hectáreas (mediano productor)	1.577	s.d.	7,97	s.d.(1)
más de 100 hectáreas (gran productor)	1.760	2.283	8,88	22,70
Total	19.809	10.040	100,00	100,00

Fuente: Cocamar Cooperativa Agroindustrial.

Obs.: (1) Aunque no existe información, probablemente en este año los medianos productores fueron adicionados a los grandes.