

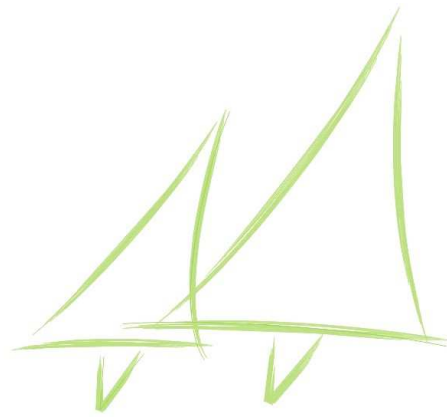
V ENCONTRO DE PESQUISADORES LATINO-AMERICANOS DE COOPERATIVISMO

V ENCUENTRO DE INVESTIGADORES LATINOAMERICANOS DE COOPERATIVISMO

MOVIMENTO COOPERATIVO, TRANSNACIONALIZAÇÃO
E IDENTIDADE COOPERATIVA NA AMÉRICA LATINA

MOVIMIENTO COOPERATIVO, TRANSNACIONALIZACIÓN E IDENTIDAD COOPERATIVA EN AMÉRICA LATINA

COMITÊ DE PESQUISA DA ALIANÇA COOPERATIVA INTERNACIONAL



020 - EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR COOPERATIVO AGRARIO: INTERCOOPERACIÓN Y RELACIONES TRANSNACIONALES Y TRANSFRONTERIZAS¹

Internacionalização de negócios

José Daniel Gomez Lopez
jd.gomez@ua.es
Universidad de Alicante (España)

Resúmen

La intercooperación entre cooperativas, está adquiriendo paulatinamente para este sector, la posibilidad de hacer frente a los retos que imprime el proceso de internacionalización del capital en curso, como son la creciente competencia en el mercado por parte de las grandes empresas transnacionales agroalimentarias, y la concentración del sector empresarial de la distribución con el consecuente aumento de su poder frente a los proveedores. Así, los acuerdos intercooperativos de ámbito transnacional constituyen, además de una renovada estrategia de desarrollo asociativo ante la competencia, una nueva forma de incrementar la autonomía e independencia de la organización cooperativa frente a otras organizaciones empresariales en el ámbito de la producción, comercialización y distribución. Además de estas acciones conjuntas entre cooperativas desde una vertiente mercantil, también adquieren un especial protagonismo la cooperación solidaria al permitir viabilizar económicamente a su base social y ayudar a revitalizar el tejido económico de numerosas zonas rurales, además de profundizar en el proceso de fortalecimiento del movimiento cooperativo a escala regional e internacional.

¹ Esta comunicación se ha realizado dentro del proyecto de investigación “La intercooperación como estrategia económica, comercial y socioterritorial de la empresa cooperativa agraria valenciana al desarrollo rural” aprobado y financiado por la Conselleria d` Empresa, Universitat i Ciència de la Generalitat Valenciana, GV06/279.

Palabras clave: Intercooperación, Cooperativas agrárias, Transnacionales, Desarrollo rural, Unión Europea

Abstract

The inter-among cooperatives, is becoming progressively for this sector, the possibility of facing the challenges that prints the process of internationalization of capital under way, such as increasing competition in the market by large transnational corporations agro, and concentration of the business of distribution with the consequent increase in its power against suppliers. Thus, agreements InterCooperación are transnational in scope, as well as a renewed partnership development strategy before the competition, a new way of increasing autonomy and independence of the cooperative organization over other business organisations in the field of production, marketing and distribution . In addition to these joint actions between cooperatives from a commercial aspect, also acquired an important partnership to allow economically viable to its social base and help revitalize the economic fabric of many rural areas, in addition to deepening the process of strengthening the movement cooperative regionally and internationally.

Key-words: Intercooperation, agricultural cooperatives, Transnational Rural Development, European Union

I. Introducción

El sector cooperativo ha experimentado durante las últimas décadas, importantes cambios en su base productiva, social y comercial. Estas transformaciones se insertan dentro de una serie de procesos que están ocurriendo en la economía mundial, como consecuencia de la propia dinámica seguida por el sistema capitalista lo que ha provocado la aparición de nuevas formas de producción, la expansión de nuevos métodos de gestión, y la consolidación de nuevas formas de comercialización y distribución. Estos cambios están en clara consonancia con las directrices engendradas en el seno de instituciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), organismo que mediante la búsqueda de una mayor liberalización de los mercados mundiales, y en el proceso de internacionalización del capital en curso, favorece a las megacorporaciones agroalimentarias transnacionales en detrimento, fundamentalmente, de los pequeños productores locales tanto de carácter individual como aquellos vinculados a empresas asociativas agrarias.

Ante esta realidad, la tradicional vocación local de las cooperativas agrarias se ha visto transformada por una mayor presencia e implicación en programas e iniciativas de carácter transfronterizo y transnacional, además de la búsqueda de iniciativas que profundicen en el principio cooperativo de intercooperación o cooperación entre cooperativas, tanto a escala regional como internacional. Así, en el artículo se analiza la importancia que paulatinamente está adquiriendo para el sector cooperativo, la puesta en marcha de proyectos transnacionales e intercooperativos de ámbito transfronterizo que constituyen, además de una renovada estrategia de desarrollo asociativo ante la competencia, una nueva forma de incrementar la

autonomía e independencia de la organización cooperativa frente a otras organizaciones empresariales en el ámbito de la producción, comercialización y distribución. También se ha comprobado que estas acciones conjuntas entre cooperativas, adquieren un especial protagonismo al permitir viabilizar económicamente a su base social y ayudar a revitalizar el tejido económico de numerosas zonas rurales, además de profundizar en el proceso de fortalecimiento del movimiento cooperativo a escala regional e internacional.

II. Principio de cooperación entre cooperativas

La cooperación internacional entre cooperativas, se inició en Europa en la segunda mitad del siglo XIX (OIT, 2001). También la creación de redes, por parte de las cooperativas, a través del principio cooperativo de intercooperación, surge con anterioridad a que las empresas capitalistas convencionales consideraran esta estrategia fundamental para el crecimiento (VVAA, 2003). 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. De hecho, la intercooperación como uno de los principios que guía el movimiento cooperativo, lleva implícito una estrategia de cooperación más que de competencia.

Para la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en el entorno actual globalizado, las cooperativas agrarias están cada vez más sometidas a la acción competitiva de los grandes grupos agroalimentarios de carácter transnacional. Así, las cooperativas no pueden sobrevivir en un proceso de *globalización* donde los cambios cualitativos en materia de organización y gestión productiva y comercial son extraordinarios, a menos que los países creen un marco jurídico y reglamentario, en el que las cooperativas agrarias puedan crecer y volverse competitivas y sostenidas. Esta organización cooperativa internacional propone para impedir esta tendencia que, las cooperativas agrarias deben profundizar en el principio cooperativo de cooperación entre cooperativas y formar sus propias alianzas, no sólo para promover sus intereses económicos, sino también para formar grupos de presión con el fin de garantizar que también ellas se beneficien de las oportunidades globales (ACI, 1998).

Aunque existen algunos ejemplos exitosos de cooperación entre cooperativas, y entre ellos se puede mencionar la comercialización, compras de suministros y servicios de diversa índole, 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 (fusión, adquisición, *joint venture*, creación de una empresa tercera, etc.).

Así, la intercooperación puede abarcar un amplio abanico de relaciones entre cooperativas. Desde la intercooperación en el ámbito estrictamente económico-mercantil, hasta la intercooperación solidaria donde la prioridad no es la obtención de beneficio o efecto económico, pasando por modalidades como la intercooperación económica en su vertiente horizontal y vertical.

En el II Congreso de Cooperativismo Agrario convocado por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAEE) y celebrado en Madrid en el año 1997, en la ponencia oficial sobre *Intercooperación*, se afirmaba que la cooperación entre cooperativas aparecía como un instrumento muy interesante para las cooperativas que pretendieran superar las dificultades planteadas por las nuevas condiciones económicas predominantes (globalización). Más de una década ha transcurrido desde este Congreso, y todavía se continúa insistiendo en la importancia y trascendencia de la intercooperación. Es decir, la cooperación entre cooperativas aunque es un concepto muy amplio que incluye además de la promoción de los intereses de los socios individuales, también el progreso y el bienestar general, hasta el momento la práctica de la intercooperación entre cooperativas ha tenido como principal fin, alcanzar una mayor eficacia y una mejor posición en el mercado. De ahí, que la intercooperación económico-mercantil sea la modalidad que ha adquirido mayor proyección.

En efecto, existen numerosos ejemplos de cooperación entre cooperativas que atienden a necesidades derivadas de su posicionamiento competitivo en el mercado. Desde la práctica de una intercooperación horizontal hasta la denominada cooperación vertical. En el primer caso, el objetivo principal es concentrar la oferta o la demanda, completar gamas y producciones permitiendo a la cooperativa aumentar el tamaño y, por tanto, reforzar su poder en el mercado frente a los competidores, proveedores y clientes. Tratándose de la intercooperación vertical, ésta permite incorporar a la renta de los socios el valor añadido de los procesos comerciales y/o industriales de su propia producción (CCAEE, 1997).

Así, desde la visión de la intercooperación económica se señalan varios elementos que proporcionan ventajas a la actuación de las cooperativas agrarias. Entre ellos, permitir una mayor competencia de las cooperativas en el mercado frente a las grandes empresas transnacionales agroalimentarias, debido a que la cooperación entre cooperativas debilita la intermediación en la cadena agroalimentaria y, por tanto, aumenta el beneficio de los socios antes apropiado por el agente económico intermediario. Desde la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAEE), que promueve la cooperación entre cooperativas como fórmula para reforzar la concentración y modernización de las cooperativas en el mercado, se apunta que la intercooperación económica también puede mejorar la capacidad financiera de las cooperativas si esa cooperación se realiza con participación de Cooperativas de crédito que

permitan crear y potenciar instrumentos financieros para desarrollar la actividad empresarial.

Entre los elementos más destacados inherentes al desarrollo de la actividad empresarial en un mercado cada vez más competitivo y exigente, cabe señalar la creación e innovación de tecnologías. En este sentido, también la cooperación entre cooperativas brinda la posibilidad de acceder a complejos procesos de I+D+i, ligados a la investigación, producción, transformación y calidad de nuevos productos y sistemas productivos, imposibles de ser desarrollados de manera individual por las elevadas inversiones que generan. Como ejemplo de esta actividad intercooperativa en el ámbito tecnológico, cabe mencionar el acuerdo alcanzado entre la Organização das Cooperativas de Santa Catarina (Brasil) y la Cooperativa Central Orensana (COREN) de España. Esta cooperación se fundamenta en el desarrollo de un programa de producción de aves ecológicas en el estado de Santa Catarina, con el objetivo de abastecer el mercado comunitario europeo (OCB, 2001). También se puede citar los planes de la cooperativa ganadera española Copaga, antes de ser adquirida en 2008 por el grupo agroalimentario transnacional holandés Nutreco.

La cooperativa Copaga, tenía intención de implantar en el sur de Brasil una pirámide de producción genética porcina para abastecer la demanda interna del país (Copaga, 2004). En este proceso de intercooperación económica en el ámbito de la creación y desarrollo de nuevas tecnologías, también se inserta el compartir profesionales con excelente formación y capacitación para gestionar y prestar servicios especializados (CCAIE, 1997).

Desde una vertiente más territorial sin perder la visión económica, la intercooperación también aparece como un instrumento idóneo para acceder a nuevos mercados. Para ello, es condición necesaria, y que también es posible lograr a través del proceso de intercooperación, alcanzar una dimensión óptima o tamaño mínimo eficiente en cuanto a volumen de producto. Esto permitirá tener la capacidad de suministrar cantidad, calidad y variedad de productos al cliente final, la mayor parte de las veces representados por la gran distribución cuyo imparable proceso de concentración les permite imponer condiciones cada vez más exigentes a los proveedores. A este respecto, cabe destacar, que un importante porcentaje de proveedores están representados por cooperativas agrarias que no alcanzan un volumen de producto satisfactorio y, por tanto, poseen un escaso poder de negociación.

La transnacionalización o internacionalización de las actividades de cooperación entre cooperativas, aparece en estas últimas décadas como una herramienta de particular importancia que permite traspasar las estrictas fronteras nacionales y explotar la posibilidad de entablar relaciones con otras sociedades cooperativas homólogas (CCAIE, 1997). En efecto, desde la Confederación General de Cooperativas Agrarias de la Unión Europea (COGECA), se señalan varios elementos que contribuyen positivamente a una cooperación transnacional. Entre ellos, la obtención de una mejor posición competitiva en un mercado cada vez más globalizado. El incremento de la potenciación de la cadena de valor al sobrepasar la misma la dimensión estatal y permitir economías de escala. Compartir e integrar las experiencias y conocimientos sobre los mercados, y convertir la competición entre productores (diferencias) en alianzas (sinergias) (COGECA, 2004).

En esta estrategia de internacionalizar las actividades de las cooperativas, son significativos los motivos que impulsan a una de las mayores sociedades agrarias españolas a apostar por esta vertiente. En efecto, la cooperativa de segundo grado Anecoop con sede en Valencia, y que en 2006 ocupó el puesto 29 entre las mil mayores empresas y grupos de alimentación y bebidas de España por su volumen de facturación (423 millones de euros) (Alimarket, 2007), apuesta por profundizar en el proceso de internacionalizar sus actividades debido entre otros, a la saturación del mercado, la búsqueda de mercados menos competitivos y más amplios lo que permite aprovechar las economías de escala, la aparición de mercados muy atractivos, la diversificación de los riesgos, y la mejora de la imagen del producto y de la propia empresa (Anecoop, 2004).

A pesar de los ingentes esfuerzos que se realizan por parte de instituciones representativas del sector cooperativo agrario español como la CCAE, en aras de una mayor potenciación de la internacionalización de las actividades de las cooperativas, un estudio elaborado por la Confederación de Cooperativas (CCA) revela que el 66,8% de las cooperativas agrarias asociadas y que respondieron a la encuesta realizada, utiliza como modelo de internacionalización la exportación, y tan sólo el 7,3% la cooperación internacional (CCA, 2005). Otros factores como la búsqueda de nuevos mercados, realizar economías de escala y compartir experiencias y conocimientos sobre mercados que superen la dimensión del país, aparecen como claros referentes para la puesta en práctica de procesos de intercooperación entre cooperativas.

A pesar de esta visión predominante y estrecha de la intercooperación, ésta, de manera general, se aplica a cualquier tipo de relación entre cooperativas (social, económica) que implique formas de colaboración y no necesariamente de integración. La cooperación entre cooperativas además de ser un vehículo que debe permitir satisfacer las necesidades económicas de la base social de las cooperativas que intercooperan, debe contribuir igualmente al progreso material y el bienestar de la población y el territorio donde las cooperativas se localizan y realizan su actividad, enlazando con el principio cooperativo de *Compromiso e interés por la comunidad* donde la cooperativa debe trabajar para el desarrollo sostenible de la misma. De hecho, la intercooperación permite desarrollar estrategias de participación con múltiples actores (internacionales, regionales, locales), aunque lo deseable es que esta búsqueda de complementariedades se afiance preferentemente mediante la creación de redes cooperativas de carácter local, con proyección transfronteriza y transnacional, que constituyan un amplio abanico de oportunidades no solamente para la entidad cooperativa, sino también y aprovechando la extraordinaria dimensión social que posee la cooperativa, para el conjunto de la población.

En este sentido, nuevamente es importante subrayar que la mayor parte de los acuerdos de cooperación que se realizan hasta el momento entre las cooperativas, se circunscriben a ejes estrechamente identificados con la lógica que imprime el mercado, y menos con la posibilidad de implementar programas de desarrollo rural sostenido en su vertiente social, económica y medio ambiental. Es desde la visión más mercantil que en la agenda de la

intercooperación se insertan, entre otras, actividades y acciones ligadas a los procesos de fusión y adquisición tanto entre cooperativas como entre éstas y sociedades terceras. También la creación de nuevas formas de financiación y capitalización, la búsqueda de estrategias que permitan la fidelización de los socios-agricultores, la visión estrecha de considerar al asociado como un mero cliente cautivo de la empresa cooperativa, la modernización de la gestión en las cooperativas (Servicio de Difusión nº 33/CAF, 2004) y la ampliación de los circuitos mercantiles de la cooperativa sin considerar quién puede ser su socio preferencial en la cadena agroalimentaria.

Esta lógica se vincula con los propios cambios que están ocurriendo en el sector cooperativo agrario, cuya manifestación más palpable es la paulatina presencia de inversores privados entre los socios. Este es el caso de la cooperativa de segundo grado Agrolés dedicada a la comercialización de aceite de oliva y frutos secos. Esta sociedad en el año 2003, se convirtió en la primera cooperativa española de régimen mixto, al incorporar socios privados en un porcentaje que representa el 49 por ciento del accionariado (*Distribución y Consumo* nº 112, 2003).

En efecto, durante las últimas décadas se observa en el ámbito cooperativo agrario, la búsqueda de fórmulas y estrategias apropiadas que permitan adaptar la cooperativa a la cambiante realidad. Entre ellas, se establece la necesidad de fortalecer la vertiente empresarial, concomitantemente a la elaboración de estrategias de desarrollo social más proclives a las necesidades y reivindicaciones de los que constituyen mayoritariamente su base social, y que en numerosos países son los grandes productores agroexportadores. Así, desde un sector del cooperativismo agrario y, sobre todo, desde aquellas cooperativas agrarias que cuentan con mayor tamaño, se impone paulatinamente un cambio de estrategia dirigida fundamentalmente a incorporar valores propios de la rentabilidad económica y comercial con el fin de estar presentes en escenarios más internacionalizados, es decir, se tiende a sacrificar principios históricos cooperativos, en beneficio de la más pura racionalidad empresarial.

Bajo esta lógica, se está fortaleciendo un modelo de cooperativa más estrechamente vinculada a estrictas funciones económicas, plasmadas en la creación de macrocooperativas que se rigen casi exclusivamente por el principio de rentabilidad y competencia, que en algunos casos conculcan el principio democrático de un hombre un voto, tienen una clara vocación transfronteriza y transnacional, son más dependientes de los circuitos mercantiles externos, están poco comprometidas con los principios cooperativos de solidaridad e interés por la comunidad, y apenas contribuyen al progreso educativo y cultural de sus socios y familias.

Esta visión más empresarial de las cooperativas agrarias, se identifica plenamente con aquellos círculos más relacionados al denominado agronegocio (*agribusiness*), y se enmarca en un contexto de expansión del capital internacional y agudización de la competencia en los mercados locales y mundiales. Se trata de priorizar y apostar por una cooperativa agraria que alcance una dimensión empresarial adecuada, ligada a la obtención de mejores resultados económicos que permitan afianzar y fortalecer su posición en el mercado y favorezca fundamentalmente a una base social representada

mayoritariamente por socios-propietarios de grandes explotaciones por tamaño y dimensión económica. En esta circunstancia, la cooperativa agraria aparece para los socios-grandes propietarios rurales, como la principal forma de materialización de sus acciones e instrumento al servicio de sus estrategias de reproducción y expansión territorial.

Como deja entrever la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en su 76 *Jornada Cooperativa Internacional* celebrada en el año 1998, esta profundización de las relaciones estrictamente mercantiles en el mundo cooperativo como son la eficacia económica y la competitividad en el mercado, están socavando tradicionales valores ligados a aspectos como el bienestar social y material de todos los socios, la gestión democrática, la solidaridad y la participación y atención a la comunidad donde la cooperativa está localizada y desempeña su actividad.

Abundando en esta pérdida de identidad cooperativa, Paul Singer sociólogo brasileño, advierte que cuando el éxito económico acaba transformándose en un fin en sí mismo, aparece una incompatibilidad total con los principios cooperativos. En esta escala sitúa tanto a la adopción del trabajo asalariado que vulnera el principio de igualdad entre todos los miembros y convierte a los miembros en patrones, como la aparición de socios que no son personas físicas y sí empresas capitalistas. En este último caso lo considera una total inversión de los valores cooperativos, ya que una forma igualitaria y democrática de organizar una actividad económica, se transforma en una asociación de empresas que pueden ejercer un férreo monopolio como ocurre en varios países del mundo (Singer, P., 2003).

Otro factor que durante las últimas décadas, cada vez más se posiciona como trascendental inhibidor del desarrollo del trabajo en conjunto (común) entre las cooperativas agrarias y otras formas de organización asociativa, es la existencia de una ofensiva ideológica que viene marcada por la preponderancia de la aplicación de políticas neoliberales en el medio rural en un contexto de privatización e individualización de las prácticas productivas, expansión del capital monopolista y agudización de la competencia en la arena internacional.

En este contexto, frente a la existencia de una organización de carácter colectivo cuya base social está formada mayoritariamente por pequeños agricultores de origen familiar, y que de manera general apuesta por el desarrollo económico y social de los mismos y del territorio sobre el que se asienta y despliega su actividad, se erigen otras formas de organización agroempresarial. Se trata de agroempresas exportadoras de marcado talante monopolista y transnacional, cuyos intereses tienen escaso arraigo territorial, poco comprometidas con el progreso social, ajenas a las necesidades de la población local, y que hacen un uso intensivo de métodos productivos agresivos con el entorno y el medio ambiente, además de llevar a cabo prácticas laborales rayanas a la ilegalidad.

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 vertebra 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”. También alertó de que ya existen cooperativas que funcionan como empresas privadas. Para evitarlo, en su opinión, hay que intensificar los lazos y las alianzas entre cooperativas. Ramonet resaltó que las cooperativas cumplen una importante función social y no persiguen un objetivo exclusivamente comercial “sino que buscan también construir solidaridades humanas” (Diario *El País*, 1-11-2003).

La Administración pública española mediante diversas reuniones mantenidas con representantes de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAЕ), ha dado su apoyo a todas aquellas 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). En este sentido, desde diversas entidades ligadas al sector cooperativo se advierte que alcanzar una mayor dimensión mediante procesos de fusión entre cooperativas con el fin de conseguir ser más competitivos en los mercados, no resulta tan efectivo como ocurre en el ámbito de las empresas capitalistas convencionales y , entre ellas, las transnacionales (Martín, 2004). Se trata, en todo caso, de un proceso 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 sus variadas vertientes. En este contexto se insertan, entre otros, temas como los procesos de fusión y coordinación entre cooperativas, asuntos identificados como posibles áreas de cooperación en este caso, entre las Cooperativas Agrarias Federadas (CAF) de Uruguay y la Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias de Holanda (Servicio de Difusión nº 33/CAF, 2004).

No es ajena a esta realidad, la aplicación de políticas neoliberales que están 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 histórica organización reivindicativa, solidaria y comprometida con la población menos favorecida del medio rural (pequeños campesinos de origen familiar, jornaleros asalariados rurales), se potencia 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. 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. Se trata de fórmulas asociativas que apuestan por no circunscribirse únicamente a la estricta perspectiva económica, contrariamente, tienen vocación de servir, en algunos casos, como instrumento estratégico de cambio y desarrollo social en el campo. En este marco, la visión que se propone desde este modelo cooperativo, transita más por lo social que por la estricta gestión económico-mercantil. Es decir, existe una mayor preocupación por la mejora de las condiciones de trabajo y de bienestar de los asociados, como de sus familias, y también de aquella población donde la cooperativa está ubicada y desarrolla su actividad.

Se trata de cooperativas que privilegian más el poder servir de instrumento para satisfacer necesidades sociales, culturales y de otra índole, que el convertirse en una estructura cuyo funcionamiento está sujeto a la estricta producción de mercancías. Desde este discurso, el desarrollo cooperativo y sus legítimas aspiraciones de autonomía e independencia, deben comenzar con una mejor educación, formación, organización, y creatividad de las personas que hacen parte de la cooperativa. Esta vertiente cooperativa, más participativa y con un amplio arraigo popular, está presente de manera significativa en varias regiones del mundo destacando entre las mismas Latinoamérica. Desde esta visión, 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-exportador (*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. Intercooperación. Una visión 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, sobre todo en los países

desarrollados, está cada vez más representada por grandes productores cuyos intereses y vínculos están más próximos de otros agentes económicos (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.

Desde esta perspectiva, 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 en el año 2003 se aprueba, por parte del Consejo, el estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE) (Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003.

III.1. La experiencia comunitaria europea y latinoamericana

Con anterioridad a la aprobación del Reglamento (CE) nº 1435/2003 sobre el estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE), diversas Instituciones comunitarias europeas venían resaltando la importante contribución de las cooperativas a la organización y desarrollo económico y social de Europa. Este reconocimiento por parte de los organismos comunitarios, y especialmente del Parlamento Europeo, viene recogido en varias resoluciones entre las que cabe mencionar la Resolución de 13 de abril de 1983 sobre el movimiento cooperativo de la Comunidad Europea (DO C 128 de 16.5.1983, p. 51), la de 9 de julio de 1987 sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional (DO C 246 de 14.9.1987, p. 94) y la de 11 de febrero de 1994 también sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional (DO C 61 de 28.2.1994, p. 231).

En efecto, tal como se hace constar en el Proyecto 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).

Hasta la aprobación del estatuto sobre la sociedad cooperativa europea, el proceso de internacionalización de las cooperativas se veía entorpecido por obstáculos legales que impedían, además, mantener la forma jurídica de cooperativa en terceros países. Ante esta dificultad, numerosas cooperativas

lograron superar estas restricciones sin perder su estatuto jurídico, mediante la creación de filiales basadas en el capital e íntegramente pertenecientes (en propiedad) a la cooperativa. De ahí, que el estatuto de la sociedad cooperativa europea brinda a las cooperativas, los instrumentos jurídicos necesarios para el desarrollo de sus actividades transfronterizas y transnacionales (CE, 2001) en condiciones de igualdad, y en su competencia con la sociedad anónima europea (SE), instrumento que recoge el Reglamento (CE) nº 2157/2001 (DO L 294 de 10.11.2001, p. 1) con arreglo a los principios generales de la sociedad anónima.

Rasgo destacable del estatuto de la SCE, por el impacto socioterritorial que probablemente provocará en un futuro, 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. También 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 europea con mercados libres y sin fronteras. Es evidente que el estatuto de sociedad cooperativa europea de 2003, entre los principales fines que persigue está dar forma legal (instrumentos jurídicos) al paulatino proceso 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).

Aprobado en un contexto de internacionalización del capital y agudización en el proceso de liberalización de los mercados, donde las empresas transnacionales agroalimentarias paulatinamente ocupan una posición privilegiada en términos de concentración y control, el Reglamento sobre la sociedad cooperativa europea (SCE), brinda la oportunidad de fortalecer la vertiente empresarial de las cooperativas al desarrollar la posibilidad de crear cooperativas europeas nuevas y cooperativas fruto de fusiones entre las mismas. En ambos casos, la sede social puede ubicarse en cualquier estado miembro (Julià, 2004). También el estatuto posibilita a las cooperativas adquirir una envergadura comunitaria europea capaz de transnacionalizar su actuación en los mercados, y afrontar los retos que imprime la globalización en curso.

Esta 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, 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, como para desplegar nuevas estrategias. Estas estrategias preferentemente se encaminan hacia el aumento de su poder de competencia frente a otras estructuras empresariales convencionales, 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 la cooperativa Danish Crown. Se trata de una cooperativa que ocupa una posición privilegiada 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, 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, ubicadas en el norte de la Unión Europea, mediante fusión, ha dado origen a una macrocooperativa transfronteriza y transnacional, cuya sede se encuentra localizada en ambos países.

La fusión entre la cooperativa lechera sueca Arla y la cooperativa danesa MD Foods, ha dado origen a la cooperativa transnacional danesa/sueca Arla Foods, que contaba con 12.000 socios en el año 2004 (Sorensen, 2004). En 2005 se contabilizan 6.600 socios y 7.000 empleados (COGECA, 2005). La distribución de los socios es casi paritaria entre los dos

países. La facturación de este gran grupo cooperativo ascendió en 2005 a 5,46 millones de euros (COGECA, 2005).

La decisión de fusionarse partió de estrictas consideraciones estratégicas. En efecto, los constantes cambios en la Política Agrícola Común con su última revisión intermedia y el chequeo médico, y los acuerdos comerciales internacionales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), han incrementado la competencia a escala planetaria y, por tanto, la presión sobre los precios de la leche. A ello se une el paulatino proceso de concentración de las empresas dedicadas a la distribución, y su efecto sobre el control de los mercados (cantidad y precios). También ha influido el aumento de la dimensión empresarial, vía fusiones y adquisiciones, verificado en el sector empresarial lácteo comunitario europeo, y el paulatino proceso de monopolización del sector productivo y comercial.

Ante esta realidad insoslayable, para Sorensen, miembro del consejo rector de Arla Foods, la única manera de mantener la presencia de las cooperativas en el cada vez más oligopolizado mercado lácteo comunitario europeo y mundial, es afianzar el modelo de cooperativa transnacional que además permite internacionalizar la producción y comercialización (Sorensen, 2004). Analizado desde la más estricta lógica empresarial, la fusión entre la cooperativa sueca y danesa, ha permitido clausurar una serie de instalaciones reduciendo sustancialmente los costes. Además, esta fusión ha permitido planificar las ventas y la producción de Arla Foods sobre una base territorial más extensa, lo mismo que el desarrollo del producto y la organización de los factores de producción que se hacen sobre una base transnacional (Sorensen, 2004).

La concentración de cooperativas danesas también ocurre en otros sectores. Entre ellos, en el sector cárnico, donde se han fusionado, en la década de los noventa, las cooperativas Danish Crown y Vestjyske Slagterier. Esta fusión ha tenido 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, la quinta cooperativa más importante de la Unión Europea por volumen de facturación.

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).

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 productoras-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, la intercooperación económica-mercantil y las fusiones 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.

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

La intercooperación o cooperación entre cooperativas, tiene una importante trascendencia en el racionamiento y profundización de las actividades cooperativas. Mediante la práctica de este principio cooperativo, se fortalece al movimiento cooperativo en su conjunto, tanto en su vertiente social como económica. Sin embargo, en el actual proceso de internacionalización del capital, la intercooperación, en su visión más estrecha, se identifica y vincula casi exclusivamente con actividades económico-mercantiles, con el fin de superar las dificultades planteadas por las nuevas condiciones económicas predominantes. Es decir, alcanzar una mayor eficacia y una mejor posición en

el competitivo mercado. Se trata de una cooperación entre cooperativas comprometida con la estricta lógica empresarial, y que privilegia la intercooperación entre socios-grandes productores, vinculados con una agricultura intensiva y productora de mercancías destinadas fundamentalmente al abastecimiento del mercado externo. Frente a esta intercooperación identificada con la lógica que imprime el mercado, se erige otra forma de cooperar entre cooperativas. Se trata de una intercooperación más comprometida socialmente, constructora de solidaridades humanas, identificada con la organización y desarrollo sostenible de los territorios, y que persigue el bienestar de socios y poblaciones donde la cooperativa se ubica y realiza su actividad. Desde esta visión de la intercooperación, se apuesta por un desarrollo rural sostenible en lo económico, social y medioambiental.

Bibliografía

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.

CCA.E., (2005): *Estúdio del potencial de Internacionalización de las Cooperativas Agrarias Españolas*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación-CCA.E, Madrid, 93 pp.

COGECA., (2004): "Conclusiones del Seminario Cooperación Transnacional", Madrid.

COGECA., (2005): *Las cooperativas agrarias en Europa*, Bruselas, 82 p.

DE CAMPOS, R. G. (1998): *Cooperativismo agrario e integração 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., (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.

JULIA , J. F., (2004): “La SCE. Una oportunidad para el desarrollo del cooperativismo citrícola em uma economia global”, Madrid.

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.

MARTIN, J.A., (2004): “Caja Duero y el sector agroalimentario”, Madrid, Caja Duero

OIT., (1998): *Creación de un clima positivo y condiciones favorables para el desarrollo cooperativo en América Latina*, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.

OIT., (2001): *Conferencia Internacional de Trabajo. 89ª reunión 2001, Informe V*. Ginebra, 148 pp.

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.

SORENSEN, B.J., (2004): “La fusión entre cooperativas procedentes de dos Estados miembros”, Madrid

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.

VV.AA., (2003): *Cooperativismo y Desarrollo Local*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, S.A., 421 pp.

CUADRO I

Unión Europea. Las principales cooperativas agrarias. Año 2003.

Cooperativa Agraria	País	Facturación (miles de millones €)	Cuota de mercado (%)***	Número de socios	Número de empleo
Osuuskunta Metsäliitto	Finlandia	8,30	33	131.000	29.000
Bay Wa	Alemania	5,90	s.d.	s.d.	15.540
Arla Foods**	Dinamarca /Suecia	5,50	s.d.	6.600	7.000
Danish Crown	Dinamarca	5,40	80	19.700	18.000
Friesland Coberco Dairy Foods	Holanda	4,60	s.d.	11.000	18.005
Kerry	Irlanda	3,70	s.d.	9.700	15.003

Campina	Holanda	3,70	s.d.	9.084	6.940
Agravis	Alemania	3,30	s.d.	s.d.	4.000
Svenska Lantmänen	Suecia	3,10	s.d.	52.000	11.000
Terrena	Francia	2,90	s.d.	27.500	9.900
Union in Vivo	Francia	2,70	s.d.	s.d.	1.500
Humana Milchunion	Alemania	2,40	s.d.	s.d.	3.000
Nordmilch	Alemania	2,20	s.d.	11.748	4.211
Glanbia	Irlanda	2,10	s.d.	18.663	6.963
Socopa	Francia	1,90	s.d.	s.d.	6.100
FloraHolland	Holanda	1,90	s.d.	3.996	2.287
DLG	Dinamarca	1,90	s.d.	23.500	2.000
Sodiaal	Francia	1,90	s.d.	13.000	7.700
Irish Dairy Board	Irlanda	1,80	s.d.	0,070	2.903
Tereos	Francia	1,70	s.d.	9.500	9.000
Valio-group	Finlandia	1,60	s.d.	14.000	4.500
Bloemenveiling Aalsmeer	Holanda	1,60	s.d.	3.245	1.848
The Greenery	Holanda	1,50	s.d.	4.150	2.083
RWZ Rhein-Main	Alemania	1,50	s.d.	s.d.	2.710
RWA	Austria	1,50	s.d.	s.d.	1.388

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

Obs.: (*) cifras del año 1998.

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

(***) año 1999

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