



Primera Jornada Científica
IMPLICANCIAS DE LAS DIMENSIONES JURÍDICA, SOCIO-ECONOMICA
Y ESPACIAL DEL MERCOSUR

PANEL 4: ACTORES Y SECTORES PRODUCTIVOS

La agricultura en los Acuerdos regionales. Relaciones y compatibilidades con la OMC.
El caso "MERCOSUR"

*Ariel R. Ibañez**



O lavrador de café (1934)
Candido Portinari

Introducción

El comercio internacional de productos agrícolas está regulado en dos ámbitos: por un lado, el ámbito multilateral, traducido en las normas de la OMC y por otro, en los acuerdos comerciales bilaterales (o birregionales).

El tipo de relaciones que se dan entre ambos tipos de esquemas son extremadamente importantes en tanto las negociaciones en estos múltiples foros crean la necesidad de que los países calibren y sintonicen cuidadosamente sus estrategias nacionales.

Los resultados de las negociaciones en ambos frentes para países agro-exportadores netos como Argentina es crucial, en vistas a la concreción de un comercio justo y equitativo en materia agrícola.

Se puede afirmar que el tema agrícola demuestra ser "sensible" tanto en el ámbito multilateral como en el regional. Tanto en uno como en otro impide el avance en otros temas no agrícolas (servicios, etc) en virtud del "single undertaking", que rige generalmente las negociaciones en ambas esferas.

La materia agrícola en los esquemas de integración ha sido objeto de diverso tratamiento. En algunos solo se avanza en materia de acceso a mercados, y en otros ni siquiera se profundiza en dicho tema quedando los productos agrícolas exceptuados de las regulaciones.

El estancamiento de las negociaciones a nivel multilateral podría presumir que como en el pasado, proliferen los acuerdos comerciales regionales. Si la agricultura es el tema fundamental que impide el avance de la primera, es posible reflexionar sobre cual es la posibilidad de concretar acuerdos comerciales convenientes, que compensen los pocos logros multilaterales. Un ejemplo de esta interacción es el tema de las subvenciones a la producción que demuestra ser un obstáculo en la negociación de algunos acuerdos regionales como ALCA y MERCOSUR-UE, siendo derivado a la OMC, a pesar de las propuestas de "compensaciones" realizadas por algunos países negociadores. Los acuerdos comerciales bilaterales avanzan con extrema prudencia en la materia agrícola y podrían no servir como impulso para salvar los obstáculos que brindan las disciplinas multilaterales en la materia.

La agricultura en el MERCOSUR

- a) El régimen jurídico de los productos agrícolas y su negociación en el MERCOSUR.

* Abogado. Maestrando en Integración Latinoamericana.

A diferencia de la mayoría de los acuerdos regionales, el MERCOSUR no contempla un régimen específico referido a productos agrícolas. Esto se debe a la propia arquitectura del acuerdo comercial que establece el libre comercio como principio general en materia de intercambio de bienes (Art.1 del Tratado de Asunción). La excepción a este principio la constituye el régimen del azúcar.

Los acuerdos comerciales que establecen zonas de libre comercio (aquellos conocidos como de “nueva generación”, los negociados en el marco de ALADI, etc.), en cambio, establecen regímenes específicos por cada sector regulado e inclusive para diferentes sub-sectores, como es el caso del sub-sector agrícolas dentro del comercio de bienes. Esto es compatible con la lógica de “comercio administrado” que estos acuerdos estimulan.

Sin embargo, dicho principio general se ve atenuado por varios factores que se analizarán a continuación que afectan al comercio recíproco de productos agrícolas y que son objeto de negociación en el ámbito intraregional.

Un primer ámbito de negociación a nivel regional que afecta a los productos agrícolas, contempla la posibilidad de negociar el arancel externo y las excepciones a dicho arancel.

El régimen del Arancel Externo Común contempla la posibilidad de mantener una lista de excepciones al mismo. La misma, si bien exige limita la cantidad de productos a 100, no “consolida” cuales son los productos específicos comprendidos. Por el contrario, permite una gran discrecionalidad sobre la protección regional de determinados productos a los Estados Parte.

Un caso testigo es el correspondiente al trigo argentino exportado a Brasil. La protección arancelaria regional permite al trigo argentino competir con el subvencionado producto norteamericano. Brasil, luego de la imposición por parte de Argentina de aranceles al azúcar en el comercio recíproco, proyecta la desgravación del AEC para el trigo pretendiendo incluirlo en la lista de excepciones del MERCOSUR.

Dichas excepciones vencen a fines de 2003, estando actualmente en negociación varias propuestas de prórroga (entre ellas la argentina).

Otro ámbito de la negociación intrabloque se suscita con la aparición de obstáculos técnicos y sanitarios al comercio intraregional. La inexistencia de armonización sobre determinadas normas técnicas y sanitarias dificulta el comercio recíproco y la adopción de políticas comunes cuando se debe negociar “hacia afuera” (ej. biotecnología).

Institucionalmente se creó el SGT N° 8, que corresponde a la agricultura y se plantearon varias consultas en el ámbito de la Comisión de Comercio, algunas de las cuales aún se encuentra pendientes (ej. impuestos a la exportación trigo, harina de trigo y premezclas por parte de Brasil a la Argentina).

Asimismo, se ha “negociado” dentro del sistema de solución de diferencias tanto el propio del MERCOSUR (pollos, cerdos, lanas) como el de la Organización Mundial de Comercio (antidumping pollos).

b) El MERCOSUR como actor en las negociaciones agrícolas

El MERCOSUR se presenta como interlocutor único en varias negociaciones que involucran y son de interés para el sector agrícola. La coordinación de una política comercial externa común busca optimizar el poder relativo de cada uno de los miembros del esquema en el comercio global, tal como lo afirma la teoría de la integración regional.

El MERCOSUR en la OMC: Luego del lanzamiento de la Ronda del Desarrollo el MERCOSUR logró consensuar una única propuesta de liberalización agrícola, que representó a cada una de sus partes. Dicha propuesta fue luego discutida en el seno del Grupo Cairns. Sin embargo, con el surgimiento del G “plus” y la no participación de Uruguay en el mismo, fueron los restantes miembros quienes coordinaron sus posiciones dentro de este bloque mayor. Brasil acrecentó su liderazgo regional. Se reavivaría la importancia del MERCOSUR si proliferan los acuerdos bilaterales (o biregionales) como consecuencia de la falta de avances en la OMC.

El MERCOSUR en el ALCA: Con un fuerte liderazgo de Brasil se busca incluir la negociación de las subvenciones agrícolas dentro de la discusión general. Estados Unidos aceptó la participación del bloque al realizarle una oferta diferenciada al “MERCOSUR”.

El MERCOSUR con la UE: Europa se mostró dispuesta a negociar con MERCOSUR y no con cada uno de los socios individualmente. MERCOSUR presentó una serie de “condicionalidades” para la negociación birregional sobre las que la UE nunca se pronunció.

El MERCOSUR participa también en otras negociaciones comerciales: Perú, CAN, México, India, Sudáfrica, China, etc. Las mismas se encuentran en diferentes estadios y la metodología de la negociación depende del “caso por caso”.

La representación del empresariado

*Noemí Olivera**

Presentación

En el marco del proyecto “LOS ACTORES EMPRESARIALES Y SINDICALES ARGENTINOS FRENTE AL MERCOSUR”, que se está ejecutando en el Instituto, desde el año 2001, con la dirección de Noemí Mellado, me correspondió asumir el estudio de la cuestión referida a los actores empresariales. Cabe señalar que en “CONDICIONANTES DE LA PARTICIPACION SOCIAL EN EL MERCOSUR” ya me había ocupado de estos actores, por lo que los resultados allí alcanzados se constituyeron en un valioso punto de partida para esta investigación, que, en el marco temporal, se inicia con la Declaración de Buenos Aires en el año 2000 y alcanza hasta la actualidad. Concretamente, se trata de determinar si hubo cambios en el comportamiento de los actores productivos en el período estudiado a partir del modo de organización de sus intereses –en el nivel nacional-, y de la funcionalidad jurídico-institucional del MERCOSUR –interacción de los actores nacionales con el nivel subregional-.

Contextualización

Como pueden advertir, no es un período fácil para analizar por varias razones, algunas de las cuales son evidentes para todos ustedes -por ser contextuales-. Hay otras que son más específicas de la temática. Quiero resaltar una de ellas en particular.

Empecemos por las evidentes:

- La región toda, y cada uno de los países está inmerso en una grave crisis.
- El proceso de integración MERCOSUR mismo, a pesar de que a esta etapa se la llame “de relanzamiento”, se ha visto sometido a diversas tensiones, que en trazo muy grueso podemos vincular a la falta de compromiso político con la profundización del proceso y al correlativo déficit en la armonización de políticas macroeconómicas.
- El avance en las negociaciones del ALCA –que en esta época hizo evidente su inevitabilidad y limitó la discusión a quiénes y cómo- generó algo muy semejante a una opción, y, como siempre en Argentina, casi antinómica: al comienzo de este período sólo se podía ser pro MERCOSUR o pro ALCA. A esta altura se ha reconocido cierta legitimación a pensar ALCA desde MERCOSUR.
- Y, por fin, la crisis argentina: desde la parálisis del gobierno de De la Rúa a la hecatombe del fin de régimen, de la semana populista de Rodríguez Saá al desarrollismo discursivo de Duhalde y, ahora, el estilo K.
- Una más, hasta ahora, cada cambio de gobierno –y ha habido muchos- impulsa declaraciones que trasuntan una gran vocación integracionista, un gran espíritu refundador, que se va diluyendo con el paso del tiempo.

* Abogada. Maestrando en Integración Latinoamericana.

Ahora, la específica:

- Si los empresarios actúan impulsados por sus intereses y estos intereses se ven afectados por las decisiones políticas, está claro que reaccionarán en consecuencia. Si las decisiones son muy fluctuantes, se producirá una constante reconfiguración de alianzas, tanto al interior del mundo empresarial como con los poderes públicos -global y sectorialmente- y, aún, en relación al frente externo. Imaginen el escenario en el período estudiado.

Condiciones de realización

El intento de determinar si, a lo largo de un período de tiempo, hubo cambios en el comportamiento de algunos actores, cualesquiera sean ellos, impone, en primer lugar, sistematizarlos a fin de establecer categorías con cierto grado de homogeneidad, a partir de las cuales se evaluará si hubo o no cambios. Se abre aquí una problemática ciertamente compleja, toda vez que:

- La generalidad de los autores que se ocupan de “los empresarios en el MERCOSUR” no distinguen actores individuales –las empresas- de institucionales –las organizaciones empresariales o representativas del empresariado-. (Sobre este aspecto ya habíamos avanzado en “Condicionantes ...”).
- Entre los que lo hacen, no pocos circunscriben su análisis del campo empresarial a “las organizaciones corporativas más importantes” (Viguera, 2000). ¿Cuáles son las más importantes? ¿Las que representan más PBI? ¿Las que representan mayor amplitud sectorial? ¿Las que tienen más asociados? Este debate dio en el seno mismo del empresariado, en particular entre la UIA y la CGE, en la década del '60. Algo parece evidente, “las más importantes” son aquellas a las que la consideración pública les asigna más relevancia en cada momento. Lo que era considerado “más importante” durante los '90 ahora puede no serlo.
- Si se limita el campo de análisis a las organizaciones más importantes, queda excluida de él la representación de los excluidos –las organizaciones de las PyMEs- y existe el riesgo de sólo considerar a estas empresas en la medida de su interacción con empresas de otro tipo –tal como lo hace Hirst (1996, 193), por ejemplo-. Si, por el contrario, se la incluye, las fuentes disponibles, más allá de los documentos emanados del sector mismo, son muy escasas, ya que sólo esporádicamente adquieren trascendencia pública.
- No existe un registro público de las organizaciones empresariales; y, aún, la mayoría de las organizaciones de segundo y tercer grado expresan tener prohibiciones estatutarias de informar sobre su elenco de asociados –cámaras sectoriales o regionales-. De este modo, no se puede determinar la doble o triple afiliación de las entidades de primer grado a las centrales existentes –que, en general, responden a diversos modelos de representación de intereses (Acuña et al, 1984, 81)-.

Metodología

La búsqueda de un criterio de sistematización que comprendiera el universo de las organizaciones empresariales llevó a plantear en términos hipotéticos que existe una relación entre el comportamiento y la forma de organización de los actores empresariales. A estos fines se tuvieron en cuenta dos variables:

- formalización jurídica de la organización y
- modos de actuación de las organizaciones

La valoración se efectuó dando particular relevancia a los resultados alcanzados en el trabajo de campo realizado.

Al entrar en el estudio de las organizaciones empresariales argentinas se partió de analizar su fragmentación desde la perspectiva de la hipótesis de Olson -cuanto más circunscriptos los intereses representados, mayor es la eficacia de la acción- y se relacionó la fragmentación con la representatividad y los déficits de participación e influencia –y la correlativa adopción de estrategias socializadoras del conflicto estructural-.

En el plano de la participación empresarial en el diseño del MERCOSUR, y continuando con el criterio metodológico utilizado en “Condicionantes...”, se distinguieron dos niveles en la participación de los actores empresariales:

- La participación en las negociaciones técnicas y
- La participación en las instancias de definición de políticas

Luego fue preciso revisar la situación en las sucesivas etapas del proceso integrativo, al interior de cada uno de esos niveles. Y, aún, no resultó esa distinción en niveles y etapas suficiente, toda vez que, existiendo organizaciones empresariales de estructuras y bases de representación diversas, se impuso efectuar una revisión de ellas con el propósito de verificar si esas diversidades inciden en el comportamiento de estos actores.

Resultados alcanzados

En relación a la variable “formalización jurídica de la organización”, el relevamiento de los agrupamientos empresariales permitió distinguir cuatro segmentos claramente diferenciados:

- A. asociaciones formalmente estructuradas, con personería jurídica como asociaciones civiles con objetivos de acción gremial –genéricamente, las cámaras-;
- B. agrupamientos más o menos constantes y homogéneos, integrados por organizaciones comprendidas en A –por ejemplo, Grupo de los 8, Menpyme-, simples asociaciones cuyos miembros son asociaciones;
- C. organizaciones formalmente estructuradas como fundaciones –Invertir- y
- D. asociaciones formalmente estructuradas, con personería jurídica como asociaciones civiles con objetivos de acción política –las organizaciones de empresarios-.

El análisis de la variable “modos de actuación” llevó a determinar las categorías “modo de actuación interno” –relación asociación/asociados- y “modo de actuación externo” –relación asociación/Estado-.

I.- En relación al “modo de actuación interno” –relación asociación/asociados-, se distinguió:

- a) “acción directa”: organizaciones que tienen objetivos de acción gremial explicitados –UIA, CGE, Cámaras, etc.-, en las que es dable constatar acciones dirigidas a sus asociados –capacitación, etc.- y servicios prestados a ellos –asesoramiento, asistencia a ferias, etc.-.
- b) “acción indirecta”: en estos casos, el agrupamiento actúa sobre el Estado, buscando incidir en algunas decisiones, en favor de sus asociados. La acción, se caracteriza como indirecta y se enmarca en el modo de actuación interno, ya que el beneficio resultante de la acción de la cámara –por ejemplo: la baja de aranceles- lo recibe el asociado del Estado, a partir de la acción de la cámara. Aquí no se evalúan las características de la estrategia desarrollada en pos de la obtención del resultado, sino la existencia misma de ella.

Estas categorías no son excluyentes, de modo que es posible que concurren.

II.- El “modo de actuación externo” –relación asociación/Estado-, por su parte, llevó a establecer la distinción entre:

1. participación -el derecho a influir en la toma de decisiones, es decir, en la formulación y diseño de la política (Errandonea)-;
2. influencia –la capacidad de incidir sobre la eficacia en la ejecución de las decisiones, “por su capacidad de condicionar la economía y las decisiones”-;
3. emisión de opinión –las voces del establishment, al decir de Viguera-

El esquema resultante, fue:

- Las asociaciones formalmente estructuradas, con personería jurídica y que tienen objetivos de acción gremial explicitados –UIA, CGE, etc.-. Tratándose de un ámbito de organización formalizada, cabe aquí distinguir, desde la perspectiva del carácter de los asociados, organizaciones de primero, segundo y tercer grado (incluyendo en este último lo que, en rigor, sería cuarto grado, como es el caso de la CGE).
- Las que constituyen agrupamientos más o menos constantes y homogéneos, integrados por algunas de las organizaciones comprendidas en el segmento anterior –Grupo de los 8, Grupo Productivo, Menpyme etc.-. Pareciera que las dirigencias advierten que la base de representación de cada una de las organizaciones no resulta suficiente para lograr incidir sobre los poderes públicos. Cabe señalar, sin embargo, que la permanencia de estos agrupamientos está determinada por la coyuntura política, de modo tal que, frente a un cambio de las condiciones, se produce un reagrupamiento de entidades.
- Las organizaciones cuyos objetivos trascienden el beneficio directo a sus propios integrantes pertenecientes al sector privado –Fundación Invertir-. Cabe señalar que en el caso de la Fundación Invertir, participa el Estado –por medio de la participación de funcionarios- conjuntamente con los actores privados, lo que resulta por demás curioso, tratándose de una organización cuyo modo de actuación externo se puede conceptualizar como “influencia”.
- Los nucleamientos de grandes empresarios, al margen de las organizaciones corporativas –CEA, Capitanes de la Industria, AEA-. Sus miembros, titulares de empresas, ingresan a título individual, cuando son designados por un comité de nominación.

En suma, al momento de buscar una formulación general de la relación estructura jurídica/modo de actuación, se puede afirmar que, exceptuando el caso de las fundaciones, que se explicitara más arriba, a una mayor formalización jurídica de la organización, le corresponde una mayor posibilidad de dar satisfacción a las necesidades de sus asociados –acción gremial- y una menor posibilidad de influir en las decisiones de los poderes públicos que afectan a esos mismos asociados –acción política-.

Por el contrario, para alcanzar un alto grado de influencia en las decisiones parece bastar con un mínimo de formalización jurídica, el suficiente para distinguir el nucleamiento de sus integrantes. La influencia alcanzada en este caso parece estar en relación con el peso -en los indicadores económicos nacionales- de las empresas cuyos titulares integran el agrupamiento.

El avance en la sistematización de las organizaciones representativas del empresariado propuesta permitió, en principio, distinguir organizaciones de empresas y de empresarios y expresar que, entre ellas se reproduce en el seno de las organizaciones representativas del empresariado, en alguna medida, la relación centro-periferia. Hay un centro dinámico –los grandes empresarios- que impulsa la acción en su beneficio, a partir de un fácil acceso a los decisores políticos -que evoca a una democracia censitaria- y una periferia –los representantes de las pymes-, que, siendo más, encuentran dificultades para acceder a los espacios decisorios, con lo que ve circunscripta su posibilidad de acción a brindar asistencia a sus representados, en pos de lograr la supervivencia en un ambiente hostil. Entre ambos, la UIA, que debe ser objeto de consideración en particular en razón de su dinamismo en lo que hace a la actuación internacional la distingue de las demás organizaciones, toda vez que, en tanto cámara participa de las negociaciones técnicas, y en tanto factor de poder, de las políticas. Las organizaciones de empresarios, por su parte, sólo accionan sobre los estamentos nacionales.

Introducción

La incorporación de las cooperativas en la Investigación sobre “Los actores empresariales y sindicales argentinos frente al MERCOSUR” se materializa con las consultas realizadas a las entidades representativas de los intereses de las cooperativas, y se justifica por la importante contribución de estas empresas al desarrollo económico y social del país y de la subregión.

A los efectos de conocer la opinión de los “actores cooperativos” se realizaron encuestas cuyos resultados se exponen más adelante, luego de describir la contribución de las cooperativas, fundamentar su carácter empresarial y presentar las unidades de análisis –confederaciones CONINAGRO y COOPERAR y entidades adheridas a las mismas–.

Contribución de las cooperativas al desarrollo económico y social

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) destaca *“la importancia de las cooperativas para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones, así como su contribución a la economía”* y su aporte para promover *“la más completa participación de toda la población en el desarrollo económico y social”*¹. Merece mencionarse también que en la Reunión del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR (CMC) del mes de junio pasado, los presidentes de los cuatro países miembros coincidieron sobre *“la necesidad de dar impulso al movimiento cooperativo en el MERCOSUR”*, reconociendo en dicho sector una importante herramienta para el desarrollo e instando a la Reunión Especializada en Cooperativas (RECM) *“a seguir avanzando en sus discusiones en el entendido de que el cooperativismo es un importante agente de desarrollo regional, integración económica, inclusión y cohesión social”*².

En Argentina, según el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) hay actualmente 16.000 cooperativas que reúnen cerca de 7 millones de asociados. Los datos del último reempadronamiento³ indican que los sectores principales en los que desarrollan su actividad esas cooperativas son los de producción de bienes y servicios (25,5%), servicios públicos (25%), agropecuario (16%), vivienda (11,4%), agro-industrial (8,9%), financiero (6,8%), educación (2,7%) y salud (1,3%).

Carácter empresarial de las cooperativas

Las cooperativas son unidades económicas que se ocupan de la reunión y coordinación de los factores productivos para producir y hacer circular bienes económicos⁴. Según la definición elaborada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y adoptada por la OIT, una cooperativa es *“... una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales por medio de una empresa de propiedad conjunta, democráticamente gobernada”* y que debe desarrollar su actividad guiadas por los valores y principios propios del cooperativismo⁵.

Las cooperativas reúnen características que las diferencian de otro tipo de empresas:

- Están incluidas dentro del concepto amplio de organizaciones de la “sociedad civil” (OSC), de acuerdo al cual son de carácter privado, no tienen finalidad de lucro, son autónomas frente al Estado y al mercado y la adhesión a las mismas es libre y voluntaria⁶.

* Licenciada en Economía y Técnica en Cooperativas. Maestrando en Integración Latinoamericana.

¹ OIT (2002), “Recomendación N° 193”.

² CMC (2003), “Declaración de la XXIV Reunión del Consejo Mercado Común del MERCOSUR”, Asunción, 18 de junio de 2003, Punto 16.

³ Realizado por el Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (INACyM) en 1998.

⁴ En Argentina las cooperativas están comprendidas en la Ley N° 20.337/73, que las define como *“entidades fundadas en el esfuerzo y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios”* (art. 2)

⁵ ACI (1996), “Los principios cooperativos para el siglo XXI”, Edic. Intercoop, Buenos Aires, Argentina. pág. 9.

⁶ INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS (1999), “La sociedad civil en América Latina y el Caribe”, Ed. Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.

- *Son entidades administradas democráticamente por sus asociados: cada asociado participa en las decisiones con un voto, independientemente del capital que hubiera aportado. Los órganos sociales de la cooperativa son la asamblea, el consejo de administración y la sindicatura.*
- La educación es un factor clave para garantizar el ejercicio de la democracia y tiene el rango de principio cooperativo. En Argentina se debe destinar una parte de los excedentes generados en la empresa para invertir en educación y capacitación cooperativas⁷.
- Son empresas cuyo objetivo principal es la satisfacción de las necesidades de sus asociados mediante la prestación de un servicio y no la obtención de lucro. El carácter no lucrativo de las cooperativas se fundamenta en que:
 - a) el capital es un instrumento que contribuye al cumplimiento del objeto social pero no participa directamente en las decisiones;
 - b) los excedentes económicos generados en las cooperativas no son ganancias propiamente dichas sino el resultado de un exceso de previsión en el cálculo de los costos o de los precios de venta, razón por la cual pertenecen a los asociados y son éstos quienes deciden sobre su destino⁸;
 - c) las reservas son irrepartibles y constituyen un capital colectivo que no se distribuye entre los asociados;
 - d) los fondos remanentes en caso de disolución o liquidación de la cooperativa se destinan a la promoción del cooperativismo y no se distribuyen entre los asociados.

Asociaciones de cooperativas en Argentina

En Argentina existe un centenar de federaciones y tres confederaciones⁹: CONINAGRO (Confederación Intercooperativa Agropecuaria), COOPERAR (Confederación Cooperativa de la República Argentina) y CECOVIRA (Confederación de Entidades Cooperativas de Vivienda de la República Argentina).

De las tres confederaciones sólo las dos primeras están incorporadas institucionalmente al MERCOSUR y son nuestras unidades de análisis.

CONINAGRO fue creada como entidad de tercer grado en 1956 y reúne a cooperativas de segundo grado “*cuyo objetivo principal sea de carácter agrario o industrial derivado*” (Art. 8, Estatuto Social). Cuenta en la actualidad con 11 entidades adheridas que generan producto y empleo local e ingresan divisas a través de las exportaciones. Algunas cifras muestran la importancia del sector en la economía argentina¹⁰:

- trabaja el 14% de las hectáreas aprovechables (14 millones hectáreas);
- asocia al 30% de los productores agropecuarios (120.000 productores);
- genera más de 300.000 puestos de trabajo, directos e indirectos;
- factura más de \$ 8.000.000.000 por año;
- contribuye a generar el 6% del PBI;
- representa el 9% del total de la industria agroalimentaria;

⁷ Art. 42, inciso 3, ley 20.337.

⁸ La ley establece que los excedentes pueden distribuirse entre los asociados o capitalizarse en la cooperativa. Si los excedentes se generan por operaciones con no asociados, se debe constituir una reserva especial.

⁹ La ley argentina prevé diferentes grados de integración: asociación, fusión, incorporación, operaciones en común e integración federativa (capítulo IX). En la federativa surge una nueva entidad: de *segundo grado o federación* –a la que se asocian cooperativas primarias o de base– y de *tercer grado o confederación* –formada por federaciones–.

¹⁰ CONINAGRO (2002), “Propuesta agropecuaria y cooperativa”, Buenos Aires, Argentina, noviembre 2002.

- participa con el 5,6% de las exportaciones primarias y agroindustriales;
- de la producción nacional, comercializa el 45 % del té y el tabaco; 26% de los lácteos; 25% de la yerba; 20,5% de los granos; 20% del arroz, la miel, el tomate y el pimiento; 14% del algodón; 13% de los vinos; 7,5% de las lanas; y 7% de los vacunos.

COOPERAR se creó en 1962 con el propósito de reunir a las cooperativas argentinas que no desarrollan actividades específicamente agrarias y se la conoce como confederación del cooperativismo urbano. Agrupa en la actualidad 25 entidades que provienen de distintas ramas de la actividad económica y de las cuales existen pocos datos cuantificados¹¹:

- ocupa el tercer lugar en el mercado de distribución de energía eléctrica (más de 600 cooperativas y 5.000.000 de usuarios);
- participa con el 8% del mercado nacional de telecomunicaciones (más de 300 cooperativas y 2.500.000 de usuarios);
- brinda el servicio de agua potable a más de 4.000.000 de personas;
- participa con más del 15% de la distribución de medicamentos en el país.

Resultados de la investigación

El cuestionario base utilizado en el trabajo de campo –del mismo tenor que el empleado en la consulta a los actores empresariales– se dirigió a COOPERAR, a CONINAGRO y a las asociaciones adheridas a las mismas (25 y 11 respectivamente).

Las 9 respuestas obtenidas son de las confederaciones y de 7 entidades adheridas a las mismas, representando el 23% del total.

Los resultados se agrupan en dos grandes ejes: uno tendiente a determinar el perfil de las asociaciones de cooperativas, y otro para identificar la opinión de los actores respecto al MERCOSUR y al ALCA.

Con relación los temas relacionados con la integración, sobre los cuales se consultó a los actores cooperativos, es interesante señalar que:

- En el último Congreso Argentino de la Cooperación (CAC) las confederaciones de cooperativas recomendaron *“impulsar la más amplia vinculación, a partir de la ligazón histórica, cultural y geográfica, con las naciones de América Latina, estimulando su progresiva integración socio-económica y política”*¹².
- La participación institucional del sector cooperativo en el MERCOSUR recién se concretó con la incorporación de las confederaciones al “Sector diversos” del Foro Consultivo Económico y Social (FCES) en 1998 y más tarde en la RECM, constituida en el seno del Grupo Mercado Común (GMC) en 2001.

Perfil de las asociaciones de cooperativas

De los nueve actores cooperativos, 8 son miembros de consejos de administración y 1 es gerente¹³. La antigüedad en el ejercicio de las funciones de consejero es menor de 10 años en 5 casos y superior a los 15 en 3 casos, siendo la permanencia en el cargo del gerente mayor de 20 años. La duración de los mandatos de los consejeros varía entre los 2 y 3 años y existen límites para la reelección¹⁴.

¹¹ COOPERAR (2002), “El cooperativismo hoy. Bases para una política de Estado”, Buenos Aires, Argentina, diciembre 2002.

¹² COOPERA Y CONINAGRO (1989), “Documento Final del Congreso Argentino de la Cooperación”.

¹³ Los miembros del consejo de administración son asociados elegidos en asamblea y los gerentes son empleados designados por el consejo.

¹⁴ Según la ley 20.337, la duración del cargo de consejero no puede exceder de tres ejercicios, y los consejeros son reelegibles, salvo expresa prohibición del estatuto (art. 63).

Casi todos los entrevistados (6) provienen de cooperativas de servicios y de comercio y sus organizaciones no representan la totalidad de la producción de sus respectivos sectores: sobre un total de 7 respuestas, 3 dicen representar el 25% y 4 no lo especifican.

En todas las cooperativas la estructura de gobierno es simple, tal como lo establece la ley: Asamblea de Asociados, Consejo de Administración y Sindicatura.

Opiniones sobre el MERCOSUR

Todos los entrevistados expresaron su opinión favorable en el sentido de que exista un mayor desarrollo del MERCOSUR. Este desarrollo significaría la profundización del acuerdo subregional para 8 de los entrevistados, de los cuales 3 incluyen también la ampliación a otros países. Respecto al tipo de integración, 6 dicen que el MERCOSUR debería tender hacia la integración económica, 2 al mercado común y 1 a la unión aduanera.

Sólo 2 contestaron que sus organizaciones participan en las negociaciones del MERCOSUR, haciéndolo en comisiones a nivel nacional y en reuniones especializadas. A diferencia de las organizaciones empresarias y sindicales las cooperativas no integran subgrupos de trabajo, de acuerdo a las respuestas obtenidas.

En cuanto a la forma en que se desarrolla el MERCOSUR, 6 respuestas (sobre un total de 7) fueron favorables a la creación de órganos supranacionales independientes. Entre las alternativas planteadas, 5 eligieron el Parlamento, 3 el Tribunal de Justicia, 2 el Consejo Ejecutivo y 2 el Comité de Regiones.

El mecanismo de solución de controversias resulta desconocido para el 44% de los entrevistados. Ese porcentaje supera al obtenido en la consulta a las asociaciones empresarias (28%) y sindicales (24%). En tanto que la proporción de los que consideran inadecuado el mecanismo es menor en las cooperativas (44%) que en las empresas (68%) y sindicatos (72%).

Opiniones sobre el ALCA

Respecto a la opinión sobre las negociaciones del ALCA, 7 de los entrevistados respondieron que deberían realizarse en bloque y no individualmente.

Específicamente sobre la incorporación de Argentina al ALCA, el 67% de los actores cooperativos se manifestaron en contra¹⁵, expresando como principales razones la necesidad de profundizar primero el MERCOSUR y el posible perjuicio que ocasionaría a la economía nacional.

¹⁵ En este sentido hay diferencias con los actores sindicales, cuyas opiniones contrarias llegan al 96% y con los empresarios (48%).