

PARA LA POLÉMICA

por Armando Alfredo Moirano

La forma de asociación que, si el género humano continúa progresando, debe esperarse predomine al fin, no es la que existe entre un capitalista, como principal y los operarios, sin voz en la empresa, sino la de los mismos operarios en pie de igualdad, poseyendo colectivamente el capital invertido en la explotación y trabajando bajo la dirección de jefes elegidos y removibles por ellos.”¹

Es indiscutible que en la Argentina las cooperativas de trabajo son cooperativas y como tales, se ajustan a la regla del estado n° 20.227 y los principios de la Alianza Cooperativa Internacional; inclusive el concepto de cooperativa dado por la Aci, les es perfectamente aplicable a las entidades de esta clase. Sin embargo, no tener en cuenta su especificidad y un análisis en profundidad de los principios o propuestas que estableció Philippe Buchez, ha dado lugar a algunos conceptos que en la práctica han demostrado ser erróneos. El autor de esta nota tampoco escapó a esa confusión.

Así ocurre con el concepto de excedente, aplicable a toda clase de cooperativas, pero no a las de producción o trabajo². Para este sostener este aserto, es de necesario tener presente la clasificación clásica de las cooperativas³ en: 1) cooperativas de distribución; 2) cooperativas de colocación de la producción; 3) cooperativas de producción o trabajo. Sin duda, en las cooperativas de las clases 1 y 2, el excedente es el resultado de la utilización del servicio cooperativo por parte de los asociados, porque en ellas el objeto social se confunde con la utilización del servicio cooperativo. En ambos casos, el asociado produjo individualmente para comercializar a través de la cooperativa, o bien,

¹ John Stuart Mill, Economía política.

² Si bien en la actualidad ambas denominaciones, utilizadas por la ley, se refieren a la misma clase de cooperativas, el maestro Bórea hacía la distinción refiriendo a las de producción como aquellas donde los asociados contaban con un capital más o menos importante, mientras que este no existía en las de trabajo o era muy escaso. Ver, del Dr. Domingo Bórea, Tratado de cooperación, caps. VII y VIII, Imprenta Gadola, Buenos Aires, 1927.

³ Es la propuesta por Alicia Kaplan de Drimer y Bernardo Drimer en “Las cooperativas”, Intercoop y FACC, Buenos Aires, 1973.

adquirió a través de esta los insumos o servicios que, individualmente, necesita del mercado.

En esas clases de entidades la intermediación que se suprime económicamente mediante la organización cooperativa, de tal manera que es como si los asociados compraran todos juntos en el mercado o vendiesen todos juntos en este, de acuerdo con sus necesidades, pero el beneficio cooperativo resulta individualmente para cada uno de ellos porque también su actividad es individual y realizada afuera de la estructura cooperativa. Aquí es importante advertir que siempre se da la relación asociado/cooperativa/mercado o mercado /cooperativa/asociado. De tal manera, pueden comprar en mejores condiciones o vender a mejor precio y el reparto del excedente, mediante el mecanismo del retorno, se hace en proporción al servicio utilizado.

Pero no es igual en la cooperativa de trabajo, cuyo objeto social es la producción de bienes o servicios y el servicio cooperativo consiste en darle a cada asociado⁴ la ocasión de trabajo o empleo en las tareas necesarias para esa producción: se diferencia el objeto social del servicio cooperativo. Acá la cooperativa adquiere en el mercado lo que necesita para realizar su objeto social y vende en el mercado, la producción de bienes o servicios propios de aquel, que se realiza mediante el trabajo personal de sus asociados. Es una clara intermediación: la compra de insumos y servicios y la posterior venta de la producción; todo ello en la plaza comercial; entonces, la relación es mercado/cooperativa/mercado.

Al revés de lo que ocurre con las otras clases de cooperativas, en la de producción el trabajo personal del asociado es indelegable e imprescindible. No puede haber, salvo excepciones previstas taxativamente, quien trabaje en la cooperativa sin ser asociado o que sea asociado sin trabajar en ella, lo que sí es válidamente posible en las otras. Este concepto, propio del cooperativismo de trabajo, pone en evidencia la importancia esencial que tiene el aporte del trabajo personal (físico o intelectual) del asociado en esta clase de entidades. A ello se

⁴ Dante Cracogna, Las cooperativas de trabajo, en Estudios de derecho cooperativo, Intercoop, Buenos Aires, 1986. También en Legislación del Trabajo, t° XXI, septiembre de 1973.

agrega que en estas, los bienes o servicios que se producen –cuyos insumos y servicios necesarios la entidad contrató en el mercado– no son para los asociados cuyo trabajo personal y aporte de capital hacen posible esa producción, sino que esta está destinada al mismo u otro mercado; claramente, intermedia en la plaza donde vuelca los bienes o servicios que producen sus asociados⁵.

En las cooperativas de las clases 1 y 2, en cambio, los asociados son los prestatarios del servicio que han organizado para sí mismos. En ellas, la cooperativa toma del mercado lo que sus asociados necesitan o bien, reciben de estos lo que requiere el mercado. Por ello, acá es indiscutible el concepto de excedente: se pago de más en el primer caso o se percibió de menos en el segundo. Pero en las de la clase 3, la interés de la cooperativa está en vender su producción al mejor precio posible y esto, técnicamente, no es excedente sino ganancia, idea esta que se confirma con el análisis de lo que perciben periódicamente sus asociados. La inexistencia de fin de lucro, propio de las cooperativas en general, en las de producción se expresa exclusivamente respecto del aporte de trabajo personal de los asociados⁶. La Lic. Mirta Vuotto, en crítica solicitada por el autor, señala que la inexistencia de finalidad de lucro es extensiva al trabajo y también a la cooperativa, debido a que el excedente que genere esta debe distribuirse.

No obstante, creo que la ilustrada investigadora no consideró en su razonamiento que la inexistencia del lucro se da en esta clase de cooperativas, por la inexistencia del empleador: nadie puede lucrar con el trabajo de otro; pero sí está cuando la entidad vende en el mercado a un precio cuyo costo se integra obviamente con el aporte del trabajo de los asociados, pero también por otros factores. No hay plusvalía, porque no hay un empleador que lucre con ese aporte. Tal la intermediación que la cooperativa de trabajo elimina; esta y no otra es la intermediación que la cooperativa de trabajo suprime.

⁵ Cf. del autor Problemas jurídicos de las cooperativas de trabajo – Situación actual, en “Temas de derecho cooperativo”, Intercoop, Buenos Aires, 1986.

⁶ Este aporte es el acto cooperativo típico de la cooperativa de trabajo.

Para quienes se estén rasgando las vestiduras por lo que se acaba de afirmar, solamente deberán releer lo que sostuvo Buchez, ya en 1831⁷ y seguramente desde bastante antes de publicar su famoso estudio. En efecto, su segunda propuesta –con los asalariados ya constituidos en empresarios– dice: *“Cada uno de ellos continuará cobrando un salario según los usos adoptados en la profesión, es decir por jornal o tarea, y según la habilidad individual.”* Y la tercera, agrega: *“Una cantidad equivalente a las que los empresarios intermediarios descuentan cada jornada, se reservará; a fin de año esa cantidad que será el beneficio neto, se repartirá de la forma siguiente: veinte por ciento para formar y aumentar el capital social; el resto se empleará en socorros o se distribuirá entre los asociados a prorrata de su trabajo.”*

No altera lo expuesto –siguiendo a la crítica de Vuotto– que las sociedades cooperativas obreras de producción francesas, por sus estatutos contemplan la relación asociativa y la dependiente, supuesto inaplicable en la Argentina en donde elaboró con mejor ajuste normativo y doctrinario la especificidad de la cooperativa de trabajo que excluye a la relación laboral.

Buchez lo había expuesto con total claridad, pero hubo errores en su interpretación, causados seguramente por el afán de adecuar su tesis a las exigencias doctrinarias del cooperativismo en general. Este estudioso del sistema de trabajo asociado, no desconocía que, incluso constituidos en empresarios, los trabajadores debían seguir cobrando periódicamente para su subsistencia; sin decirlo, tuvo en cuenta el costo de la mano de obra (aporte del trabajo físico o intelectual) y el concepto de beneficio neto (ganancia) y nunca expresó que lo que los asociados cobrasen durante el año fuese a cuenta del beneficio neto. Si bien este resulta esencialmente del trabajo, también está relacionado estrechamente con la inversión y la venta de lo producido. Por lo demás, aconsejaba Buchez que, en cada oportunidad, debía separarse lo que el empresario intermediario retenía para sí...

Parecería claro, entonces, que lo que el asociado percibe no lo es a cuenta del resultado anual, pero tampoco es salario, porque es un monto que se ha

⁷ El texto completo del estudio de Philippe Buchez, puede verse en Paul Lambert, “La doctrina cooperativa”, 3ª edición, Intercoop, Buenos Aires, 1970.

acordado en el seno de la empresa de propiedad colectiva, es una remuneración que no le es impuesta ni por un empleador ni por una convención colectiva de trabajo. Mediante la normativa estatutaria y reglamentaria, son únicamente los asociados quienes deciden cómo trabajarán, cuánto tiempo, con qué horarios y cuánto cobrarán por su aporte de trabajo y, por supuesto, la evaluación de este último es imprescindible para calcular el costo real de la producción. Esto así, cuando resultado de la cooperativa de trabajo es positivo, no es excedente, sino la ganancia resultante de la venta de la producción. Y esta ganancia, el beneficio neto de Buchez, se reparte, ahora sí, en función de lo percibido por cada uno durante el año –en proporción a su trabajo– según la tercera propuesta. Pero no es devolución de lo percibido de menos, sino reparto de la utilidad del ejercicio conforme con el criterio de empresa de propiedad colectiva, donde el capital está al servicio de las personas y por ello no se apropia de los resultados⁸. Tal la consecuencia de la supresión del intermediario (empleador) innecesario. Por supuesto, cuanto más decidan los asociados pagarse a sí mismos por su aporte de trabajo, menor será la ganancia que arroje el ejercicio económico, pero esto no altera la naturaleza jurídica diferente de la ganancia, por un lado, y del pago por el aporte de trabajo, por el otro.

Reforzando esta idea, es común que en una cooperativa de trabajo ese pago por el aporte de trabajo sea con frecuencia menor al de la escala salarial de la actividad, lo cual es perfectamente válido y, además, necesario si los asociados quieren sacar adelante a su nueva empresa de la cual todos ellos son titulares de manera conjunta o colectiva. Por supuesto, nada obsta a que decidan un pago mayor.

Lo expuesto, también soluciona el problema de la reserva legal y los fondos previstos por la norma vigente, a constituir con el excedente (o ganancia, en este caso). En efecto, si lo percibido durante el ejercicio por cada asociado fuera a cuenta del resultado final, para calcular este habría que sumarle todo lo percibido a cuenta y formar la reserva y los fondos, lo que arrojaría un saldo final repartible totalmente diferente. Para evitar esta confusión, la Federación Argentina de

⁸ Dante Cracogna, *El capital en las cooperativas*, op. cit.

Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, dictó la resolución técnica n° 24, con la cual las consideraciones expuestas son contestes.

Por último, si se prefiere utilizar la palabra excedente, en lugar de ganancias, tal vez no sea muy importante, desde que se sigue llamando intereses a lo que en realidad son dividendos, porque no se pagan si el ejercicio es deficitario o no tiene excedente...⁹

⁹ Alfredo A. Althaus, Tratado de Derecho Cooperativo, 2ª edición, Zeus, Rosario, 1977.