

efectos de la globalización neoliberal en la argentina*

*Segundo Camuratti***

La crisis capitalista de fines de los años ´60 y comienzos de los ´70, que se expresaba en una caída generalizada de la tasa de ganancia de los capitales más concentrados en la economía mundial, tuvo como respuesta una ofensiva del gran capital reestructurando el orden económico, político y social.

En América Latina esta ofensiva se expresó en las dictaduras militares genocidas del Cono Sur, la primera de ellas en 1973 en Chile, y que en la Argentina se materializó con el golpe de 1976, a partir del cual se desarrolla un ciclo de disciplinamientos múltiples de la sociedad argentina, partiendo de la dramática desaparición de 30.000 personas, la mayoría de ellos luchadores sociales.

Pero este programa de máxima del gran capital trasnacional en lo económico, vinculado al aliento a la iniciativa privada, a la apertura de la economía, al retiro del Estado de la esfera económica y a la inserción subordinada de la Argentina, iniciado con la brusca caída de los salarios reales durante la dictadura, se intensifica hasta llegar a un punto culminante durante los gobiernos constitucionales posteriores, particularmente en la década menemista (1989/1999).

En efecto, a partir de la década del ´90 se aplican en nuestro país las políticas neoliberales emanadas del Consenso de Washington, consistentes en un conjunto de medidas de disciplina fiscal, apertura comercial, desregulación, privatizaciones de empresas públicas y liberalización de la inver-

(*) Conferencia ofrecida en la Primera Convención Internacional "Cooperativismo, Globalización y Problemas de Desarrollo". Honduras, Mayo de 2004.

(**) Consejero Zonal del Banco Credicoop Coop. Ltda. Miembro del Consejo de Administración del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos desde mayo de 1965, y actualmente se desempeña dentro del mismo como Secretario Institucional.

sión extranjera directa, entre otras, a las cuales el gobierno adhirió totalmente, siendo calificado como el mejor alumno por el FMI.

Los cambios que provocaron estas reformas en nuestro país en estos 25 años y en especial a partir de la década del ´90 determinaron una estructura productiva altamente concentrada en un pequeño número de grandes firmas, donde las empresas transnacionales poseen una participación monopolística y/u oligopólica en sectores claves de la economía.

El acelerado proceso de apertura indiscriminado de la economía (en contraposición con el proteccionismo de las economías más desarrolladas) y el proceso de privatizaciones cargado de irregularidades que operó a favor de esta concentración y extranjerización de nuestra economía, llevó al cierre de decenas de miles de empresas pequeñas y medianas y a la expulsión de centenas de miles de trabajadores del mercado laboral.

En efecto, la destrucción de gran parte de la industria nacional y la centralización del gran capital en actividades de hegemonía financiera y/o extractiva, agotadoras de los recursos naturales, operó en el marco de una política sistemática de distribución regresiva del ingreso, produciéndose una terrible transferencia de ingresos desde los sectores trabajadores y de las pequeñas y medianas empresas hacia los sectores más concentrados del poder económico local y extranjero.

Las rentas extraordinarias que han percibido estos grupos fueron posibles gracias al contexto de privilegio en el que operaron (privatizadas) y a que lograron independizarse del ciclo económico local vía producción para los sectores de alto consumo, su creciente participación en las exportaciones y la caída de los salarios reales. Todo ello les permitió mantener sus rentas aún en contextos recesivos, como los que se sucedieron en el ´95 a raíz de la devaluación del peso mexicano (Efecto Tequila), la crisis asiática en el ´97 y las sucesivas crisis en Rusia, Turquía, Brasil que en este mundo "globalizado" afectan a los sectores menos privilegiados.

En tanto que la extranjerización se puede visualizar sabiendo que de las 500 empresas más grandes del país, 314 son extranjeras. Estas durante el 2001 fueron responsables del 62% de las ventas y obtuvieron el 89,8% de las ganancias totales, mientras que las de capital nacional fueron responsables del 17% del producto generado por la élite empresaria.

En el 2002 las multinacionales tuvieron una participación concentrada en los siguientes mercados: 98% en minería, 93% en petróleo, 92% en comunicaciones, 89% en maquinarias y equipos y 76% en alimentos y tabacos.

Según el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, de nuestro país) el valor de la producción de las 500 mayores empresas aumentó 20% entre 1995 (aguda crisis productiva originada en el efecto Tequila) y el 2000. En ese mismo lapso, el PBI aumentó bastante menos, un 14 por ciento. En este grupo de 500 mayores empresas, la participación de las extranjeras creció del 64,8% en 1995 al 79,4% en el año 2000.

Un elemento clave para estos cambios estructurales fueron las privatizaciones, aconsejadas por la ortodoxia globalizadora neoliberal y en las cuales la Argentina mostró un preocupante récord. Durante la década del noventa el gobierno obtuvo 24.000 millones de dólares de ingreso por privatizaciones de prácticamente la totalidad de las empresas públicas.

De ese total, 16.000 millones fueron aportados por capitales extranjeros y 8.000 millones por capitales argentinos, gran parte de los cuales vendieron posteriormente esta participación a los inversionistas externos. El programa de privatizaciones desarrollado en nuestro país estuvo caracterizado por las irregularidades (que en muchos casos significó el vaciamiento y saqueo de las empresas) y la urgencia en las ventas para mantener el equilibrio fiscal y pagar puntualmente los compromisos de la Deuda Externa ante los Organismos Internacionales.

Un trabajo del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que estudia la evolución de las principales prestatarias privatizadas durante el período 1993-2000, concluye que las mismas operaron en condiciones de privilegio respecto del resto de los agentes locales, lo cual posibilitó la obtención de beneficios extraordinarios y el aumento de la concentración en torno a este reducido número de grandes empresas.

La dolarización de sus tarifas, los ajustes periódicos de las mismas, que excedieron holgadamente el ritmo inflacionario local y la renegociación –a favor de las prestatarias- de los términos contractuales de las privatizaciones determinaron que las mismas presentaran un desempeño económico exitoso. Así lo indica el hecho de que en un contexto en que el valor agregado global se expandió un 20%, la facturación de las privatizadas subió 39%. Mientras el

conjunto de la economía argentina pasó por crisis recurrentes en la década de los noventa, la facturación global de las empresas privatizadas se incrementó en todos los años de la serie, independizándose del ciclo de la economía general; Cuando la economía se recuperaba, las privatizadas no cesaban de incrementar sus ganancias, y cuando la economía del país caía en picada, continuaban mostrando utilidades positivas, que por supuesto, enviaban al exterior.

Además estas rentas extraordinarias se generaron a partir de un contexto de distribución regresiva del ingreso. En efecto, se configuró una estructura tarifaria de características regresivas que afectó en especial, a los usuarios residenciales de menor poder adquisitivo, y a las pequeñas y medianas empresas. En tal sentido, se observa que mientras en 1986 el 20% de los hogares más pobres del Gran Buenos Aires destinaba un 9% de sus ingresos totales al pago de los principales servicios públicos, en 1996 gastaba más del 17%. Esta tendencia se verifica cualquiera sea el servicio que se considere, siendo particularmente intensa en el ámbito del transporte público, a partir de la privatización de trenes y subterráneos.

En efecto, a mediados de los años ochenta el gasto en este rubro realizado por los hogares más pobres del Conurbano Bonaerense representaba menos del 4% de sus ingresos totales, mientras que hacia 1996 equivalía al 8 por ciento.

Otro mecanismo clave de las políticas neoliberales aplicadas en nuestro país, ha sido el de la deuda externa. Un endeudamiento deliberado que tiene su origen justamente en la dictadura militar del '76 y que ha servido para transferir riqueza de los distintos sectores sociales al núcleo más concentrado del poder económico, descargando el costo en el Estado, es decir en los sectores populares, vía una estructura tributaria altamente regresiva.

La dictadura genocida comenzó con una deuda externa de 8.200 millones y se retiró ocho años después dejando una deuda aumentada en más de cinco veces, por 46.000 millones de dólares. Raúl Alfonsín recibe este legado en 1983, y en algo menos de seis años de gobierno deja una herencia aún más pesada de 65.000 millones de dólares. El endeudamiento crecerá significativamente durante el gobierno de Carlos Menem, que finalizó con una brutal crisis económica y 143.000 millones de dólares de endeudamiento.

Una característica alarmante del endeudamiento externo se expresa con los datos de diciembre de 2001: se puede comparar el endeudamiento del país,

que ascendía a los 144 mil millones de dólares, con la estimación de los activos de argentinos en el exterior que alcanzaba una cifra similar, con lo cual la deuda externa también ha sido funcional a la fuga del capital más concentrado.

A pesar del restringido “default” de la deuda luego de la crisis de fines del 2001, en los dos años siguientes continuó la fuga de divisas al exterior, en tanto que la deuda pública nacional (interna y externa) subió de 152.980 millones de dólares en el 2002 al récord de 178.821 millones de dólares a diciembre del 2003. Es decir que con default y todo, en el 2003 la deuda se incrementó en 25.841 millones de dólares.

Con el efecto de la significativa devaluación de la moneda argentina durante el año 2002, la Deuda Externa llegó a alcanzar a fines del año pasado la friolera del 138% del PBI.

Como se ha dicho, la consecuencia dramática de la aplicación de las políticas de globalización neoliberal y el cambio de estructura económica que trajeron aparejadas, fue la exclusión social de millones de compatriotas favorecida predominantemente por la expulsión del mercado de trabajo de grandes masas de trabajadores.

En efecto, la reforma del Estado, las privatizaciones, la apertura importadora, la desindustrialización y la concentración económica que provocaron el cierre de decenas de miles de Pymes, junto a las leyes de flexibilidad laboral operaron achicando y deteriorando el mercado laboral y el salario de los ocupados. Un repaso rápido de los indicadores del mercado laboral nos indica que a principios de los '90 el índice de desocupación era del 6,9% de la población económicamente activa (PEA), en tanto que el subempleo era también de un dígito (8,6%), así la población con serios problemas laborales abarcaba al 15,5% de la población económicamente activa (PEA). Sólo cuatro años más tarde, en 1995, luego del embate privatizador y en pleno efecto Tequila, la población con problemas laborales se duplicó abarcando al 30% de la PEA, con una tasa de desempleo triplicada: 18,4%.

De allí en más los indicadores laborales no pararon de deteriorarse para llegar al triste récord de mayo del 2003 cuando el desempleo afectó al 21,4% de la población activa, en tanto que el subempleo afectaba al 18,8%, con lo cual la población con serios problemas laborales alcanza a más del 40% de la PEA. La prolongación e intensificación de la jornada laboral, que profundi-

zaron el proceso iniciado por la última dictadura militar, legitimaron la flexibilización de las condiciones de empleo y de las remuneraciones.

El inédito crecimiento de la desocupación, el desempleo disfrazado por la precarización laboral de miles de trabajadores realizando actividades de subsistencia, como son los ocupados que realizan changas, los cartoneros y vendedores ambulantes, los beneficiarios de los planes de asistencia pública, fueron elementos disciplinadores de los trabajadores que actuaron como un ejército de reserva presionando, llevando a los trabajadores a aceptar pasivamente la baja del salario y la pérdida de conquistas laborales históricas.

Estos factores repercutieron directamente sobre la exclusión social de amplias porciones de la población.

La regresividad en la distribución del ingreso se visualiza cuando pensamos que en 1975 (antes del Golpe) el 10% más pobre de la población se quedaba con un 2,3% del ingreso nacional, en el '95 su participación en el reparto de la "torta" caía al 1,7% para llegar al piso del 1,4% en el 2000.

En cambio, al 10% más rico de la población le fue mejor, en 1974 percibía el 28,2% del ingreso nacional, en el '95 se apropiaba del 37,35% y en el 2000 del 36,6% del total.

Así actualmente el 10% de la población de mayores ingresos gana hoy más de 26 veces lo que gana el 10% más pobre. En 1975 la brecha de ingresos era sólo de 7,9 veces.

A la par de la iniquidad en la distribución del ingreso creció la población bajo los niveles de pobreza e indigencia a extremos inimaginables para un país que produce alimentos para millones de personas.

Por ejemplo en 1992, a escasos meses de la aplicación del llamado Plan de Convertibilidad el porcentaje de personas bajo la Línea de Pobreza (en el Gran Bs. As., no tenemos % del país) era del 19,3%, los cuales 5% se encontraba en la indigencia. Cuatro años más tarde, en 1996 los pobres ya ascendían al 26,7%, de los cuales 6,9% eran indigentes.

Pero los datos más crueles de estos indicadores, los hemos sufrido luego de la implosión del modelo, con los sucesos de diciembre del 2001.

En efecto, según las estadísticas oficiales a mayo de 2003 el 54,7% de la población se encontraba bajo la línea de pobreza, ello significa que aproximadamente 19 millones de argentinos que viven en los conglomerados urbanos no tienen ingresos suficientes para satisfacer una canasta básica total con alimentos y servicios que cubren necesidades consideradas esenciales.

En esa fecha esta canasta básica total (CBT) costaba \$232, algo así como 80 dólares. En tanto que la indigencia alcanza en ese mismo período al 26,3% de la población, más de 9 millones de argentinos que viven en las ciudades y que no acceden a una canasta básica que les permita consumir los requerimientos calóricos mínimos para no estar desnutridos. El costo de esta canasta básica alimentaria (CBA) era en esa fecha de \$106, aproximadamente 36 dólares.

Para terminar este relato de males que ha atravesado nuestro país producto de la globalización neoliberal, es justo decir que así como en los últimos años en la órbita mundial se ha desarrollado un proceso de resistencia a la ofensiva global del capital y a las políticas neoliberales aconsejadas por ellos, en la Argentina esta resistencia también tiene su expresión.

En el escenario mundial puede señalarse a Chiapas (enero del '94) como la primera expresión de un movimiento de resistencia a la globalización capitalista que emerge públicamente en la batalla de Seattle, EEUU, contra la Organización Mundial de Comercio y su proyecto de liberalización de noviembre de 1999, para llegar a la máxima expresión de la resistencia global en el Foro Social Mundial de Porto Alegre, Brasil, que lleva realizados tres encuentros entre 2001 y 2003.

En la Argentina esta lucha contra el capital global también ha tenido diversas expresiones a lo largo de estos 25 años, pero las más recientes son el movimiento asambleario surgido en la rebelión ciudadana del 2001 y el movimiento de trabajadores piqueteros (desocupados).

La gravedad de la crisis Argentina, ha potenciado también la aparición de una nueva institucionalidad popular que aporta una dinámica social nueva en la resistencia que limita el accionar impune del gran capital, en la que el Movimiento Cooperativo y las empresas de la Economía Social tienen mucho que aportar. Este aporte estuvo siempre presente desde el movimiento cooperativo en todo momento y, cuando la mayoría de los sectores que se

sentían perjudicados protestaban contra el sistema, supo hacer propuestas claras, precisas, si se quiere transformadoras para cambiar esa realidad por otra, más equitativa, más solidaria, donde las personas cuenten como tales y no como meros números del mercado.

Una de las bases de la propuesta para modificar la situación es la creación de un amplio sector de la economía, que denominaremos “economía social”, cuyo accionar no sean los objetivos de lucro, sino los de satisfacción de las necesidades sociales, como alimentación, salud, educación, vivienda, cultura y esparcimiento.

Para que este sector de la economía social pueda alcanzar sus objetivos en forma eficiente y desprovista de todos los vicios que caracterizaron a los sectores públicos resulta crucial establecer mecanismos apropiados de participación y gestión popular.

La participación del pueblo no debe limitarse a las decisiones políticas sino también a la gestión de los recursos públicos, aquellos que pertenecen al conjunto de la comunidad, aunque para ello se haga necesario reformas constitucionales en algunos países.

Se hace indispensable, entonces, diseñar y poner en práctica las formas de gestión participativa y democrática que hagan posible utilizar los recursos de todo el pueblo en beneficio de todo el pueblo y en particular de quienes más lo necesitan por su grave situación actual.

Dentro de este sector de economía social que tendrá como objetivo la atención de las necesidades de la comunidad consideramos necesario promover las empresas de propiedad pública y las empresas solidarias.

Las empresas de propiedad pública

Las empresas de propiedad pública son aquellas cuyos activos pertenecen al conjunto de la comunidad y cuyo representante jurídico es el Estado Nacional, el Estado Provincial o la Comuna, según esté establecido o se defina en la respectiva reforma constitucional.

La gestión de las empresas de propiedad pública deberá ser tripartita, formada por representantes del Estado, de los trabajadores de la empresa y

de organizaciones sociales representativas de los sectores involucrados en la actividad de la empresa, por ejemplo, organizaciones representativas de usuarios, consumidores, productores y proveedores.

Esta forma de gestión garantizará que la propiedad pública sea colocada al servicio de las necesidades populares, evitando la corrupción, la burocracia, el clientelismo y su cooptación por los sectores del poder económico.

Esta administración tripartita decidirá sobre la gestión de los recursos así como sobre la calidad y precios de los bienes y servicios.

Los excedentes provenientes de la explotación se destinarán a inversiones necesarias para ampliar la producción, la variedad y calidad de los servicios, mejorar el nivel tecnológico, y capacitar a los recursos humanos.

La participación de los representantes del Estado Nacional, Provincial o Comunal, según sea el caso, en las empresas de propiedad pública tendrá como función específica alinear su gestión con la planificación estratégica de cada jurisdicción.

La gestión tripartita deberá complementarse con mecanismos de democracia semi directa, tales como plebiscitos, consultas populares y presupuestos participativos para que la población pueda expresarse en relación con los objetivos y políticas de la empresa.

Estas empresas de propiedad pública deberán tener estrechos vínculos con el sistema educativo y científico (educación técnica, industrial, rural etc.) y recibirán el apoyo de la banca pública o cooperativa cuando alguna de ellas no existiera.

Por la importancia estratégica de los sectores involucrados y sus amplios efectos sobre el conjunto de la actividad económica y el nivel de vida de la población consideramos que deberían ser de propiedad pública las empresas de servicios públicos (distribución de electricidad, distribución de gas, agua potable, saneamiento, correo), las más importantes empresas energéticas (explotación de petróleo y gas, energía nuclear, hidroelectricidad) y ciertos bienes industriales estratégicos (siderurgia, petroquímica).

Las empresas de economía solidaria

Integran también el sector de la economía social las empresas solidarias, es decir aquellas empresas sin objeto de lucro cuya propiedad pertenece a un colectivo o grupo de personas organizadas con el objetivo de producir un bien o prestar un servicio dirigido a sus miembros o al mercado.

Se trata de cooperativas, mutuales, asociaciones civiles y algunas organizaciones no gubernamentales (ONGs).

En las empresas solidarias sus activos son propiedad del conjunto de sus miembros, su forma de gobierno y gestión debe respetar los principios de democracia y solidaridad. Los trabajadores de la empresa deben tener representación en la gestión de la empresa solidaria.

Desde nuestra posición pensamos que para contribuir verdaderamente al desarrollo de una economía social, las empresas solidarias deben cumplir con valores esenciales como la democracia y la libertad de asociación, valores que se encuentran comprendidos, junto con sus principios, en la definición misma de la **cooperativa**.

Los excedentes o beneficios de las empresas solidarias deben ser volcados a las inversiones necesarias para ampliar y mejorar la variedad y calidad de la producción y en la capacitación de sus recursos humanos.

Las empresas solidarias deben ser independientes del Estado, aunque en ciertos casos específicos en que su actividad tenga un fuerte impacto sobre el conjunto de la comunidad, el Estado Nacional, las Provincias o Comunas, podrán tener representantes en algún nivel de gobierno, sin afectar el carácter de empresas autónomas.

Los ideales nacidos en Gran Bretaña en 1844 se han enriquecido con el paso de los años, superando graves sucesos económicos y sociales que conmovieron al mundo. Hoy vemos que la realidad ha sobrepasado los síntomas negativos, convirtiendo al sistema que practican en todas las latitudes más de ochocientos millones de seres humanos en una de las elocuentes experiencias de la historia.

El Congreso del Centenario de la Alianza Cooperativa Internacional, realizado en 1995 en Manchester, Gran Bretaña, renovó la oportunidad para

la asistencia de representantes de los cinco continentes, en magnos encuentros de solidaridad y hermandad universal, otorgando nueva vigencia a los principios doctrinarios de la Cooperación e incorporando un séptimo principio: **la preocupación por la comunidad**. En este concepto, por su importancia, debemos pararnos para reflexionar.

Es decir que el accionar de la cooperativa puede y debería **trascender**, según la **Alianza Cooperativa Internacional**, la relación socio-entidad trasladándola al ámbito dirigente-comunidad.

Por lo tanto podemos decir que la cooperativa es la herramienta más idónea con que cuentan determinados sectores para satisfacer entre sí **las necesidades económicas, sociales y culturales comunes demostrando además su "preocupación por la comunidad"**.

Es por eso que la cooperativa debe funcionar como una entidad colocada de cara a sus asociados, analizando con ellos los problemas, las necesidades y el marco socio-económico donde debe funcionar.

Qué lo facilita y quién lo impide, de allí surge la necesidad de reuniones permanentes con los asociados, las entrevistas con autoridades, cámaras comerciales y empresarias, gremios sindicales y entidades de bien público.

Esas reuniones deben servir a la cooperativa para escuchar nuevas opiniones, críticas o no, que le permitan interpretar fehacientemente la realidad que se vive en cada uno de los lugares geográficos donde están instalados esos asociados, que al ser integrantes de la sociedad por pertenecer a ellas, permitan conocer mejor los problemas regionales, que se relacionen y trabajen cuando hace falta con otras entidades intermedias, que defiendan los intereses de los asociados, que asuman el compromiso de mejorar la calidad de vida de los habitantes del lugar.

Que se sumen en defensa de la ecología, los derechos humanos, la educación y la salud pública, que participen de aquellos movimientos sociales que reivindiquen necesidades sentidas por el conjunto de la sociedad, tratando en todo momento de colaborar en la armonización de intereses entre grupos de personas organizadas como consumidores de bienes y servicios, como ahorristas e inversores, como productores y trabajadores, es decir, desarrollar la **"preocupación por la comunidad"**.

Si no fuera así, podría pensarse que el problema de la cooperativa es en esencia de organización y que resuelta ella no importa el marco socio-económico donde está actuando, dando por sentado que el modelo no es excluyente, que el problema pasa por resolver la reconversión de la entidad aplicando todos los ajustes necesarios y que esa cooperativa bien organizada y administrada con eficiencia puede seguir aceptando el papel de isla **“pasiva”** admitiendo el modelo político-económico que se le imponga aunque perjudique a la sociedad.

Por eso cuando decimos que **“las cooperativas son un modelo distinto de empresa”** no nos referimos solamente a la entidad como tal en la prestación de sus servicios sino que avanzamos en el concepto de que esa cooperativa (**hoy isla pasiva**) se convierta en una **“isla activa de movilización social”** que contribuya con otros sectores de la sociedad a cambiar el modelo socio-económico que los sojuzga; cómo hacerlo y en qué tiempo, es lo que deberá discutir la cooperativa, tal vez por su cuenta o a nivel de movimiento, con profundidad, generando proyectos estratégicos. Además la cooperativa debería expresarse sobre aquellos temas que, por su esencia, pueden llegar a afectar no sólo lo económico y social, sino también hasta la misma soberanía de los países.

Pronunciarse contra la guerra y por la paz, oponerse a tratados como el ALCA, (Area de Libre Comercio de las Américas) por la distorsión socio-económica que puede generar en los países por las condiciones desiguales que estos tienen, condenar al capitalismo financiero especulativo, unirse si es necesario para enfrentar los embates de la política neoliberal, hacer las críticas que correspondan hacia el Banco Mundial y el FMI, Instituciones que se habían creado inicialmente para fomentar el desarrollo, pero que ahora son instrumentos de destrucción de los países, los efectos de la deuda externa, etc., son temas que no pueden ser soslayados por las cooperativas porque en determinado momento pueden tener incidencia sobre ellas.

Pero hay un último punto que casi siempre para los movimientos cooperativos es tabú: la política. Por eso cabe preguntarse, ¿no habrá llegado el momento que el movimiento cooperativo se ponga los pantalones largos y comience a debatirlos?.

Cuando hablamos de política no pensamos en la creación de un partido político cooperativo, ni a apoyar determinados partidos políticos, sino a la política en función de gobierno.

Bueno es tener en cuenta que en sociedades donde la política constituye el elemento de dirección de la actividad nacional, donde en la acción política se definen las orientaciones del desarrollo, las prioridades nacionales, las formas y montos de la distribución de la riqueza nacional a través de los presupuestos, se defiende o se entrega la soberanía y donde en definitiva se generan las leyes que en última instancia constituyen las reglas para el juego social, es simplemente absurdo que el cooperativismo movimiento, las cooperativas como organizaciones y los cooperativistas como sujetos sociales, se marginen en la participación política, demostrando una ambivalencia que lo único que permite es que sectores que no ven con buenos ojos al cooperativismo o aquellos definidos directamente como anti-cooperativos abarquen más terreno y ganen mejores posiciones.

Deberíamos comprender que el cooperativismo es, además de una forma de organización económica social, una fuerza política que representa de manera genuina los intereses de los sectores que la integran.