



Revisión

Decisiones y acuerdos en las cooperativas de ahorro y crédito¹

Luís Alberto Fuentes Méndez*²

¹ Investigación documental realizada como trabajo final del Seminario Decisiones, Negociaciones y Sociedad, Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Central de Venezuela. ² Universidad Nacional Experimental Sur del Lago. Santa Bárbara de Zulia-Venezuela.

Recibido Diciembre-2007/aprobado Enero.2008

RESUMEN

La toma de decisiones se considera un proceso tanto individual como colectivo; sin embargo, distinguimos decisión cuando esta asociado a un individuo y acuerdo cuando se trata de un colectivo. El objetivo general del artículo consistió en analizar el proceso de toma de decisiones en las cooperativas de ahorro y crédito para diferenciar entre decisiones y acuerdos en dos niveles: como actores del mercado financiero (nivel macro) y como proceso al interior de la cooperativa (nivel micro). La distinción entre decisiones y acuerdos asociada al tipo de organización generó un *continuum* en el cual, por un lado, en las organizaciones de alta formalización jerárquica basadas en el capital, el grado militar o en la autoridad religiosa (grandes compañías anónimas, militares y eclesíásticas) privarían las decisiones sobre los acuerdos. Por otra parte, en las organizaciones basadas en principios democráticos o cooperativos (un hombre es igual a un voto) los acuerdos privarían sobre las decisiones. Los valores democráticos y el compromiso con la colectividad sugieren que el proceso de toma de decisiones en las cooperativas de ahorro y crédito ocurrirá en forma de acuerdos (nivel micro). En el nivel macro se presentaron dos situaciones: competencia con el resto de los intermediarios financieros (no cooperativos) e integración entre cooperativas de ahorro y crédito.

Palabras clave: decisiones, acuerdos, cooperativa de ahorro y crédito.

REVIEW ABSTRACT

Decisions and agreements in credit and saving cooperatives

Decision making is seen as a process both individually and collectively, however, we distinguish decision when it is associated with an individual and if agreement is a collective. The overall objective of the article was to analyze the decision making process in credit unions to differentiate between decisions and agreements in two levels: as actors in the financial market (macro level) and as a process within the cooperative (level micro). The distinction between decisions and agreements associated with the type of organization generated a continuum in which on one hand high in the formal hierarchical organizations based in the capital, the military rank or religious authority (large anonymous companies, military and ecclesiastical) deprive the decisions on the arrangements. On the other hand, organizations based on democratic principles or cooperative (one man equals one vote) would deprive the agreements on decisions. Democratic values and commitment to the community suggest that the process of decision making in the credit agreement will occur in the form of (micro level). At the macro level there were two situations: competition with other financial intermediaries (non-cooperative) and integration between savings and credit cooperatives.

Keywords: decisions, agreements, savings and credit cooperatives

INTRODUCCIÓN

La Praxeología se encarga del estudio de la toma de decisiones y es definida como la teoría de la acción racional. Esta a su vez está integrada por dos perspectivas: la teoría de la decisión normativa, la cual pretende responder a la pregunta ¿Cómo debería ser el proceso de toma de decisiones?; y por la teoría de la decisión positivista, que busca contestar a la cuestión de ¿Cómo se toman en realidad las decisiones? Visto como un proceso la toma de decisiones

en una actividad racional y consciente, por consiguiente vinculada a la naturaleza humana, que consiste en la selección de una alternativa entre múltiples posibles soluciones de una situación problemática o ambigua. Aunque comúnmente se describe a la toma de planteado en un decisiones como un acto tanto individual como colectivo, es preciso realizar una distinción entre ambas situaciones. Cuando se trata del proceso asociado a un individuo

estaríamos en presencia de una decisión, esto se soporta en la idea de que la racionalidad y conciencia son rasgos característicos inseparables de las personas. No obstante, si se trata de un colectivo señalaríamos que se trata de un acuerdo, porque no existe un equivalente de la racionalidad y de la conciencia a este nivel. Este planteamiento central realizado por Thonon¹, es de utilidad cuando se trata de analizar un tipo particular de organizaciones, como lo son las cooperativas.

Tradicionalmente en la literatura especializada en la toma de decisiones se estudian los procesos en las organizaciones privadas y específicamente en las corporaciones. Asimismo, esta se circunscribe a decisiones en la acepción de proceso individual, bien sea de los administradores o de la organización vista como un todo. Sin embargo, existen otros tipos de organizaciones, entre ellas las cooperativas, las cuales responden a una racionalidad distinta que va más allá del aspecto meramente económico de la toma de decisiones y que por su filosofía de gestión respondería igualmente al criterio de acuerdos como proceso colectivo.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son un tipo particular de organización cooperativa, las cuales tienen por objetivo la prestación de servicios financieros a sus asociados, los cuales normalmente tienen limitaciones para el acceso al mercado financiero tradicional. En este sentido, hemos diferenciado dos niveles de acción de las cooperativas de ahorro y crédito: macro y micro. Por nivel macro se consideran las relaciones de cooperación y competencia de las cooperativas con el resto de las instituciones del mercado financiero. En el caso del nivel micro, éste se identifica con las relaciones que se originan entre la cooperativa y sus asociados en el marco de la particular filosofía de gestión de las mismas.

Para ubicar la investigación en el contexto de la toma de decisiones, en el análisis se articularon los niveles descritos

supra con la teoría de juegos, a modo de identificar las situaciones de juegos que se presentan tanto en el nivel macro como en el micro en las cooperativas de ahorro y crédito. Desde el punto de vista de la organización cooperativa se tomaron en cuenta los aspectos teóricos de su naturaleza y mecanismos de gestión, lo cual permitió ubicar a las cooperativas en el extremo de un *continuum* en el cual los acuerdos privan sobre las decisiones en el nivel micro.

Considerando los planteamientos realizados es posible hacerse las siguientes preguntas de investigación: ¿Es posible distinguir entre decisiones y acuerdos en el contexto de relaciones en el nivel macro y en el nivel micro de las Cooperativas de Ahorro y Crédito?, ¿Cómo influye la filosofía de las organizaciones cooperativas en el proceso de toma de decisiones en el mercado? y ¿Cómo influye la filosofía de las organizaciones cooperativas en la toma de decisiones al interior de las mismas? El objetivo general de esta investigación consistió en analizar el proceso de toma de decisiones para distinguir entre decisiones y acuerdos en las Cooperativas de Ahorro y Crédito a dos niveles; primero, como actor del mercado financiero, y segundo, como proceso al interior de la cooperativa. Como objetivos específicos se desarrollaron: 1) identificar las situaciones que originan decisiones o acuerdos de las cooperativas de ahorro y crédito en el mercado financiero (nivel macro) y, 2) identificar las situaciones que originan decisiones o acuerdos en la gestión interna (nivel micro) de la cooperativas de ahorro y crédito.

El trabajo consta de dos partes. En la primera parte se tratan los aspectos teóricos en el proceso de toma de decisiones en la organización cooperativa, con la definición de los aspectos fundamentales que distinguen a la organización cooperativa y su vinculación con las decisiones o acuerdos en el marco de la teoría de juegos; en la segunda parte, se realizó la aplicación del tema acerca de acuerdos y juegos en las Cooperativas de Ahorro y Crédito

II. ORGANIZACIÓN COOPERATIVA ¿DECISIONES O ACUERDOS?

II.1. Naturaleza y propósitos de la organización cooperativa

Dada esta definición de organización entonces asumiremos a la cooperativa como un tipo particular de organización que responde a la dinámica de las características atribuidas en el planteamiento de Kliksberg.

1. Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale, fundada en Manchester (Inglaterra) en el año 1844. La misma se orientó como una colonia autosuficiente, iniciándose con un almacén de víveres y otros productos, similar a lo que actualmente conocemos como cooperativas de consumo.
2. Asociaciones obreras de producción y asociaciones sindicales en la industria, promovidas en Francia por Jean Philippe Buchez (1796-1866).
3. Cooperativas rurales multi-funcionales, dedicadas a la promoción del ahorro, el crédito y la comercialización. Surgieron en Alemania debido a la iniciativa de Federico Raiffeisen (1818-1888).

No obstante, Esteller señala otras experiencias de cooperativismo previas a 1844, debido a que en ellas se

aplicaron los principios cooperativos, indicando las siguientes:

1. Cooperativa de Lennoxton, fundada antes de 1812
2. Molinos de Melthan (1827)

Desde una perspectiva más amplia, estas experiencias estaban circunscritas al surgimiento de las críticas a la economía de mercado, cuyos efectos se estaban percibiendo desde la revolución industrial, precisamente en Inglaterra entre los siglos XVII y XIX, la cual aparece a la vez como uno de los antecedentes principales del cooperativismo. En este sentido, Bastidas y Richer señalan dos fuentes o “tradiciones” que originaron el cooperativismo, como una forma de organización específica pero no la única de la denominada economía social. Una primera fuente de su origen se encuentra en el ámbito religioso, conocida como tradición socialcristiana o solidarista, inspirada en la encíclica *Rerum Novarum*, la cual denuncia: “*el enorme costo humano de la revolución industrial y que privilegia las dimensiones sociales y*

morales". En el ámbito político se encuentra la segunda fuente o tradición del cooperativismo, la cual estaba centrada en la capacidad de autoorganización de la clase obrera y que es denominada la tradición socialista.

II.1.2. Principios del cooperativismo

Desde su origen en el siglo XIX y hasta la fecha se han venido desarrollando una serie de principios que orientan la gestión de las organizaciones cooperativas. Esteller realiza un resumen de la evolución de los mismos y que en esta parte de la investigación retomaremos de manera ilustrativa, aunque posteriormente utilizaremos algunos de ellos para sustentar nuestro análisis de la toma de decisiones en las cooperativas de ahorro y crédito. En la tabla I, se indican los siete principios del cooperativismo formulados por los denominados pioneros y que están ubicados temporalmente en 1844 cuando se creó la Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale.

Tabla 1. Los 7 principios cooperativos de los pioneros de Rochdale, 1844.

1. Adhesión libre
2. Control democrático
3. Devolución o retorno de excedentes
4. Limitación del interés al capital
5. Neutralidad política y religiosa
6. Pago al contado
7. Estímulo a la educación

Fuente: Esteller (1995).

En 1937 el Congreso de la Asociación Cooperativa Internacional reunido en París, retoma los principios de Rochdale, aunque con ciertas ambigüedades con respecto a su redacción original. Esta nueva formulación se resume en la tabla 2.

Tabla 2. Los principios cooperativos de la Asociación Cooperativa Internacional, 1937.

1. Adhesión voluntaria
2. Control democrático: asegurado por los miembros que eligen libremente y sobre un plano de igualdad a los administradores
3. Distribución a los miembros del excedente en proporción a su participación en las transacciones sociales o en los servicios sociales
4. Interés limitado del capital

Fuente: Esteller (1995).

Posteriormente el Vigésimo Tercer Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional, reunido en Viena en 1966, revisa y aprueba los principios del cooperativismo, los cuales fueron ratificados en 1980 por el Congreso de la Alianza Cooperativa realizado en Moscú. En la tabla 3 se presentan los principios del cooperativismo originados en 1966.

Tabla 3. Los principios cooperativos del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional, 1966.

1. Adhesión abierta y voluntaria
2. Control democrático
3. Interés limitado sobre el capital
4. Las economías pertenecen a los socios (retorno de excedentes)
5. Provisión para educación
6. Cooperación entre cooperativas (integración)

Fuente: Esteller (1995).

Recientemente en 1995, el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional realizado en Manchester adoptó un nuevo principio, el principio de compromiso hacia la colectividad.

II.1.3. La organización cooperativa: definición

Con base en los principios descritos se ha sustentado un conjunto de organizaciones en un movimiento de alcance mundial. A escala nacional están regidas por el Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas y su Reglamento; asimismo, supervisadas y asesoradas por la Superintendencia Nacional de Cooperativas. Una primera definición de cooperativa nos indica que es una sociedad de personas legalmente constituidas que se unen con la finalidad de resolver necesidades comunes. Las cooperativas son asociaciones autogestionarias, el proceso de toma de decisiones y la propiedad de los bienes pertenecen a todos los asociados en forma equitativa. Remitiéndonos al Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, el Artículo 2 nos señala como definición de cooperativa lo siguiente:

"Las Cooperativas son asociaciones abiertas y flexibles, de hecho y derecho cooperativo, de la Economía Social y Participativa, autónomas, de personas que se unen mediante un proceso y acuerdo voluntario, para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, por medio de procesos y empresas de propiedad colectiva, gestionadas y controladas democráticamente".

Por otro lado el Decreto de Ley incorpora en su Artículo 4, los principios cooperativos, los cuales resumimos en el Tabla 4.

Tabla 4. Principios Cooperativos del Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, Venezuela.

1. Asociación abierta y voluntaria
2. Gestión democrática de los asociados
3. Participación económica igualitaria de los asociados
4. Autonomía e independencia
5. Educación, entrenamiento e información
6. Cooperación entre cooperativas
7. Compromiso con la comunidad

Fuente: Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas.

Acá se observa que los principios de la organización cooperativas asumidos por la legislación venezolana están inspirados en los que han sido formulados a escala mundial por el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional. No obstante, encontramos variantes en los principios 3 y 4. En el caso venezolano no se hace referencia al interés limitado sobre el capital (principio 3 del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional, 1966), sino que se resalta el carácter económico de las cooperativas al señalar que existe “la participación económica igualitaria de los asociados”. También difiere la legislación nacional con el principio 4 del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional, debido a que este se encuentre implícito en el principio 3 de la ley venezolana; en cambio se resalta el carácter independiente de las cooperativas.

II.1.4. La organización cooperativa en el marco de la economía social

Como se señaló *supra* la organización cooperativa y sus principios surgieron como una alternativa al desarrollo del capitalismo y sus consecuencias sociales y humanas, mediante dos vertientes fundamentales: la religiosa y la política. No obstante, en la actualidad, producto nuevamente de las críticas al capitalismo del siglo XX, puesto de manifiesto actualmente en la aplicación de políticas neoliberales, ha surgido nuevamente, ahora también en el ámbito académico la discusión acerca del cooperativismo como alternativa al capitalismo. Sin embargo, y a pesar de que la organización cooperativa es la que mayor nivel de formalización ha adquirido a nivel nacional, han surgido una serie de expresiones que según Denis: “*empieza por las laberínticas formas de la economía de subsistencia hasta alcanzar los lugares de asociación y solidaridad entre individuos*”, las cuales en su conjunto conformarían una primera definición de economía social. Para los efectos de este trabajo es de interés en la discusión acerca de las decisiones y acuerdos al interior de las cooperativas de ahorro y crédito exponer las características de la definición que plantea Denis cuando señala acerca de la economía social (y por tanto de sus organizaciones) los siguientes elementos:

“1. La economía social es una economía alternativa. 2. Allí privan las prácticas democráticas y autogestionarias. 3. Es motorizada por las formas de trabajo asociado y no asalariado. 4. En ella la propiedad sobre los medios de producción es colectiva (salvo en el caso excepcional de las microempresas). 5. Está centrada en el reparto igualitario del excedente. 6. Es solidaria con el entorno social en que se desarrolla. 7. Y esta aferrada a su propia autonomía frente a los centros monopólicos del poder económico o político”.

II.1.5. Ámbito de acción de la organización cooperativa

En la definición hemos visto que las cooperativas son una forma de organización cuyos principios particulares de gestión, aunque persigue fines económicos, las diferencian de otras formas de organización porque resaltan los valores democráticos, de igualdad y solidaridad. Sin embargo, la organización cooperativa interviene en la mayoría de las actividades económicas; por ejemplo, en Venezuela la Superintendencia Nacional de Cooperativas registra los siguientes datos acerca de las cooperativas registradas por actividad económica, tal como se muestra en la tabla 5.

En ese sentido, las organizaciones cooperativas entran a competir en la dinámica de la economía como cualquier otro tipo de organización, en sectores como el financiero, agrícola, de servicios, etc.

II.1.6. Clasificación de las organizaciones cooperativas

Para finalizar la caracterización de la naturaleza y propósitos de las organizaciones cooperativas tomemos la clasificación que publica la Superintendencia Nacional de Cooperativas en su dirección electrónica: www.sunacoop.gov.ve, la cual se detalla en la tabla 6. En el mismo se ratifica el carácter multi-sectorial de la participación de las cooperativas en las actividades económicas de producción de bienes y servicios.

II.2. Decisiones o Acuerdos en el contexto de la organización cooperativa

II.2.1. La teoría de las decisiones

El estudio del proceso de la toma de decisiones esta a cargo de la Praxeología, siendo esta definida como la teoría de la acción racional. La praxeología se divide a su vez en la teoría de la decisión normativa y en la teoría de la decisión positivista. La primera, pretende responder a la pregunta ¿Cómo debería ser el proceso de toma de decisiones?; por su parte la segunda busca contestar a la cuestión de ¿Cómo se toman en realidad las decisiones?

El término organización tiene una gran variedad de acepciones; en este trabajo asumiremos la aportada por Kliksberg, el cual asigna al concepto de organización los siguientes contenidos:

“Es una institución social. Es centro de esa institución social, un sistema de actividades desempeñado por sus integrantes. El sistema de actividades se caracteriza por su coordinación consciente y su racionalidad, y crea expectativas fijas de comportamiento recíproco entre los miembros...El conjunto de relaciones entre las actividades...constituyen su estructura. La estructura es de carácter relativamente estable en el tiempo. Tiende hacia determinados fines. El proceso de fijación de esos fines, y el grado de cooperación que le acuerden sus miembros variarán según el tipo de organización. Sus características, comportamiento y objetivos son profundamente incididos por las características del medio económico, político, cultural, social, etc., donde se desenvuelve. Tiene una relación de interacción mutua con el medio: es determinada por él en aspectos importantes, y a su vez con su acción contribuye a modelar los rasgos del medio”.

Dada esta definición de organización entonces asumiremos a la cooperativa como un tipo particular de organización que responde a la dinámica de las características atribuidas en el planteamiento de Kliksberg.

Este esquema también presenta algunas paradojas, que plantearemos aquí para evidenciar el carácter complejo de la realidad en la toma de decisiones. Pueden existir diferencias entre la decisión racional y conciente y la acción que definitivamente se toma, lo paradójico es que si bien pudimos utilizar el mejor “método” de decisión, las circunstancias que normalmente en los modelos son considerados como variables exógenas, en realidad son restricciones importantes e incluso significativas que al hacer variar la acción se convierten en argumentos (positivos/negativos) para juzgar al tomador de decisiones. Por otro lado, en muchos casos los buenos resultados que se obtienen en cualquier actividad

humana no son necesariamente la consecuencia de una buena decisión-acción y *viceversa*. Porque básicamente, los seres humanos no actuamos de manera aislada, sino que existen múltiples interacciones y nuestras decisiones están

imbricadas en el ámbito social, económico y cultural. En función de estos planteamientos, estableceremos la distinción teórica entre decisiones y acuerdos.

II.1.1. Antecedentes acerca del origen de la organización cooperativa

Tabla 5. Cooperativas registradas en Venezuela, por tipo de actividad económica.

Actividad Económica	Años						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Nov-04
Ahorro y Crédito	45	1	16	16	35	70	158
Consumo	40	4	6	40	116	387	325
Servicios Sociales	16	1	2	12	33	409	863
Transporte	147	23	54	356	405	820	1.648
Producción Agropecuaria	198	8	14	254	831	2.469	6.949
Bienes y Servicios	374	24	52	245	712	3.914	11.841
Total	820	61	144	923	2.132	8.069	21.784

Fuente: Superintendencia Nacional de Cooperativas (2004).

Tabla 6. Clasificación de las Cooperativas según la Superintendencia Nacional de Cooperativas

Clasificación	Objeto	Ejemplos
Obtenedoras de Bienes y Servicios	Obtención de bienes y servicios	Ahorro y crédito; Consumo; Vivienda; Múltiples.
Productoras de Bienes y Servicios	Producción de bienes y servicios	Pecuaria; Agrícola; Pesquera; Industrial; Transporte.
Mixtas	Producción y obtención de bienes y servicios	Combinaciones de las anteriores.

Fuente: Superintendencia Nacional de Cooperativas (2004).

Este esquema también presenta algunas paradojas, que plantearé aquí para evidenciar el carácter complejo de la realidad en la toma de decisiones. Pueden existir diferencias entre la decisión racional y conciente y la acción que definitivamente se toma, lo paradójico es que si bien pudimos utilizar el mejor "método" de decisión, las circunstancias que normalmente en los modelos son considerados como variables exógenas, en la realidad son restricciones importantes e incluso significativas y que al hacer variar la acción se convierten en argumentos (positivos/negativos) para juzgar al tomador de decisiones. Por otro lado, en muchos casos los buenos resultados que se obtienen en cualquier actividad humana no son necesariamente la consecuencia de una buena decisión-acción y *viceversa*. Porque básicamente, los seres humanos no actuamos de manera aislada, sino que existen múltiples interrelaciones y nuestras decisiones están imbricadas en el ámbito social, económico y cultural. En función a estos planteamientos, ahora estableceremos la distinción teórica entre decisiones y acuerdos.

II.2.2. Decisiones

Por decisión entenderemos a "un proceso racional y conciente que ante la existencia de un estado de ambigüedad, culmina en la elección de una alternativa". El carácter racional de este

proceso lo condiciona al ser humano, por lo cual excluye a las máquinas creadas por el hombre.

II.2.3. Acuerdos

Cuando el ámbito de la decisión se circunscribe a colectivos humanos nos encontramos con que a este nivel "existan todavía grandes controversias (y lagunas) en algunos aspectos de la Teoría de Decisiones, sobre todo en lo relativo a decisiones colectivas, decisiones bajo múltiples objetivos y decisiones secuenciales". Ampliando el campo conceptual de la teoría de las decisiones, la categoría de Acuerdos contribuye a disipar estas lagunas al crear un concepto que permite en la teoría económica diferenciar: a) entre agentes de distinta naturaleza: individuos y organizaciones; b) entre organizaciones con distintas filosofías de gestión y c) entre la dimensión micro y macro en los que actúan los agentes económicos (individuos, familias y organizaciones). Intentaremos definir el acuerdo como el proceso de interacciones entre individuos, que orientados por sus múltiples intereses y valores, persiguen obtener un resultado racional (para cada uno de ellos) para alcanzar sus objetivos individuales y colectivos. El acuerdo estaría entonces circunscrito al ámbito colectivo, dado que entre un grupo de individuos, de alguna manera los

intereses individuales son subordinados a los intereses colectivos y es bastante difícil el hecho de que al final prive solo el interés de un individuo en particular.

Intentaremos definir el acuerdo como el proceso de interacciones entre individuos, que orientados por sus múltiples intereses y valores, persiguen obtener un resultado racional (para cada uno de ellos) para alcanzar sus objetivos individuales y colectivos. El acuerdo estaría entonces circunscrito al ámbito colectivo, dado que entre un grupo de individuos, de alguna manera los intereses individuales son subordinados a los intereses colectivos y es bastante difícil el hecho de que al final prive solo el interés de un individuo en particular.

Podemos también señalar que la noción de acuerdo esta matizada por el tipo de organización en la cual este proceso opera. Las relaciones jerárquicas que se establecen en las compañías anónimas, en la organización militar y eclesiástica, por ejemplo, establecen condicionantes que podrían restringir la posibilidad de los acuerdos y privilegien la toma de decisiones tal cual la definimos *supra*. Es posible entonces plantear un *continuum* entre decisión y acuerdos en el ámbito organizacional, en el cual por un lado, en las organizaciones de alta formalización jerárquica, basadas en el capital, el grado militar o en la autoridad religiosa (grandes compañías anónimas, militares y eclesiásticas) privarían las “decisiones” sobre los “acuerdos”; por otra parte en las organizaciones basadas en principios democráticos o cooperativos (un hombre es igual a un voto) los “acuerdos” privarían sobre las “decisiones”.

Entre estos dos extremos encontraríamos una variada gama de organizaciones en donde esta relación entre “decisiones” y “acuerdos” tendría diferentes combinaciones y donde probablemente existirán pugnas y controversias acerca de la manera más apropiada de dirimir estas diferencias. En este punto podemos concluir que es más apropiado hablar de acuerdos en las organizaciones cooperativas, aunque es necesario distinguir las variantes en el ámbito macro y micro en el cual participan; tema que trataremos *infra*. Dado que hemos realizado esta diferenciación conceptual, en este momento entraremos a discutir la teoría de juegos, como otro elemento teórico importante para la discusión en el proceso de toma de decisiones en las organizaciones cooperativas.

II.3. Teoría de juegos y la organización cooperativa

La Teoría de Juegos se originó en 1913 con los trabajos pioneros de Zermelo, luego en los años 20 con los aportes de Borel (1921) y Von Neumann (1959) quienes estudian los equilibrios mínimax en juegos de suma cero. La publicación en 1944 del libro *The Theory of Games Behavior*, escrito por Von Neumann y Morgenstern constituyó un gran avance porque realizaron una formalización general de juegos en su forma extendida y normal, introdujeron el concepto de estrategia en juegos extensivos y propusieron aplicaciones. En los años 50 John Nash introduce a la teoría el equilibrio que lleva su nombre, permitiendo extenderla a juegos no cooperativos más generales que los de suma cero. Durante los años 60 y 70 Harsanyi (1967) extendió la teoría a juegos de información incompleta, es decir, aquellos en los que los jugadores no conocen todas las características del

juego: por ejemplo, no saben lo que obtienen los otros jugadores como recompensa.

La teoría de juegos examina el comportamiento estratégico en la toma de decisiones de dos o más individuos (participantes o jugadores) que interactúan motivados por la maximización de la utilidad y que saben que el resto de los participantes son racionales. En este sentido la teoría es de carácter normativo porque “no indica como los participantes juegan, sino como deben actuar para tener al menos una ganancia esperada dada”. Una de las clasificaciones de los juegos es la denominada de “negociación previa”, la cual incluye a los juegos estrictamente competitivos, cooperativos y no cooperativos. Los juegos no cooperativos se refieren a dos jugadores cuyos intereses son diametralmente opuestos. A estos juegos se les llama estrictamente competitivos, o de suma cero, porque cualquier ganancia para un jugador siempre se equilibra exactamente por una pérdida correspondiente para el otro jugador. Por otro lado en el juego cooperativo, se busca describir la conducta óptima en juegos con muchos jugadores. En este caso los jugadores pueden establecer contratos para actuar en forma mancomunada.

Uno de los objetivos de la teoría de los juegos es determinar los papeles de conducta racional en situaciones de “juego” en las que los resultados son condicionales a las acciones de jugadores interdependientes. Un juego es cualquier situación en la cual compiten dos o más jugadores. El ajedrez y el póker son buenos ejemplos, pero también lo son el duopolio y el oligopolio en la teoría económica. La extensión con que un jugador alcanza sus objetivos en un juego depende del azar, de sus recursos físicos y mentales y de los de sus rivales, de las reglas del juego y de los cursos de acciones que siguen los jugadores individuales, es decir, sus estrategias. Una estrategia es una especificación de la acción que ha de emprender un jugador en cada contingencia posible del juego.

Se supone que, en un juego, todos los jugadores son racionales, inteligentes y están bien informados. En particular, se supone que cada jugador conoce todo el conjunto de estrategias existentes, no solo para él, sino también para sus rivales, y que cada jugador conoce los resultados de todas las combinaciones posibles de las estrategias. En otras palabras, la acción que emprende un jugador puede dictar los actos de otros jugadores o influir en la probabilidad de que se comporten en una forma particular. Esta potencialidad de posibles efectos en los resultados es la que distingue la toma de decisiones en conflictos y la toma de decisiones en un medio incierto. Dados estos elementos acerca de la diferenciación entre decisiones y acuerdos en la organización cooperativa y los conceptos básicos de teoría de juegos, analizaremos las características de la organización cooperativa que influyen en el proceso de toma de decisiones.

II.4. Características de la organización cooperativa que influyen en la toma de decisiones

II.4.1. En el nivel micro

Según la posición teórica sumida aquí, la organización cooperativa es un componente de la economía social en los términos descritos *supra*. Sin embargo, es preciso señalar

que entre las diferentes expresiones de la economía social, la cooperativa es la que ha alcanzado mayor nivel de desarrollo y formalización, por lo tanto, y para obtener la necesaria delimitación en el desarrollo del trabajo de investigación, profundizaremos en las características de la organización cooperativa en general para luego dedicarnos a las cooperativas de ahorro y crédito en particular.

Una de las características más resaltantes de las organizaciones cooperativas es su perspectiva en torno al capital y la toma de decisiones. Debido a que, en contraste con las compañías anónimas, las cooperativas se definen como sociedades de personas, donde el principio que rige es el de que cada persona es igual a un voto. Esta posición tiene consecuencias en la gestión de la organización cooperativa como veremos *infra*.

Desde el punto de vista de la gestión interna de las organizaciones cooperativas, en ellas se privilegia el carácter democrático y participativo en la toma de decisiones, tanto para sus asociados, como para sus “clientes” y “proveedores”. Para resaltar las características de la organización cooperativa, en contraste con las compañías anónimas, se presenta la tabla 7.

En el sentido de como esta última característica señalada influye en la conducta de los asociados a la organización cooperativa, afectando tanto el desempeño individual como el colectivo, Llambí señala:

“La co-propiedad de los activos y la responsabilidad compartida de los pasivos o deudas de la organización, así como el diseño organizacional basado en valores compartidos como participación activa de todos sus miembros, la comunicación fluida, y la rotación de tareas a fin de reducir las asimetrías de información a su interior, favorecen el interés de todos los miembros en compartir la información sobre su estado financiero, y facilitan la toma de decisiones conjunta a fin de garantizar su buen desempeño económico”.

En este sentido, la presencia de valores democráticos y el compromiso con la colectividad, entre otros descritos en esta sección, son factores que nos permiten indicar que es posible inferir que en el nivel micro, es decir al interior de las relaciones entre los asociados en una organización cooperativa es apropiado utilizar el concepto de “acuerdos” para identificar el proceso de toma de decisiones.

II.4.2. En el nivel macro

De acuerdo a nuestro planteamiento en torno a la manera cómo influye la filosofía de las organizaciones cooperativas en el ámbito de sus decisiones en el mercado (nivel macro) y en las decisiones que se toman al interior de las mismas (nivel micro), es importante plantearse el problema del tamaño de la cooperativa.

Esta suficientemente documentado el éxito del modelo cooperativo en algunos países europeos, lo cual ha llevado a algunas cooperativas del sector agrícola y financiero a convertirse en una especie de corporaciones de gran alcance en sus operaciones de producción, comercialización e inversiones de capital. Esta situación es reseñada por Bastidas y Richer al comentar los resultados de una investigación del Programa John Hopkins de comparación internacional del sector sin fines de lucro, la cual indicaba que *“las cooperativas podrían ser consideradas como incluidas en la esfera comercial en casi todos los países del mundo”* lo cual

ubica a las cooperativas *“más cercanas a las sociedades comerciales que a las organizaciones sin fines de lucro”*.

Este resultado de la investigación nos permite afirmar que, en la actuación de la cooperativa ante el mercado el tamaño es una variable fundamental. Mientras más tamaño de la cooperativa, existirá una mayor integración al mercado y probablemente el proceso de toma de decisiones a nivel macro se verá influenciado más por la dinámica comercial que por los principios cooperativos.

Sin embargo, dado el principio de cooperación entre cooperativas (integración) podemos diferenciar otra situación particular: las relaciones entre cooperativas que participan en el mismo sector de la economía.

II.4.3. La utilidad de la teoría de juegos en los acuerdos de las cooperativas

A pesar y a partir de que no es una teoría totalmente desarrollada, Thonon señala algunas posibles aplicaciones prácticas, según su criterio, al escenario venezolano, entre ellas *“en los procesos de concertación y consulta”*. Mas explícitamente afirma: *“La teoría de juegos nos puede ayudar en obtener soluciones lo más democráticas posibles si consideramos minimizar la posibilidad de decisiones erróneas”*. Tomando esta propuesta de Thonon, nos atrevemos a formular que en el escenario de las cooperativas, que como hemos visto hasta ahora, se rigen por principios democráticos en la gestión de sus organizaciones, lo cual nos ha permitido ubicarlas en el extremo del *continuum* en el que los “acuerdos” privan sobre las “decisiones”, es posible hacer uso de la teoría de juegos para identificar situaciones particulares, tanto en el nivel macro como en el nivel micro de las cooperativas, en las cuales la teoría de juegos podría aplicarse en las soluciones en la búsqueda del menor error posible.

III. ACUERDOS Y JUEGOS EN LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

III.1. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito o “Cajas Rurales” son organizaciones de propiedad colectiva, en la cual sus asociados realizan aportes (ahorros) para posteriormente recibirlos como financiamiento (créditos) para la adquisición de bienes y servicios. Se ha constatado un creciente interés en esta modalidad de organización para el estímulo del ahorro y crédito en Latinoamérica y el Caribe. En esta región, bajo la figura del microfinanciamiento las cooperativas de ahorro y crédito mantenían en el año 2000 más de \$2.600 millones en préstamos. Westley señala, que esto se debe principalmente a tres razones: i) constituyen la mayor fuente de crédito formal; ii) atienden principalmente a pequeños y medianos productores y a sectores sociales normalmente con limitaciones de acceso a otras fuentes de financiamiento y iii) debido a que, aunque son la principal fuente de microfinanciamiento, no se ha desarrollado actualmente su potencial a causa de deficiencias hasta ahora no superadas.

Entre los aspectos que Westley indica como retos para la expansión de las cooperativas de ahorro y crédito como instituciones de financiamiento eficaces se encuentra la necesidad de alcanzar cierta solvencia financiera, antes de ayudar con eficacia a la población de menos recursos.

III.2.1. Los mercados financieros

Para la obtención de financiamiento las personas naturales y jurídicas recurren al mercado financiero como mecanismo de provisión de fondos. El mercado financiero en términos generales esta constituido por *“todas las instituciones y procedimientos para reunir a los compradores y vendedores de instrumentos financieros”*. Los instrumentos financieros representan las diferentes modalidades de activos financieros, entendidos éstos como activos intangibles, los cuales *“representan obligaciones legales sobre algún beneficio futuro. Su valor no tiene relación con la forma física ni de cualquier otro tipo, en que estas obligaciones estén registradas”*. Existen diversidad de mercados e instituciones financieras, pero en particular nos interesan los

intermediarios financieros. Los intermediarios financieros son *“las instituciones financieras que aceptan dinero de los ahorradores y utilizan estos fondos para hacer préstamos y otras inversiones financieras”*. Generalmente, las funciones de los intermediarios financieros son dos: i) la intermediación financiera y ii) la técnica financiera propiamente dicha. En el primer caso la actividad esta centrada en la captación de ahorros de las personas naturales o jurídicas con excedentes y la asignación de créditos a aquellos con proyectos de inversión o déficit de capital, y en segunda instancia la transformación de plazos y la distribución de riesgos.

Tabla 7. Diferencias entre una Empresa Mercantil y una Asociación Cooperativa

Elemento	Empresas Mercantiles	Empresas Cooperativas
Número de Accionistas	Limita cantidad de accionistas	Se acepta cualquier cantidad de asociados
Cuota de Poder	El poder lo determina la cantidad de acciones que posea	Cada miembro tiene un solo voto independiente de la cantidad de certificados que posea
Capital	El capital se fija en el documento constitutivo, su alteración se rige por normas jurídicas	El capital es variable e indeterminado
Movilidad de las Acciones	Las acciones son negociables y transferibles	No son transferibles
Distribución de Ganancias	Las utilidades o ganancias se reparten según el numero de acciones de cada socio	Los excedentes se distribuyen en la base del trabajo realizado en proporción a las operaciones efectuadas, y a sus aportaciones

Fuente: Superintendencia Nacional de Cooperativas (2004).

III.2. Los juegos en el nivel macro: las cooperativas de ahorro y crédito en el mercado financiero

Entre los intermediarios financieros se distinguen las instituciones de depósitos, en las que se incluyen los bancos comerciales y universales, las entidades de ahorro y préstamo y las cooperativas de ahorro y crédito. Como se observa las Cooperativas de Ahorro y Crédito son un componente más del mercado financiero y por lo tanto de alguna manera a este nivel compiten con el resto de los intermediarios para captar ahorristas. Por lo tanto en este caso las situaciones de juegos que se plantean son de tipo competitivo. Sin embargo, como vimos supra las cooperativas responden a una racionalidad que involucra un principio de integración o de colaboración entre cooperativas. Las Cooperativas de Ahorro y crédito entre sí plantean situaciones de juegos cooperativos. En los siguientes puntos señalaremos a modo de ejemplo las situaciones que a nivel macro, representan situaciones de juegos competitivos entre las Cooperativas de Ahorro y Crédito y las otras instituciones del mercado financiero y las situaciones de tipo cooperativo entre las Cooperativas de Ahorro y Crédito entre ellas.

III.2.2. Competencia entre las Cooperativas de Ahorro y Crédito y otros intermediarios financieros

Ofrecer productos y servicios financieros, que siendo competitivos en el mercado, puedan ser soportados desde la perspectiva de costos y tomando en cuenta los principios cooperativos.

Estimar la tasa de interés a ser aplicada a sus asociados, considerando las tasas de interés bancarias y de los prestamistas en el mercado.

Promover incentivos para disminuir la percepción de riesgo que la cooperativa tiene ante potenciales asociados, ante la seguridad que ofrecen otras instituciones del mercado financiero.

III.2.3. Cooperación entre las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Plantear estrategias conjuntas para ampliar el número de asociados de dos cooperativas ubicadas en la misma zona geográfica, tomando en cuenta mantener la proporción de asociados de cada una.

Realizar entrenamientos a los asociados responsables de actividades administrativas mediante el intercambio de experiencias, para mejorar la calidad del desempeño de cada cooperativa en particular, considerando los costos en que individualmente tendrían que incurrir si lo hicieran cada una de forma separada.

Ampliar el alcance geográfico de dos cooperativas, realizando un plan conjunto producto de dos planes previamente diseñados por cada cooperativa de manera individual, considerando los costos y beneficios de cada propuesta en particular.

III.3. Los juegos en el nivel micro: las cooperativas de ahorro y crédito y sus asociados

Distribuir los recursos disponibles entre un conjunto de asociados que solicitan crédito, sin comprometer la situación financiera de la cooperativa y a una tasa de interés que garantice la cobertura de costos.

Asignar las tareas administrativas a los asociados, considerando los conocimientos y el tiempo disponible de cada uno, para que cada quien aporte según su capacidad. Estimar la distribución de los excedentes de la cooperativa tomando en cuenta los aportes de cualquier naturaleza de cada asociado de manera individual, además de la distribución proporcional de acuerdo al principio de participación igualitaria en los excedentes.

III.4. La frontera entre las decisiones y acuerdos en las cooperativas de ahorro y crédito

Hemos realizado un planteamiento teórico acerca de la ventaja de diferenciar entre decisiones y acuerdos.

Asimismo, hemos relacionado el último concepto con el proceso de toma de decisiones en las organizaciones cooperativas y la teoría de juegos. Además, hemos identificado situaciones particulares a nivel macro y micro de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que pueden asociarse a situaciones de juego cooperativo y no cooperativo en el marco de los acuerdos. No obstante, la frontera "real" entre decisiones y acuerdos en organizaciones cooperativas, y específicamente, en Cooperativas de Ahorro y Crédito no es propiamente una barrera infranqueable. Todo lo contrario, es una especie de malla difusa que puede en algunos casos tensarse y en otros flexibilizarse. Las ideas, propuestas y acciones son una matriz de relaciones ampliamente imbricadas; a veces, las ideas surgen por iniciativa de alguien, y por sus características personales, tal vez no es tomada en cuenta. La misma idea, formulada por una personalidad distinta, con más relaciones, poder de convencimiento y en el momento oportuno, puede florecer y hasta parecer obvia a todos: el consenso es inmediato, la idea es asumida por todos, se logra el acuerdo. Pero entonces, ¿de quien fue la idea?, ¿de que manera la persona carismática (o con más poder, incluso informal) influyó para que todos estuvieran de acuerdo, y lo que parece al principio un acuerdo, tal vez fue una decisión muy bien pensada y orientada por un individuo? Esta especie de relatividad de las ideas y la multi-dimensionalidad de los seres humanos respecto a la toma de decisiones, nos dejan siempre el reto de que a cada situación particular debemos analizarla y comprenderla para hacernos constantemente la pregunta inicial *¿Decisiones o acuerdos?*

CONCLUSIONES

Es posible realizar una distinción teórica entre los conceptos de decisión y acuerdos. La decisión para designar la toma de decisiones individuales y los acuerdos para la toma de decisiones colectivas.

Esta distinción puede ser asociada al tipo de organización, obteniendo un continuum entre decisión y acuerdos, en el cual por un lado, en las organizaciones de alta formalización jerárquica, basadas en el capital, el grado militar o en la autoridad religiosa (grandes compañías anónimas, militares y eclesiásticas) privarían las "decisiones" sobre los "acuerdos"; por otra parte en las organizaciones basadas en principios democráticos o cooperativos (un hombre es igual a un voto) los "acuerdos" privarían sobre las "decisiones".

Los principios democráticos en los cuales están basadas las organizaciones cooperativas permiten ubicarlas en el extremo del continuum en el que los "acuerdos" privan sobre las "decisiones".

Mediante la aplicación de la teoría de juegos es posible identificar situaciones particulares, tanto en el nivel macro como en el nivel micro de las cooperativas, que permitan aportar soluciones en la búsqueda del menor error posible.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son un componente más del mercado financiero y por lo tanto de

alguna manera a este nivel macro compiten con el resto de los intermediarios para captar ahorristas. Por lo tanto en este caso las situaciones de juegos que se plantean son de tipo competitivo.

Mientras más grande sea el tamaño de la cooperativa, existirá una mayor integración al mercado y probablemente el proceso de toma de decisiones a nivel macro se verá influenciado más por la dinámica comercial que por los principios cooperativos.

Dado el principio de cooperación entre cooperativas (integración) podemos diferenciar otra situación particular en el nivel macro: las relaciones entre cooperativas que participan en el mismo sector de la economía. Las Cooperativas de Ahorro y crédito entre sí plantean situaciones de juegos cooperativos.

La presencia de valores democráticos y el compromiso con la colectividad, entre otros valores de las cooperativas, son factores que nos permiten indicar que es posible inferir que en el nivel micro, es decir al interior de las relaciones entre los asociados en una organización cooperativa es apropiado utilizar el concepto de "acuerdos" para identificar el proceso de toma de decisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bastidas, O., y Richer, M. (2001). Economía social y economía solidaria: intento de definición. CAYAPA, Revista Venezolana de Economía Social, año 1, n° 1,

Bilbao, J. y Fernández, F. (2000). Avances en teoría de juegos con aplicaciones económicas y sociales. España: Universidad de Sevilla. 2000.

Contreras, Ismaira. (1998). Evolución del Financiamiento Agrícola en Venezuela, Período 1983-1990 y en el Estado Mérida.

Denis, Roland. (2003) La nueva ratio productiva (Propuesta de un modelo alternativo de desarrollo). Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales. Vol. 9 N° 1 (enero-abril).

Esteller, David. (1995). Democracia y Cooperativismo. Universidad Central de Venezuela. Caracas: Ediciones de la Biblioteca.

Fabozzi, F., Modigliani, F. y Ferri, M. (1996). Mercados e Instituciones Financieras. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

Kliksberg, Bernardo (1996). El Pensamiento Organizativo. Argentina: Editorial Tesis. Duodécima edición.

Llambí, Luis; M, Duarte y A, Zezza. (2004). Políticas Públicas, Costos de Transacción y Acceso a los Mercados. Venezuela: El impacto de las reformas en los productores de papa de los Altos Valles Andinos y en los productores de plátano del Sur del Lago de Maracaibo. Caracas y Roma: IVIC-FAO.

Superintendencia Nacional de Cooperativas. En: <http://www.sunacoop.gov.ve>

Thonon, Henry. Teoría de los juegos y sus posibles aplicaciones. Documento en línea en: <http://www.mipagina.cantv.net/hthonon/>.

Thonon, Henry. (1991). Praxeología de los servicios sociales públicos. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela.

Van Horne, James y J, Wachowicz. (1994). Fundamentos de Administración Financiera. México: Prentice may Hispanoamericana, S.A. Octava edición. 1994.

Westley, Glenn. (2000) Reforma y Rehabilitación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito: Una manera de expandir las microfinanzas. Microempresa Informe Avances. Vol. 2, N°1