REVESCO
Revista de Estudios Cooperativos

María Isabel Álvarez Vega y Jorge Coque Martínez
Los promotores de sociedades cooperativas de inserción social: Análisis económico y jurídico.

Inmaculada Carrasco Monteagudo e Isabel Pardo García
Nuevos instrumentos de política económica en un entorno global: La promoción del cooperativismo como medio para la creación de empleo.

Antonio Calvo Bernardino y José Ignacio González Rodríguez
Eficiencia económica y social de las cooperativas de crédito españolas.

Josefina Fernández Guadaño
Las sociedades cooperativas en la educación ante la nueva concepción del Estado en la provisión de servicios educativos.

Rafael González Tausz
Las cooperativas de viviendas de responsabilidad limitada no existen.

Javier Iturrioz del Campo
Las operaciones con terceros en las Sociedades cooperativas: La posibilidad de realizar una contabilización conjunta.

Juan Francisco Juliá Igual, José Antonio Galindo Bueno y Luis Pedro Gallego Sevilla
Normativa Central y Autonómica de la empresa cooperativa en España. Especial referencia a su Régimen Económico y Fiscal.

Ricardo Javier Palomo Zurdo y José Luis Mateu Gordón
Evaluación de la banca cooperativa: Un análisis de las Cajas Rurales de ámbito provincial mediante técnica de decisión multicriterio

Gloria Puy Fernández
Régimen de las aportaciones al capital social de la cooperativa.

Alfonso Vargas Sánchez
De la participación en la empresa a la empresa de participación democrática.

AECOOP
Asociación de Estudios Cooperativos

ESCUELA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.

Número 67

1.er Cuatrimestre 1999

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del

MINISTERIO DE TRABAJO
Y ASUNTOS SOCIALES
Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMIA SOCIAL
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

Adquisición y suscripciones:

Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).
C/ Salustiano Olózaga, 5, 4.º dcha. 28001 MADRID.
Teléfono 91 578 04 34

Secretaria General: D.ª Montserrat PUENTE GARCÍA
Dirección de correo electrónico: mpuente@eldorado.es

Suscripción anual: 5.000 pesetas.

Precio venta al público: 2.000 pesetas ejemplar.

* La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en los trabajos y colaboraciones que publica.

Director-Gerente de AECOOP

D. Francisco SALINAS RAMOS

Secretaria General

Montserrat PUENTE GARCÍA

ISSN: 1135-6618 - Depósito Legal: M. 38.816-1983

Impreso en Gráficas Arias Montano, S.A. - Móstoles (Madrid)

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

D.ª Paloma BEL DURÁN. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Miembro del Equipo Permanente de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Joaquín DOMINGO SANZ. Profesor Titular de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y Montes de la Universidad de Córdoba.

D.ª Pilar GÓMEZ APARICIO. Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Subdirectora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D.ª Leonor GÓMEZ CABRANES. Profesora Titular y Vicedecana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura. Miembro del Equipo Permanente de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ETEA) de la Universidad de Córdoba.

D. Rafael MORENO RUIZ. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga. Miembro del Equipo Permanente de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Pedro MORÓN BÉCQUER. Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid.

D. Narciso PAZ CANALEJO. Abogado del Ilustre Colegio de Madrid.

D. Enrique SÁEZ OLIVITO. Profesor Titular de la Universidad de Economía, Sociología y Política Agraria de la Universidad de Zaragoza.

D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Profesor Titular de la Escuela Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Valencia.

COMITÉ CIENTÍFICO

Presidente:

D. Juan José SANZ JARQUE. Director del Centro Permanente de Formación e Investigación Cooperativa y Economía Social de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

D. Carlos BERZOSA ALONSO-MARTÍNEZ. Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Director de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Juan Francisco JULIÁ IGUAL. Catedrático de la Escuela Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Valencia. Vicerrector de la Universidad Politécnica de Valencia.

D.ª Teresa LÓPEZ LÓPEZ. Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. José Luis MONZÓN CAMPOS. Catedrático de la Escuela de Estudios Empresariales de la Universidad Literaria de Valencia. Presidente de CIRIEC-España.

D. Francisco SALINAS RAMOS. Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología León XIII. Director-Gerente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

D. Germán VALCÁRCEL-RESALT PORTILLO. Profesor-Investigador del Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Vicepresidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

EVALUADORES DE LA REVISTA (Por orden alfabético)

D.ª Inmaculada BUENDÍA.

D.ª Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO.

D.ª M.ª Jesús FERNÁNDEZ ORTIZ.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ.

D.ª Pilar GÓMEZ APARICIO.

D.ª Leonor GÓMEZ CABRANES.

D. Rafael MORENO RUIZ.

D. Pedro MORÓN BÉCQUER.

D.ª Adoración MOZAS MORAL.

D. Ricardo PALOMO ZURDO.

D. Narciso PAZ CANALEJO.

D. Francisco SALINAS RAMOS.

D. Enrique SÁEZ OLIVITO.

D. Juan José SANZ JARQUE.

D. Germán VALCÁRCEL-RESALT PORTILLO.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ.

D. José VIDAL GARCÍA ALONSO.

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS
Número 67, Primer Cuatrimestre 1999

Sumario

Páginas

Los promotores de sociedades cooperativas de inserción social: Análisis económico y jurídico, por *María Isabel Álvarez Vega* y *Jorge Coque Martínez* 7

Nuevos instrumentos de política económica en un entorno global: La promoción del cooperativismo como medio para la creación de empleo, por *Inmaculada Carrasco Monteagudo* e *Isabel Pardo García* 37

Eficiencia económica y social de las cooperativas de crédito españolas, por *Antonio Calvo Bernardino* y *José Ignacio González Rodríguez* 51

Las sociedades cooperativas en la educación ante la nueva concepción del Estado en la provisión de servicios educativos, por *Josefina Fernández Guadaño* 71

Las Cooperativas de viviendas de responsabilidad limitada no existen, por *Rafael González Tausz* 89

Las operaciones con terceros en las Sociedades cooperativas: la posibilidad de realizar una contabilización conjunta, por *Javier Iturrioz del Campo* 123

Normativa Central y Autonómica de la empresa cooperativa en España. Especial referencia a su Régimen Económico y Fiscal, por *Juan Francisco Juliá Igual, José Antonio Galindo Bueno* y *Luis Pedro Gallego Sevilla* 139

Páginas

Evaluación de la banca cooperativa: Un análisis de las Cajas Rurales de ámbito provincial mediante técnica de decisión multicriterio, por *Ricardo Javier Palomo Zurdo* y *José Luis Mateu Gordón* 175

Régimen de las aportaciones al capital social de la cooperativa, por *Gloria Puy Fernández* 187

De la participación en la empresa a la empresa de participación democrática, por *Alfonso Vargas Sánchez* 219

Sección bibliográfica 235

Normas de presentación de originales de la Revista REVESCO .. 239

Indice de artículos publicados en la nueva etapa 241

LOS PROMOTORES DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE INSERCIÓN SOCIAL: ANÁLISIS ECONÓMICO Y JURÍDICO

por
MARÍA ISABEL Á. VEGA*
JORGE COQUE MARTÍNEZ**

RESUMEN

En los últimos tiempos se observa una explosión del debate sobre las empresas de inserción social, producido por ellas mismas, reivindicando derechos atrasados y nuevos, por su importancia creciente en las nuevas políticas de fomento activo del empleo, por la aparición reciente de iniciativas legislativas que las contemplan y, de forma más minoritaria, por su incorporación al mundo académico. En muchos casos, se trata de un discurso gratuito que, además y frecuentemente, identifica estas empresas con Sociedades Cooperativas sin mayor análisis. Este artículo avanza algunos aspectos de discusión al respecto, combinando los enfoques jurídico y económico. Para ello, tras dar contexto a estas entidades en los programas de inserción social por el empleo, se aportan algunas reflexiones sobre su promoción, entendida como participación a doble escala interna y externa.

ABSTRACT

The debate on social cooperatives has reached unexpected dimension. This growth of interest on the subject matter is due mainly to the following two factors: social cooperatives are looking for their own identity, claiming for recognition of denied rights and consolidation of new ones; institutions

* Profesora de Derecho Mercantil en la Universidad de Oviedo.
** Miembro de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de Organización de Empresas en la Universidad de Oviedo.

are becoming aware that social cooperatives can be a means to fight the still unsolved unemployment issue, favouring self employment occupation.

The legal framework and the attention of the accademic world appear to be logical consequence of the above mentioned factors.

Sometimes the topic has been quite easily faced, simply identifying social cooperatives with cooperative enterprises. This article bring some reflexions into the subject matter, attempting to analise it through a doble perspective, legal and economical ones. The first part of this article is deemed to frame these new social model within the partecipative models to promote the employment. The second part is related to the promotion, conceived as a doble-level participation, both internal and external.

1. INTRODUCCIÓN

Las Empresas de Inserción Social (EIS) muestran una clara expansión reciente, tanto en la realidad, siguiendo la estela pionera de algunos emprendedores con décadas de experiencia, como en las publicaciones especializadas, la normativa legal y el discurso que acompaña a muchos programas de promoción social activa. El desafío de que las personas excluidas del mercado laboral asuman el control de su propio proceso de inserción social mediante la creación de empresas es sugestivo, pero fácil de manipular y simplificar ocultando su enorme complejidad, complejidad que deviene extrema cuando se propone como instrumento idóneo las Sociedades Cooperativas. Si ya es difícil encontrar emprendedores colectivos (los empresarios, ¿nacen o se hacen?), ¿cómo no lo va a ser promoverlos entre aquellos sectores sociales con especial problemática personal, animándoles a que unan sus escasas fuerzas, limen diferencias mutuas, lleguen a acuerdos de compromiso, busquen apoyos externos, se formen adecuadamente, asuman un riesgo mancomunado y se pongan a trabajar con profesionalidad, tal vez por primera vez en su vida?

Para evitar embarcar a nadie en proyectos abocados al fracaso en origen, el problema ha de ser abordado con rigor. En este artículo mostramos algunos de los puntos fuertes y débiles que denotan las Sociedades Cooperativas para cumplir este objetivo. Entendemos que, al menos el debate, vale la pena, pues sólo la participación puede fomentar la asunción dinámica de proyectos empresariales propios y la articulación, alrededor de éstos, de las siempre necesarias redes de apoyo. Y, como es sabido, las Sociedades Cooperativas son las empresas de participación por excelencia.

En los apartados siguientes, tras situar las EIS en el contexto de los programas activos de empleo, se reflexiona sobre su promoción mediante, precisamente, esa participación idiosincrásica. Para ello

distinguimos, por un lado, entre participación interna y externa, y por otro, entre aspectos económicos y jurídicos de la misma.

2. EL COOPERATIVISMO EN LA INSERCIÓN SOCIAL POR EL EMPLEO

2.1. Las Empresas de Inserción Social en el contexto de la inserción por la actividad económica

Una primera aproximación a las EIS permite observar en ellas una combinación de objetivos mercantiles y socioeconómicos, basada en el frente colectivo al problema del desempleo. El enfoque contrasta con tradiciones asistencialistas en el campo de la intervención social, origen de círculos viciosos difíciles de romper. La lógica de las EIS tiene sus raíces históricas en los talleres ocupacionales y otros modelos de empleo con apoyo destinados a personas discapacitadas físicas y psíquicas.[1] Extendiendo el concepto de discapacidad o minusvalía a otros colectivos socialmente excluidos del mercado de trabajo,[2] se moderniza el concepto e incorpora el objetivo de autosostenibilidad.[3]

Por tanto, una visión necesariamente amplia ha de encuadrar a las EIS dentro del conjunto de estrategias de inserción por lo económico.

---

[1] Sobre el particular, puede consultarse, por ejemplo, GARCÍA ALONSO, V. *Los Centros Especiales de Empleo como puente hacia el microemprendimiento de las personas con discapacidad.* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 65, 1998, p. 73-114.

[2] TRAPEROS DE EMAÚS. *Minusvalía Social y Empresa Social Marginal.* Madrid: Ed. Popular, 1989.

[3] GARCÍA ALONSO, *opus. cit.*, p. 74, sobre los conceptos de *minusvalía y discapacidad.* En rigor, como dice el autor, debería diferenciarse entre ambos términos y evitar el uso incorrecto de uno y otro, pues el primero alude a la etiqueta marginal (la *minusvaloración,* como sería más adecuado decir) que la sociedad coloca sobre las personas con discapacidad (con una limitación objetiva al desempeño de un rol normal en su caso). Por tanto, el término *minusválido social* es doblemente incorrecto en cuanto reiterativo, pues minusválido incluye ya la calificación subjetiva *social.* Aún más, tampoco debería hablarse de *discapacitado social,* pues dicha categoría no está incluida en la clasificación de discapacidades de la Organización Mundial de la Salud citada por GARCÍA ALONSO. Asumiendo esas restricciones, en el presente artículo se alude a minusválidos sociales al citar literalmente a TRAPEROS DE EMAÚS, *opus. cit.,* y a LAPARRA, M.; AGUILAR, M., y GAVIRIA, M. Inserción por la actividad económica, un nuevo horizonte para los servicios sociales. En ALEMÁN BRACHO, M.C., y GARCÉS FERRER, J. (coords.), *Administración Social: Servicios de bienestar social.* Madrid: Siglo XXI 1996, p. 633-680. Finalmente, cuando nos referimos a *discapacitados sociales,* asumimos un uso reciente pero bastante extendido del término en el campo del Trabajo Social, uso que encaja con el enfoque y objetivos del presente artículo.

Estas estrategias se dirigen a una amplia tipología de situaciones, con la denominación común de la exclusión, que esquematizamos en el Cuadro 1.[4] Puede observarse que la exclusión social puede provenir del desempleo (tipos 1, 2, 3 y 4) o, paradójicamente, del empleo (tipo 5). Los tipos más adecuados para la inserción por lo económico son el 2 y el 3, así como el 5, en el cual el objetivo debería ser regularizar y dignificar esas situaciones laborales.

CUADRO 1

LAS SITUACIONES DE EXCLUSIÓN SOCIAL

	Tipos	Ejemplos
DESEMPLEO DE EXCLUSIÓN	1. Personas sin problemas graves de marginación, pero con reducida competitividad laboral.	Mujeres solas con cargas familiares, parejas jóvenes...
	2. Personas sin problemas graves de marginación, pero casi definitivamente excluidos del mercado laboral.	Desempleados mayores de 45 años, mujeres de edad media sin experiencia laboral...
	3. Personas en edad laboral excluidas del mercado laboral por acumulación de problemas personales, sociales, sanitarios...: *minusválidos sociales* propiamente dichos.	Alcohólicos, enfermos mentales, deficientes psíquicos...
	4. Marginados sociales severos, patológicamente desintegrados.	Chabolistas, usuarios crónicos de servicios sociales, enfermos mentales o deficientes psíquicos crónicos, transeúntes...
EMPLEO DE EXCLUSIÓN	5. Personas sometidas a trabajo no integrador, sumergido y con baja remuneración. Concurrencia de discapacidades de algún tipo.	Temporeros agrícolas, vendedores ambulantes, recicladores, personal doméstico...

[4] Fuente: Elaboración propia a partir de LAPARRA *et al., opus. cit.*

Una primera conclusión evidente de este esquema es que las estrategias deberán adaptarse a cada situación particular para incidir en los factores específicos que generan exclusión: desintoxicación, formación, financiación..., articulándolas con visión de largo plazo, sistémica y dinámica,[5] y buscando siempre la permanencia en el empleo a largo plazo. No se trata de emplear a estas personas como método terapéutico transitorio, enfoque que tendría más sentido en los tipos 1 y 4.[6] Las estrategias referidas se materializan en una serie de dispositivos de inserción por lo económico, por varios de los cuales deberán transitar sucesivamente muchas personas. No todos los dispositivos siguientes han sido desarrollados en España:[7]

A) *Proyectos de inserción y talleres prelaborales:* Sirven para dar contenido a los Ingresos Mínimos de Inserción (IMI) y otras modalidades de salario social.
B) *Empresas de inserción:* A diferencia de los anteriores, se trata de empresas donde se produce y vende, y que incluyen en su plantilla trabajadores con especiales dificultades laborales con el fin de que después puedan pasar a otros empleos en empresas normales.
C) *Empresas solidarias:* Siguiendo el paradigmático ejemplo de Traperos de Emaús, son un caso particular del anterior, donde los discapacitados sociales permanecen por largos períodos de tiempo o, incluso, para siempre.
D) *Asociaciones intermediarias:* Empresas de inserción de trabajo temporal creadas para proveer a personas e instituciones de mano de obra puntual y esporádica.
E) *Empleo social protegido:* Contratación laboral, por entidades públicas locales o sin ánimo de lucro, para el desarrollo de trabajos de utilidad social, por períodos de entre seis meses y un año.

La clasificación anterior merece alguna puntualización. Por un lado, es importante insistir que la misma representa el abanico de instrumentos de inserción sociolaboral disponibles, los cuales incluyen, entre

---

[5] Esto es, no nos referimos a instrumentos o conjuntos de instrumentos estáticos, sino a itinerarios jalonados por una serie de etapas sucesivas que estas personas deberán seguir hasta lograr su plena integración social. Alguien con graves desestructuraciones sociales deberá superarlas mínimamente antes de pasar a ulteriores fases dotadas de contenido más laboral. Similar enfoque cíclico adopta, para el caso particular de las personas discapacitadas, GARCÍA ALONSO, *opus. cit.*, p. 104-106.

[6] LAPARRA *et al.*, *opus. cit.*, p. 640-641.

[7] *Ibíd.*, p. 653-674.

otros, a las EIS; todos ellos han de verse para muchos beneficiarios de forma secuencial antes que alternativa, lo que, evidentemente, no significa que todos los beneficiarios hayan de pasar por todos los instrumentos. Por otro, debe destacarse que no existe una definición clara y comúnmente aceptada de EIS, sino que el concepto aparece difuminado entre varias de las categorías anteriores, especialmente la B) y la C); esto es, aunque ahí se alude explícitamente a las EIS sólo en el tipo B), nosotros proponemos un punto de vista más amplio que incluye también al C) y, mediante la descripción siguiente, se ajusta con bastante rigor a la realidad que encierra.[8] Se trata, pues, de organizaciones cuyo objetivo primordial es la integración sociolaboral de personas con especiales dificultades en ese sentido, las cuales son incluidas para ello en la plantilla. Son empresas, esto es, sujetos de actividad económica, que adquieren factores para producir bienes o servicios y venderlos. No se dedican principalmente a la formación, ni a proporcionar asistencia social a sus miembros, sino a actividades comerciales que generen beneficios. No tienen exclusivamente trabajadores marginales, sino que combinan profesionales con dificultades de integración con otros normalizados y de alta productividad, que sirven de referencia y dotan de solidez a la organización. La formación, elemento fundamental en la inserción, se desarrolla en la práctica laboral, práctica que respeta los principios de la gestión participativa. Además, es habitual que se establezcan límites a las diferencias salariales con el fin de generar un ambiente interno relativamente igualitario y minimizar los costes laborales, lo que genera dificultades para reclutar y/o mantener a gestores cualificados. Precisando un poco más:

- Es sabido que casi todas las empresas actuales invierten en la formación de sus empleados. Sin embargo, en las EIS esta formación puede dirigirse también a aspectos no directamente relacionados con la actividad productiva, esto es, aspectos con una dimensión más educativa integral (formación académica que fue abandonada en su día, habilidades sociales que se han ido perdiendo o no fueron adquiridas nunca...).
- Los sectores en que se encuadran las EIS, según un trabajo de campo efectuado por Cáritas, serían:[9] recogida de residuos y re-

[8] Para más detalle, véase COQUE MARTÍNEZ, J., y PÉREZ FERNÁNDEZ, E. *La investigación, acción participativa en la nueva economía social. Análisis de una experiencia de promoción de empresas de inserción social en Asturias.* Comunicación en el Simposium Internacional sobre Investigación Acción Participativa aplicada a Empresas Cooperativas, Vigo, 10-12 de diciembre, 1998.

[9] AGANZO, A. *Empresas de inserción.* Cáritas, n.º 374, junio (Suplemento n.º 229), 1997, p. 17-26.

ciclaje (25%), limpieza (13%), jardinería (12%), comercialización y ventas (12%) y otros, como fontanería, cocina, canguros o mensajería (38%). Por tanto, una mayoría de ellas permanece anclada en nichos de escaso valor añadido y mano de obra intensiva, lo que, junto con la fracción de plantilla poco productiva y la dificultad para mantener a gestores cualificados —inducida por los límites salariales—, pone trabas a la competitividad empresarial.

2.2. Entonces, ¿es adecuada la forma de Sociedad Cooperativa para las Empresas de Inserción Social?

2.2.1. Los hechos: el mercado y la normativa

Un estudio empírico, combinación del trabajo de Cáritas mencionado más arriba con otros datos, mostraba hace unos años la siguiente distribución de formas jurídicas adoptadas por las EIS:[10] 23% de Sociedades Cooperativas, 20% de Asociaciones, 17% de Sociedades de Responsabilidad Limitada, 12% de Fundaciones, 1% de Autónomos o Comunidades de Bienes y 9% que permanecían sin legalizar. Probablemente, el resto (18%) que se negó a contestar este ítem del cuestionario estaba también formado en su mayoría por economía sumergida, dadas las dificultades para ser competitivas comentadas más arriba. Lo más interesante de estos datos es que una clara mayoría adoptaba modelos organizativos de participación, si incluimos en los mismos a las Asociaciones y, probablemente, a muchas Sociedades Limitadas.[11] En cualquier caso, de entre ellos destaca clara-

---

[10] VILANOVA RAMOS, J. M. *Aproximación metodológica a la empresa de inserción social como modelo de organización económica.* Proyecto Fin de Carrera en el Área de Organización de Empresas, Universidad de Oviedo, mimeo, 1996, p. 94-97.

[11] Para profundizar en el concepto de las S.R.L. como Sociedades Cooperativas de hecho, véase GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España.* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 61, 1995, p. 51-87. El mismo autor extiende el concepto de sociedad cooperativa de hecho a los acuerdos entre autónomos, las comunidades de bienes, las sociedades civiles, las sociedades irregulares, las sociedades laborales, las sociedades colectivas... (muchas de las cuales, por cierto, aparecen representadas en las EIS): *Vid.* GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que implican su actividad,* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 65, 1998, p. 17-50, esp. p. 22-24.

mente la Sociedad Cooperativa. Aunque es probable que gran parte de las EIS existentes entonces quedaran fuera del trabajo empírico comentado —dada la dispersión y carácter sumergido de muchas de ellas— y que dicho trabajo tiene ya alguna antigüedad, los datos anteriores no dejan de resultar significativos como primera respuesta del mercado a nuestra pregunta.

Siguiendo con la revisión de los hechos, puede observarse que la tendencia legislativa actual es dar cobertura legal a las EIS bajo la forma cooperativa. Concretamente, a nivel nacional, el Proyecto de Ley de Cooperativas de 10 de julio de 1998 se refiere en su artículo 106 a las Cooperativas de Iniciativa Social. En el ámbito autonómico, se regulan las EIS bajo la forma Cooperativa en la siguiente normativa:

- Ley Foral de Navarra 12/1996, de 2 de julio;[12]
- Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura;[13]
- Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio, del Gobierno valenciano, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana;[14]
- Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia;[15]
- Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón,[16] y por último,
- otra normativa que, sin ser aún ley, es digna de ser tomada en consideración: el Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas de 1998[17] y el Proyecto de Ley 29/98, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.[18]

Como notas características de la legislación mencionada, en el aspecto que nos atañe, pueden destacarse las siguientes:

- En primer lugar, salvo honrosas excepciones, bajo conceptos como Cooperativa de Bienestar Social, de Integración Social o de Iniciativa Social no se integran únicamente las que hemos dado en llamar Empresas de Inserción Social, sino que contemplan asimismo a las que procuran atención social a sus miem-

---

[12] Boletín Oficial de Navarra, n.º 87, de 19 de julio de 1996.
[13] Diario Oficial de Extremadura, n.º 49, de 2 de mayo de 1998.
[14] Diario Oficial de la Comunidad Valenciana, n.º 3.275, de 30 de junio de 1998.
[15] Diario Oficial de Galicia, n.º 251, de 30 de diciembre de 1998, p. 13768-13814.
[16] Boletín Oficial del Estado, n.º 23, de 27 de enero de 1999, p. 3745-3769.
[17] Boletín Oficial del Parlamento Andaluz, n.º 195, de 6 de marzo de 1998, p. 12018-12065.
[18] Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, de 3 de diciembre de 1998, p. 11801-11870.

bros pertenecientes a determinados colectivos, facilitándoles los bienes y servicios para su subsistencia y desarrollo. Mientras las primeras se asocian a las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, las segundas se asimilan a las Sociedades Cooperativas de Consumo, siéndoles de aplicación, subsidiariamente, su régimen.[19] Esta regulación conjunta no favorece un tratamiento adecuado del fenómeno de la inserción social. Es por ello que sería deseable que, sin dilación, se convierta en texto definitivo la regulación que actualmente se está preparando sobre EIS[20] (donde se prevé expresamente la forma cooperativa para vestir jurídicamente a las empresas de inserción social) ya que se pretende hacer una regulación exhaustiva de las mismas partiendo de sus especiales características.

- En segundo lugar, se suele hacer referencia, en la definición de este tipo de Cooperativa, a la ausencia de ánimo de lucro. Este aspecto se configura como una cuestión controvertida, pues tal exigencia no debería entorpecer la consideración de mercantil de este tipo de empresas. Propugnamos la interpretación de este concepto en el sentido de que el legislador quiere garantizar que el fin de la Cooperativa no sea el enriquecimiento económico de sus socios, aunque sí el beneficio económico dirigido a hacer viable el fin social que ilustra a las EIS. En éstas debe de existir un ánimo lucrativo, pero no entendido en el sentido de maximizar la rentabilidad del capital depositado por los socios (empresas de base capitalista), sino que aquí la siempre necesaria búsqueda de rentabilidad del capital es un instrumento para la consecución de aquel fin.

2.2.2. La adecuación: identificación de las EIS con los Principios Cooperativos

Tras esa primera descripción de lo que en este campo encontramos en el mercado y en las leyes —que nos ha mostrado una importante identificación de hecho entre EIS y Sociedades Cooperativas y permitido avanzar algunos elementos de análisis— pretendemos ahora discutir si dicha identificación es adecuada. Para ello, si profundi-

---

[19] *Vid.*, como exponente, la legislación extremeña, la navarra y la valenciana.

[20] *Vid.* Texto no articulado elaborado por el Grupo de Trabajo «Empresas de Inserción, Marco Normativo», constituido y coordinado por las Direcciones Generales de Fomento de la Economía Social y de Acción Social, del Menor y de la Familia, del año 1998.

zamos en la descripción de las EIS contenida en el apartado 2.1, podemos observar la existencia de dos tipos fundamentales[21]. Por un lado, tenemos las organizaciones *puente* entre la marginación social y los empleos normalizados. En estas EIS de transición, por definición, ha de limitarse de forma cíclica el tiempo de permanencia de una mayoría de trabajadores, manteniéndose constante un reducido núcleo interdisciplinar que genera estabilidad y continuidad. Son las *empresas de inserción (tipo B)* que veíamos en el apartado 2.1, única categoría donde, como vimos, se aludía explícitamente a las EIS.

Por otro lado, están las *empresas solidarias (tipo C* en ese mismo apartado) o *finalistas.* Son aquellas EIS donde el objetivo es la permanencia a largo plazo de todos sus trabajadores actuales, mezcla de normalizados y marginados sociales, con el fin de que, paulatinamente, las diferencias entre ambos colectivos vayan desapareciendo, mientras se continúan incorporando nuevas personas excluidas según el crecimiento empresarial lo permite.[22]

La definición de Cooperativa y los principios de la Alianza Cooperativa Internacional,[23] actualizados en el Congreso y la Asamblea General celebrados en 1995 en Manchester, permiten avanzar un poco más en el análisis. El Cuadro 2 recoge sintéticamente algunos aspectos que hemos considerado relevantes.[24]

---

[21] BORZAGA, C. *Paro de larga duración e iniciativas de inserción por la economía.* En VIDAL, I. (coord.), *Inserción Social por el Trabajo. Una visión Internacional.* Barcelona: CIES (Centro de Iniciativas de la Economía Social), 1996, p. 39-56.

[22] Ha de aclararse que gran parte de la literatura restringe el concepto EIS a las de tránsito y/o propugna el mayor interés de éstas respecto a las que hemos denominado *finalistas* (BORZAGA, *opus. cit.*; CONSEJO DE EUROPA. *Del Empleo protegido al empleo ordinario.* Serie Internacional: Personas con Discapacidad, núm. 1. Madrid: IMSERSO, 1997. Título Original: «The Transition from Sheltered to Ordinary Employment». Strasbourg Cedex: EUROPEAN COUNCIL, 1997). Sin embargo, la realidad implacable muestra muchas EIS donde, fuera esa o no esa su vocación inicial, gran parte de la plantilla socialmente excluida se queda en la empresa, sin transitar en el corto-medio plazo hacia empleos ordinarios externos a las mismas. Las razones de esto han de buscarse en una combinación de factores: esencialmente, la imposibilidad de algunas personas para abandonar el empleo protegido (lo que transforma el concepto habitual de empleo protegido —no permanente— en el de empleo protegido permanente) y el atractivo clima sociolaboral que se respira en muchas EIS (lo que induce que, aunque puedan irse, los antes excluidos —ahora normalizados— prefieran quedarse y apoyar a nuevos excluidos). Véase al respecto TRAPEROS DE EMAÚS, *opus. cit.*

[23] En adelante, ACI.

[24] Fuente: Elaboración propia a partir de la declaración de la ACI. Véase, por ejemplo, ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. *La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre la Identidad Cooperativa: un informe.* Anuario de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto, 1995, p. 71-97.

CUADRO 2

LAS EIS A LA LUZ DE LA DECLARACIÓN DE LA ACI

DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS DE LA ACI	**EIS TIPO PUENTE**	**EIS TIPO FINALISTA**	**TIPO DE PROMOCIÓN (PARTICIPACIÓN)**
Una Cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa conjunta de gestión democrática.	**A MEDIAS:** El grado de voluntariedad es mayor en las personas normalizadas y las necesidades tampoco son comunes en los dos colectivos básicos. **SÍ** respecto a la gestión democrática.	**A MEDIAS:** Mismos argumentos en la EIS PUENTE, aunque aquí la evolución de largo plazo ha de ir eliminando esas diferencias con mayor facilidad que cuando se limita la permanencia.	Interna.
Principio1: Puertas abiertas	**A MEDIAS:** Los trabajadores en inserción no toman con total libertad la decisión de afiliación: no suelen tener otra alternativa (hecho demasiado común, por cierto, en el mundo del cooperativismo). La entrada de nuevos trabajadores vendrá condicionada por sus características y las posibilidades de emplearles. Dado que las EIS persiguen el «interés general de la comunidad», este principio adquiere una gran relevancia: no existe sólo el problema de mantener el equilibrio entre mutualidad de grupo y de categoría, sino entre mutualidad de categoría y apertura a otras categorías.		Interna.
Principio 2: Gestión democrática	**A MEDIAS:** La participación democrática en la toma de decisiones se plantea en ambos tipos de EIS como parte del proceso de inserción. Sin embargo, no todo el mundo tendrá las mismas condiciones (formación, experiencia...) para participar en igualdad de condiciones. Ello significa que el principio «una cabeza, un voto», no implica necesariamente la participación igualitaria en la gestión de la empresa, produciéndose además como consecuencia la progresiva utilización de delegaciones generales del voto que limitan la participación directa del socio.		Interna.
Principio 3: Participación económica y financiera	**NO,** pues no todos los trabajadores tendrán en origen los mismos recursos financieros ni la misma productividad. Además, es importante tener en cuenta como característico de la iniciativa social, reinvertir los beneficios en la misma.[1]	**A MEDIAS:** Mismos argumentos que en la EIS PUENTE, aunque aquí la evolución de largo plazo debe limar diferencias.	Interna.

(Continuación)

DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS DE LA ACI	EIS TIPO PUENTE	EIS TIPO FINALISTA	TIPO DE PROMOCIÓN (PARTICIPACIÓN)
Principio 4: Autonomía e independencia	**SÍ,** pues EIS se definen como proyectos empresariales autónomos donde las decisiones fundamentales se toman internamente. Las relaciones de cooperación externa deberán salvaguardar esa autonomía.		Interna y Externa.
Principio 5: Educación, formación e información	**SÍ,** en ambos tipos la educación y la formación se plantean como elementos básicos del proceso de inserción. Además, tanto los miembros de cada EIS como sus socios externos deberán acceder a información transparente sobre la gestión de la misma.		Interna y Externa.
Principio 6: Intercooperación	**SÍ,** ambos tipos EIS presentan dificultades a la competitividad que hacen necesaria la unión de fuerzas con otras EIS y con agentes externos diferentes.		Externa.
Principio 7: Interés por la comunidad	**SÍ,** es evidente que ambos tipos de EIS surgen con vocación social amplia.[2]		Externa.

[1] La exigencia de reinversión de los beneficios en la propia empresa se recoge en el artículo 77.2 de la Ley 9/1998, de Cooperativas de Aragón, y en el artículo 108.3 a) del Proyecto de Ley 19/98 de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

[2] Este principio encuentra clara aplicación en el papel que desarolla el socio voluntario al realizar una función de enlace entre la Cooperativa y la comunidad local en que la misma se encuentra inserta, lo que en último término se traduce en «control de calidad» de la actividad cooperativizada.

Como conclusión, se puede afirmar que, dada la heterogeneidad interna inherente a las EIS tipo puente, es extrema la dificultad para cooperativizar a la totalidad de sus trabajadores (participación-promoción interna) y, por tanto, el vínculo cooperativo completo debería limitarse a los empleos estables, manteniendo otro tipo de relación contractual con los trabajadores en inserción. Por su parte, en las EIS finalistas se enfatizan al máximo las ventajas y dificultades de la participación económica como instrumento de inserción social, pues de hecho recogen, actualizándolas, las características básicas de la Sociedad Cooperativa de Trabajo Asociado, procurando tender hacia la homogeneidad de socios intrínseca a ésta desde una situación previa necesariamente heterogénea. En este último caso, la relación social y laboral interna deberá evolucionar con el grado de inserción de los trabajadores, permitiéndoles en una última fase acceder al grado de socio.

Además, la última columna del cuadro anterior permite avanzar los apartados siguientes, los cuales hemos estructurado según la lógica multinivel de la participación que defendemos y que, como hemos visto, coincide perfectamente con la doctrina cooperativa. Por tanto, y en ese orden, pasamos a desarrollar con más detalle algunas connotaciones económicas y jurídicas de la promoción de EIS —cuando asumen la forma de Sociedad Cooperativa—, entendida esa promoción como una combinación de participación interna y externa.

3. LA PROMOCIÓN INTERNA DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE INSERCIÓN SOCIAL

3.1. Aspectos económicos

Las bases de este subapartado ya han sido esbozadas en los párrafos anteriores. Entendemos que la promoción ha de partir de la propia participación del grupo más involucrado en el proyecto empresarial. En caso contrario, se violarían los parámetros fundamentales de toda empresa, Cooperativa o no, y, por tanto, se estaría haciendo referencia a un departamento perteneciente a otra entidad pública o privada de orden superior. Este grupo más involucrado se compone, esencialmente, de personas normalizadas y de personas en proceso de inserción. Las primeras han de combinar cualificaciones profesionales muy específicas con una marcada vocación social.[25] Las segundas se caracterizan por una baja productividad inicial. Las normalizadas, a su vez, suelen dividir sus funciones entre la gestión productiva de la empresa y el seguimiento de los procesos personales de inserción social. Esto añade otra dificultad a la viabilidad del proyecto: los profesionales de seguimiento social no aportan producción directamente comercializable y, por tanto, el mantenimiento de sus puestos de trabajo —esenciales a la EIS— exige financiación específica. Todas estas carencias suelen ser suplidas en parte mediante la aportación voluntaria de horas de trabajo y otros recursos donados por otras personas, las cuales también intervienen de algún modo en el problema que nos ocupa. En definitiva, la participación interna in-

[25] Para un análisis de los comportamientos económicos con componente altruista puede consultarse, por ejemplo:

ANHEIER, H. K. *Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo.* CIRIEC-España, n.º 21, 1995, p. 23-33.

SIMÓN, H. A. *Altruism and Economics.* American Economic Review, vol. 83, n.º 2, 1993, p. 156-161.

cluye a multitud de agentes con diferentes modalidades y grados de implicación.

Al respecto, recordemos que la participación de los socios de toda Sociedad Cooperativa se materializa en la intervención de éstos en tres flujos bidireccionales básicos (enfoque sistémico):[26]

- *Flujos reales:* Mutualismo en la obtención-aporte de servicios y en la consecuente generación de excedentes. Cada trabajador en su ámbito laboral puede y debe hacer uso de los grados de libertad que le ofrezca su puesto de trabajo. En las Sociedades Cooperativas de Inserción la gestión de esta participación, básica en el proceso rehabilitador, se dificulta por la diferente dedicación (en horas y/o intensidad) que aportan los trabajadores normalizados, el personal en inserción y los voluntarios. Entre otros aspectos, esto genera el conflicto relacionado con la limitación a las diferencias salariales aludido páginas atrás.
- *Flujos financieros:* Préstamo de capital, con intereses limitados al mismo, y percepción de una parte de los excedentes. Ya comentamos más arriba que parte de la plantilla no podrá acceder de forma plena e inmediata al grado de socio dada su dificultad para aportar capital. Por otro lado, habrá que regular la relación con aquellas personas que sólo aportan capital, vía préstamos solidarios u otros instrumentos, pero, a cambio, exigen acceso a información u otros derechos.
- *Flujos informativo-decisionales:* Ejercicio del poder mediante mecanismos de democracia igualitaria, lo que se traduce en la gestión a través de órganos colegiados, especialmente el Consejo de Administración y la Asamblea. Es obvio que no todo el mundo puede tampoco participar en igualdad de condiciones en este último flujo, pues dicho ejercicio exige unos requisitos que han de adquirirse con la formación y la experiencia. En la práctica, el control lo ejerce sólo una minoría cualificada, se esgrima o no la bandera de la horizontalidad.

Muchos conflictos en el gobierno de las Sociedades Cooperativas surgen cuando los socios no saben diferenciar entre esos ámbitos de participación, olvidando su rol de trabajador y tratando de intervenir en la gestión profesional: fenómenos asamblearistas que lastran la di-

---

[26] GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *El Problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa.* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 56, 1988, p. 83-121.

rección operativa.[27] En el otro extremo, procesos de desconfianza creciente ante la acumulación de poder e información en manos de los gerentes (y/o de los socios directivos) dan lugar al alejamiento de la base social y a la evolución de las Sociedades Cooperativas hacia formas diferentes a su esencia. Gran parte de esta problemática radica en la incapacidad para distinguir entre la gestión que ha de quedar en manos de técnicos profesionales (encargados de fijar y cumplir objetivos operativos y a los que, por tanto, habrá que dotar de la autoridad necesaria para ello) y la fijación de objetivos estratégicos, ámbito de actuación propio de los socios, que ejercen de forma directa (Asamblea) o indirecta (Consejo Rector y otros órganos colegiados).[28] Esto, muy frecuente en cualesquiera Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, deviene extremo en las de inserción social pues, como ha quedado establecido, en ellas coexisten grupos muy heterogéneos. Además, la habitual presencia en las EIS de ideologías radical y superficialmente igualitarias complica aún más el problema.

3.2. Aspectos jurídicos

Tras las consideraciones económicas de carácter general anteriores, pretendemos a continuación detenernos de forma más pormenorizada en el estudio de algunos colectivos que, desde el interior de la Cooperativa, asumen el papel de desarrollar la actividad cooperativizada objeto de la misma. En tal cometido, no obstante, se ha de tener presente la escasa regulación sobre el estatuto jurídico de dichos intervinientes, por lo que nos movemos en muchas ocasiones en el terreno de la hipótesis. Para despejar incógnitas, se han de considerar tanto anteriores propuestas legislativas como la regulación de otros países con más tradición sobre la materia.

3.2.1. Estatuto jurídico de las personas a insertar

Nos planteamos, con relación a este colectivo de personas, la naturaleza jurídica de la contratación generadora de tales empleos.

---

[27] *Vid.* LÓPEZ ARANGUREN, L. M. Sobre las empresas creadas por la iniciativa social para la inserción laboral de perceptores del IMI. *Los Proyectos IMI*, volumen 7, 1994, p. 129, quien textualmente afirma: «Se constata una cierta tendencia natural en las entidades promotoras a otorgar la propiedad de la empresa a los imistas, confiando en poder ejercer el tutelaje de la misma apoyándose en la autoridad moral lograda a lo largo del proceso. Grave error».

[28] GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *El problema de la doble condición..., opus. cit.*

La cuestión de la naturaleza jurídica del trabajo asociado de las personas a insertar tiene gran relevancia, dado que no es intrascendente que la actividad profesional subyacente derive de un *nexo asociativo* o se trate de una *relación laboral* sujeta, por tanto, a la normativa laboral. La repercusión más inmediata, aunque no la única, de su ubicación en uno u otro bloque es el coste directo que para la empresa implica la existencia de este colectivo. Efectivamente, a mayor extrañamiento del mundo laboral y, por ende, mayor acercamiento al societario, menos oneroso resulta para la sociedad el reclutamiento de este tipo de personas (sin perjuicio, por supuesto, del análisis que haya de realizarse de las subvenciones y otro tipo de ayudas en favor de las sociedades que incluyan a los colectivos a los que nos referimos). Efectivamente, cuando mayor sea el énfasis en la regulación laboral de estas modalidades, mayor presión económica para la sociedad por utilizar esta mano de obra.[29] Otro factor importante en favor de la forma asociativa es «la mayor disposición, polivalencia y consenso a la hora de ser aprovechado», redundando en una mayor rentabilidad productiva en comparación con los asalariados por cuenta ajena.[30]

En la normativa española sobre este tipo de Sociedades Cooperativas nada se especifica acerca de la necesidad de un vínculo societario entre las personas a insertar y la sociedad.[31] Ante tal vacío legal podemos hacer las siguientes consideraciones:

- Cuando se trate de una Cooperativa de Inserción tipo *puente,* ya se avanzaron anteriormente (apartado 2.2.2) las dificultades para cooperativizar a trabajadores tan intrínsecamente heterogéneos. Más aún, tal hecho puede devenir peligroso, en el sentido de que, a tenor del principio democrático predicable para la Cooperativa, los promotores normalizados que impulsan este tipo de empresas no podrán controlar la marcha y gestión de la misma como sería deseable al inicio de un proceso de inserción. Es por ello que propugnábamos el vínculo exclusivamente laboral para los trabajadores en inserción.[32]

---

[29] Nos referimos a gastos derivados de los deberes de protección patronal, el salario mínimo interprofesional, cotización a la Seguridad Social, desempleo, formación profesional, etc.

[30] *Vid.* LÓPEZ MORA, F. V. *Modelos de trabajo asociado y relaciones laborales.* Revista CIRIEC, n.º 13, p. 163.

[31] Por contraposición, la legislación italiana, en el artículo 4 de la Ley 381/91, afirma que las personas discapacitadas, *deben* ser socios de la cooperativa social. Viene, pues, establecida una obligación de asociarse, que parece fundamentarse en considerar al sujeto a insertar en igualdad de condiciones respecto a los otros sujetos.

[32] Como propuestas del contrato laboral de las personas a insertar, puede ser consultado el nuevo marco normativo de Empresas de Inserción Social que se está pre-

- En cuanto a las Sociedades Cooperativas que arropen EIS *finalistas,* y siguiendo con la argumentación del apartado 2.2.2, lo más oportuno es que, si bien al inicio el vínculo de la persona a insertar con la Cooperativa es que sea de tipo laboral, con la evolución positiva de la persona se hace deseable la constitución de un vínculo asociativo.[33] En tal caso, al equipararse legalmente a las Cooperativas de Inserción con las Cooperativas de Trabajo Asociado, el estatuto jurídico de los socios trabajadores de las primeras se verá asimilado al de las segundas. Ahora bien, en tanto se consigue el estatuto definitivo de socio, puede ser factible la utilización de una figura que está siendo incorporada a la reciente legislación cooperativa: el socio trabajador temporal.[34]

En todo caso, el estatuto del socio trabajador (temporal o fijo) tiene un carácter mixto, integrado por varios grupos normativos. En primer lugar, el grupo normativo societario, que se refiere específicamente a aquellos aspectos en que dichas personas juegan el papel predominante de socio (requisitos de capacidad, admisión, derechos y deberes...). En segundo lugar, correspondería el estudio al grupo de normas que, contenidas en la legislación cooperativa, importan principios de la legislación laboral: régimen de los anticipos laborales, bajas de los socios por expulsión... Y, por último, estaría el grupo normativo de naturaleza estrictamente laboral relativa a las condiciones en que se desarrolla la prestación de trabajo del socio-trabajador (v.g., seguridad e higiene en el trabajo, jornada máxima, descansos...).

---

parando por el Grupo de Trabajo «Empresas de Inserción. Marco normativo», constituido y coordinado por las Direcciones Generales de Fomento de la Economía Social y de Acción Social, del Menor y de la Familia de 1998. Cabe destacar como relevantes, entre otras, las siguientes circunstancias: que el trabajador haya sido calificado en situación de exclusión; la duración del contrato no podrá ser inferior a seis meses ni exceder de tres años; se prevé un período de prueba y el trabajador debe disponer del tiempo necesario para asistir a la formación teórica.

[33] No obstante, se han alzado voces de alarma en el sentido que al consolidarse la posición de los trabajadores en la empresa, peligra la idea fundamental que ilustra a este tipo de empresa: la inserción en primer término y el interés general en definitiva. *Vid.* LÓPEZ ARANGUREN, L. M. *Sobre las empresas creadas, opus. cit.*, p. 129.

[34] Se ha aludido a la precariedad laboral que puede conllevar la generalización de la figura del socio temporal, en detrimento a los socios permanentes. *Vid.*, en este sentido, PANIAGUA ZURERA, A. M. *La reforma de la sociedad cooperativa andaluza.* CIRIEC-España, n.º 29, agosto, 1998, p. 65; PRIETO JUÁREZ, J. A. *Tendencias de la legislación cooperativa española dentro del marco comunitario,* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 66, 1998, p. 256.

3.2.2. Los voluntarios

Los voluntarios son personas que, persiguiendo los objetivos de carácter social de la Cooperativa, realizan su actividad de modo espontáneo y gratuito. Son los que, sin duda, colaboran de una manera fundamental en encarnar los principios de solidaridad e interés general de la Cooperativa.[35] El interés que guía al socio voluntario es, pues, un «desinterés económico», que facilita la orientación de la Cooperativa hacia aspectos de responsabilidad social y por tanto, constituye el correctivo a la tendencia mutualística propia de los socios trabajadores: sacar el máximo partido del trabajo que realizan.[36]

Desde el punto de vista normativo, el artículo 77.3 de la Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, alude a la figura del voluntario. Indica que «su aportación consistirá en la prestación de su actividad, de carácter altruista y solidario, para coadyuvar a los fines de interés general que persiga el objeto social de la Cooperativa». El artículo no menciona la cualidad de socio del voluntario, remitiendo, con respecto a su régimen, a los Estatutos sociales y a la normativa específica sobre voluntariado social,[37] si bien establece que no estarán obligados a efectuar aportación de capital, ni tendrán derecho a obtener retorno cooperativo, no respondiendo personalmente de las deudas sociales. No obstante aquella omisión, parecería más oportuno conceder la categoría de socio al voluntario, el cual, sin tener derecho a una contraprestación económica, podría acceder a una aseguración obligatoria en caso de accidentes y enfermedades profesionales y a ser compensado por los gastos efectuados y justificados en la medida establecida por la ley.[38]

En cuanto al número, nada se dice en la ley autonómica, dejándolo quizá abierto al pacto social. No obstante, parece razonable establecer que, en caso de ostentar la cualidad de socio, su presencia, no

---

[35] Puede ser consultada, ACLER, C. *Volontari in cooperativa: significati e indicazioni cooperative.* Impresa Sociale, n.º 25, 1996, p. 36. La autora fundamenta la actuación del voluntario en motivaciones diversas: son personas que, simultáneamente a la satisfacción de objetivos generales, satisfacen inquietudes y necesidades personales: «Fare il volontariato è quindi un' esperienza forte, a volte faticosa, a volte addirittura rischiosa, ma sempre gratificante, nel senso cha da alla persona, pur nelle difficoltà, la sensazione di sentirsi appagato».

[36] El socio voluntario representa, junto a la superación del principio mutualístico clásico, uno de los vectores que caracterizan a la cooperación social.

[37] Concretamente, Ley 6/1996, de 15 de enero, sobre el voluntariado

[38] Esta era, siguiendo el modelo italiano de la Ley n.º 381/91, la regulación que se presentaba en el artículo 5 de la Proposición de Ley de 11 de septiembre de 1995 de Regulación de las Empresas de Economía Solidaria y Alternativa.

debe ser superior a la mitad del número total de socios.[39] Como exigencia formal, sería conveniente su inscripción como tal en la sección correspondiente del Libro de socios. Es importante tal inscripción, ya que la función a desarrollar por los socios voluntarios en sus diversas manifestaciones tiende a ser confundida con las realizadas por otras personas que, extrañas a la sociedad, pretenden una mera contribución, económica o de otro tipo, a la actividad cooperativizada.

3.2.3. Los socios colaboradores

La figura del socio colaborador viene contemplada con carácter general para todas las Cooperativas. En realidad, viene a sustituir en cierto modo a la figura del asociado prevista, entre otras, en la Ley 3/1987, General de Cooperativas (artículos 39, 40 y 41), aunque ampliando sus posibilidades de participación.[40]

Tanto la figura del asociado como el socio colaborador son entendidas, con carácter general, como medios para la capitalización de las Sociedades Cooperativas.[41] No obstante, esta afirmación puede ser matizada para el socio colaborador, en cuanto a la Cooperativa de Inserción Social se refiere.

La figura del socio colaborador viene normalmente contemplada en la normativa reciente de Sociedades Cooperativas.[42] Puede ser definida esta figura como: personas físicas o jurídicas que, sin poder desarrollar o participar en la actividad cooperativizada propia del obje-

---

[39] No es oportuno establecer un límite mínimo de socios voluntarios sino un límite máximo del 50% con respecto al total de socios. Este límite pretende que la Cooperativa esté al menos integrada por socios trabajadores desaventajados con el fin de poder acceder a los beneficios fiscales, subvenciones y otras ayudas especialmente previstas para sociedades de determinadas características.

[40] *Vid.* Exposición de Motivos del Proyecto de Ley General de Cooperativas aprobado por Consejo de Ministros el 10 de julio de 1998. Sobre la figura del socio colaborador en el Proyecto de Ley General de Cooperativas, *vid.* PASTOR SEMPERE, C. *Reflexiones en torno a las principales novedades del régimen económico de las sociedades cooperativas*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.° 66, 1998, p. 265 y 266.

[41] *Vid.*, con relación al asociado, SANZ JARQUE, J. J. *Cooperación, teoría general y régimen de las sociedades cooperativas. El nuevo derecho cooperativo*. Granada: Comares, 1994, p. 513 .

[42] Concretamente, en el Proyecto de Ley General de Cooperativas que actualmente se está tramitando; el artículo18.3 de la Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, el artículo 29 de la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia; el artículo17.2 del Proyecto de Ley 29/98, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, el Proyecto de Ley de Cooperativas Andaluzas de 1998.

to social de la Cooperativa, pueden contribuir a su consecución. La manera de contribuir más comúnmente es a través de una aportación económica que determina la Asamblea General, la cual fijará los criterios de ponderada participación de dichos socios en los derechos y obligaciones socio-económicas de la Cooperativa, en especial el régimen de su derecho de separación. Al socio colaborador no se le podrán exigir nuevas aportaciones al capital social, ni podrá desarrollar actividades cooperativizadas en el seno de dicha Sociedad (aunque en ocasiones se especifica que sí podrá desarrollar actividades accesorias). Se establecen límites en sus aportaciones al capital (el 45% del total) y en los votos correspondientes en los órganos colegiados (el 30%).

La figura del socio colaborador es de perfecta aplicación a la Cooperativa de Inserción Social, si bien en la normativa específica no se menciona como tal. No obstante, puede entenderse implícitamente contemplada, aunque restringida normalmente a personas jurídicas públicas o de agentes sociales colaboradores de prestaciones y servicios sociales, quienes, a través de sus representantes legales, intervienen en la Cooperativa.[43]

Haciendo un análisis de la figura del socio colaborador, adaptándolo a la idiosincrasia de la Cooperativa de Inserción Social, cabe expresar:

- Son normalmente personas jurídicas públicas (aunque también puedan ser privadas) que, además de aportar capital, prestan su apoyo técnico, profesional y social «colaborando en la buena marcha de la entidad».
- No es, por tanto, un espíritu rentista o meramente inversor el que impulsa a estas entidades a participar en la marcha de la Sociedad Cooperativa, aunque la incentivación de la utilización de medios financieros a través de la tutela de los intereses de los socios como aportadores de capital puede ser de perfecta aplicación al régimen de las Sociedades Cooperativas de Inserción Social, y no tiene por qué resultar incompatible con el fin de interés general que las ilustra. En realidad, alrededor de ese fin de interés general deberían aglutinarse todos los socios de una Cooperativa de Inserción Social (voluntarios, trabajadores, colaboradores...). Esta afirmación aboga por la existencia de un socio colaborador que se adapte a las características esenciales de

[43] *Vid.* artículo 74.4 de la Ley Foral de Navarra 12/1996, de 2 de julio; artículo 155 de Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura; artículo 125.3 de la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia.

la Cooperativa Social, significando la aportación de capital, en su caso, un instrumento en pro de la consecución de los fines de la Cooperativa, aunque sea obteniendo un rendimiento económico mucho menor que el que obtendría en el mercado.[44] De hecho, legalmente se establece la aportación del socio colaborador en términos generales, como cualquier colaboración en la consecución del objeto social cooperativo.

- Este tipo de socio colaborador persigue estar presente en la toma de decisiones y en la marcha de la empresa, en la que normalmente está involucrado desde sus inicios, a través de su participación en los órganos sociales, si bien su presencia en dichos órganos irá disminuyendo a medida que la Cooperativa vaya madurando y adquiriendo experiencia empresarial.

4. LA PROMOCIÓN EXTERNA DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE INSERCIÓN SOCIAL

4.1. Aspectos económicos

Ya quedó establecido que la promoción de Sociedades Cooperativas de Inserción ha de partir de la autopromoción, esto es, de la participación interna de los socios y otros colectivos directamente involucrados en el funcionamiento de las mismas. También parecen claras las múltiples carencias que muestran, por lo que su viabilidad productiva y social viene condicionada por la posibilidad de articular redes de apoyos externos donde participen otras EIS y múltiples agentes diferentes a ellas. Asimismo, el Cuadro 2 mostraba la mayor viabilidad de la participación externa respecto a la interna en las Sociedades Cooperativas de Inserción. De hecho, aunque concentrábamos el concepto de promoción-participación externa en la parte inferior de ese cuadro, queremos ahora llamar la atención sobre dos de los principios cooperativos mencionados que resultan especialmente relevantes al respecto. Por un lado, tenemos —actualizado— el tradicional principio de la Intercooperación: «Sexto Principio (Coopera-

[44] Los fines perseguidos por el socio colaborador, con su participación en la cooperativa social, podrían igualmente ser conseguidos por otros medios como, por ejemplo, contratando los servicios de la cooperativa social, constituyéndose como cliente de la misma o bien prestando cierto tipo de ayudas económicas. La elección de la fórmula de la participación como socio colaborador implica dar una redimensión al objeto social: no sólo en función del interés de la cooperativa, sino también del propio colaborador.

ción entre Cooperativas): Las Cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.»[45]

Una aproximación moderna al concepto intercooperativo resulta incompleta si no se incorpora al texto anterior el correspondiente a otro principio, totalmente novedoso desde 1995: «Cuarto Principio (Autonomía e Independencia): Las Cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.»[46]

Puede observarse con claridad cómo la Asamblea General de la ACI comprendió con claridad las ideas básicas expresadas más arriba y, en función de ellas, trató de actualizar los planteamientos del movimiento cooperativo, abriendo la intercooperación a agentes ajenos al mismo.[47] Deben distinguirse, además, dos ámbitos diferentes de colaboración que pueden establecer entre sí tanto las Sociedades Cooperativas como otras entidades públicas o privadas:[48] la intercooperación económica y la intercooperación política; aunque en muchos casos sea difícil trazar los límites entre una y otra, en este artículo sobre Cooperativas de Inserción prestamos especial atención a la primera de ellas.[49]

---

[45] ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, *opus. cit.*, p. 75.

[46] *Ibíd.*, p. 75.

[47] Al respecto, debe aclararse que en el texto se ha tomado una licencia con el término intercooperación que exigiría mayor justificación y tal vez promueva controversia. Efectivamente, un uso riguroso del mismo lo restringiría, por definición, a las relaciones entre Sociedades Cooperativas. No obstante, como puede verse, aquí se ha adoptado una aproximación laxa al concepto, que incorpora al mismo a otras organizaciones no cooperativas que se relacionan (que necesariamente han de relacionarse) con las Sociedades Cooperativas de Inserción. Ello se debe a que el presente artículo quiere enfatizar ese carácter abierto de las relaciones externas donde intervengan Sociedades Cooperativas de Inserción Social antes que analizar con profundidad los posibles usos de la terminología tradicional de la doctrina cooperativa.

[48] MORALES, A. C.: *Ineficiencia del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-INFES, 1996, p. 23-25.

[49] Al respecto de la segunda, la intercooperación política, es de destacar la reciente creación de la Federación Española de Empresas de Inserción Social (FEDEI), el 23 de julio de 1998, de la cual forman parte, a su vez, la Asociación Emaús en España, la Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria (AERESS), la Asociación Madrileña de Empresas de Inserción (AMEI), la Red ANAGOS y Cáritas Española.

Al generalizar el problema y acudir para ello a la teoría económica sobre acuerdos de cooperación, se detectan varios factores necesarios (no suficientes) para que se desarrollen los fenómenos de colaboración interorganizativa:[50]

- Necesidad de capacidades, recursos financieros o de otro tipo y reparto de riesgos.
- Deseo de cooperar, inducido por el previo conocimiento mutuo (conciencia de necesidades y compatibilidades).

Por todo lo dicho anteriormente, es evidente que en las Sociedades Cooperativas de Inserción se cumple el factor de necesidad para cooperar. Las carencias formativas, financieras... de todo tipo así lo avalan, dadas las especiales características de su personal y proceso productivo, lo cual se agrava en la mayoría de los casos por permanecer sumidas en nichos de escaso valor añadido, sectores maduros y operar a capacidades ineficientes.

También es cierto que a muchas entidades públicas y privadas externas a ellas les interesa esa cooperación, dado el contexto general de externalización de actividades y particular de adelgazamiento del estado. En cuanto al deseo de hacerlo, es más discutible según los casos, pues las dificultades al respecto son múltiples. Por un lado, es frecuente que el resto de entidades diferentes a las Sociedades Cooperativas de Inserción sean reacias a acordar cooperar con organizaciones a las que ven por encima del hombro[51] o, si cooperan con ellas, lo hagan desde una posición paternalista ciega a los beneficios mutuos potenciales. Por otro, el origen ideológico reivindicativo de muchos gestores de estas Sociedades Cooperativas les induce miradas suspicaces al acercamiento a entidades que podrían subvertir ese carácter reivindicativo uniformizándoles en exceso con aquéllas. En el extremo, no podemos obviar la enorme disgregación existente ya dentro del mismo sector: la integración entre las empresas de inserción social, bajo la forma societaria cooperativa o no, está aún en pañales, a lo cual no es ajeno que entre ellas mismas se ven con desconfianza mutua en cuanto detectan diferencias mínimas. En suma, las dificultades son inherentes a la composición interna de esas potenciales redes, esto es, las disfunciones

---

[50] ALTER, C., y HAGE, J. *Organizations Working Together*. California: SAGE, 1993, p. 38-40.

[51] Es volver a caer, una vez más, en el error histórico que frecuentemente ha acompañado a las Sociedades Cooperativas en general, las cuales no deberían verse más que como un modelo societario que incorpora determinadas especificidades basadas en la gestión democrática de sus socios.

que introduce la inclusión de modelos jerárquicos y/o burocráticos con características ajenas a la estructura básica participativa de los acuerdos (la heterogeneidad genera altos costes relacionados con la falta de confianza, activo intangible fundamental en los acuerdos).[52]

Para salvar esas dificultades, haciendo suficientes los dos factores necesarios anteriores (necesidad y deseo), es fundamental contemplar las alianzas estratégicas como procesos dotados de un ciclo de vida a lo largo del cual hay que ir salvando una serie de obstáculos:[53]

- Búsqueda de socios idóneos: Mediante acercamiento (geográfico, sectorial u organizativo), a lo cual puede ayudar el entorno institucional (público o privado).
- Oportunismo *(ex-ante* o *ex-post):* Sistemas de defensa y garantías (activos rehenes, porteros de información, generación de confianza...).
- Coordinación y negociación: Búsqueda de homogeneidad entre los socios e intervención de árbitros, esto es, terceros que puede aportar el entorno institucional.

Es cierto que la intervención pública, materializada en el diseño y aplicación flexible de instrumentos adaptados a cada situación particular, suele generar críticas relacionadas con la competencia desleal. La argumentación contraria, que incluye la observación del concepto *rentabilidad social* (personas que salen del ciclo de los servicios asistenciales), se desarrolla con algún detalle y enfoque normativo en el apartado siguiente.

4.2. Aspectos jurídicos

Efectivamente, una cuestión que merece ser resaltada con relación a las EIS va referida a las ayudas públicas que las mismas reciben en distintos conceptos:

- Reducción en la cuantía de la cuota empresarial que debe ser abonada por cada trabajador a la Seguridad Social.
- Posibilidad de recibir asistencia técnica una vez iniciado el proyecto empresarial.

---

[52] FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. *Alianzas estratégicas*. Oviedo: Instituto de Fomento Regional, 1993, p. 34-36.

[53] CHAVES, R. *La lógica de la cooperación entre agentes independientes*. CIRIEC-España, n.º 22, 1996, p. 213.

- Ayudas a la contratación de personas en inserción.
- Preferencia en el cobro de las facturas generadas como consecuencia de la aportación de bienes o la prestación de servicios bajo contrato con las Administraciones públicas (caso de los *Cheques-Servicio*[54] y otros instrumentos financieros innovadores promovidos públicamente en algunas localidades españolas, tras haber sido probados en otros países europeos).
- Realización de convenios de la Administración con entidades financieras con la finalidad de constituir fondos de garantías que garanticen parcialmente los préstamos contratados por las EIS.[55]

Todas estas ayudas financieras a las EIS han hecho surgir la suspicacia ante un posible conflicto concurrencial con las empresas no promocionadas, que pueden sentirse discriminadas.

En España, la Disposición Adicional Octava de la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones públicas, establece la posibilidad de incluir en los pliegos de cláusulas administrativas particulares la preferencia en la adjudicación de los contratos para las proposiciones presentadas por aquellas empresas (públicas o privadas) que, en el momento de acreditar su solvencia técnica, tengan en la plantilla un número de trabajadores minusválidos no inferior al 2 por 100, siempre que dichas proposiciones igualen en sus términos a las más ventajosas desde el punto de vista de los criterios objetivos que sirvan de base para la adjudicación.

Con relación a esta cuestión han de tenerse presente varios aspectos. En primer lugar, que en España existe un control público por parte del Tribunal de Defensa de la Competencia, quien podrá examinar las ayudas otorgadas a las empresas con cargo a los recursos públicos, con relación a sus efectos sobre las condiciones de competencia.[56] En segundo lugar, las ayudas públicas que beneficien a las EIS no deben causar tanto recelo entre las empresas clásicas, provocando

---

[54] Los Cheques-Servicio son títulos que representan servicios cuya contratación ofrece desgravaciones fiscales a personas físicas y jurídicas. Por ejemplo, un comentario sobre los casos belga y alemán puede consultarse en FARTO, J. *Instrumentos financieros: Cheque de Servicio y Ahorro de Proximidad*, comunicación en las I Jornadas Nuevos Yacimientos de Empleo en el Ámbito Local, Gijón, 11-12 de mayo, 1998.

[55] *Vid.* sobre toda esta cuestión: VIDAL, I. Asignatura pendiente: la financiación de las Empresas de Inserción Social. En VIDAL, I. (coord.). Inserción Social..., *opus. cit.*, p.173 y ss., donde se señalan distintas iniciativas financieras para este tipo de empresas bajo el fundamento de una solidaridad comunitaria y/o un tejido económico y social que ayude a las EIS al mantenimiento de un nivel aceptable de competitividad.

[56] *Vid.* art. 19 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

una acusación de competencia ilícita, si se tiene en cuenta que, a tenor de un análisis certero, favorecer la existencia de estas empresas en el mercado implica reducir la presencia estatal en el mismo, sin perjuicio de añadir como beneficio más general el desarrollo de la economía y la reducción del desempleo, sustituyendo la asistencia pasiva por la ayuda mutua activa. Y, en tercer lugar, conviene insistir en que no es oportuno aplicar rígidos criterios de competencia a las EIS por dos razones fundamentales: la primera es que la participación de personas desfavorecidas socialmente comporta mayores costes para aquéllas; la segunda, que la gran fuente de trabajos para las EIS procede de la Administración, quien debe valorar el carácter social que tienen las mismas, el cual ha de ser tenido en cuenta en el momento de la presentación a concursos públicos para la realización de determinados servicios, como ayuda a domicilio, limpieza y otros que, siendo intensivos en mano de obra, requieren poca inversión de capital. Aquella Disposición Adicional Octava de la Ley 13/1995 debería, pues, de ser ampliada para acoger en sus términos a empresas que contraten a todo tipo de discapacitados sociales.

Este es el aspecto que conviene sobre todo resaltar, ya que las ayudas provenientes de la Administración (entre las que se incluye el trato de favor en los concursos públicos) no tienen (no han de tener) como fundamento la actividad productiva comercial (la cual ha de ser viable en sí) sino la integración social. El problema práctico reside en el diseño de indicadores diferentes para ambos aspectos, consustanciales a las EIS, de modo que, en cada situación particular, se sepa si se está subvencionando una empresa que sería inviable aun con toda la plantilla normalizada (en cuyo caso sí se estaría incurriendo en competencia ilícita) o se está apoyando el proceso de reinserción de personas que, coyunturalmente, son menos productivas.

Para finalizar, cabe señalar un aspecto que puede crear algún conflicto y que se refiere al papel que la Administración juega en relación a estas empresas. Hemos indicado *supra*, que la Administración se involucra en la vida de la Cooperativa adquiriendo, a través de sus representantes, la cualidad de socio. El problema que se plantea es cómo mantener separados los distintos papeles por parte de la Administración: el de cliente y el de socio[57]. Es posible que este problema de separación de funciones vaya solucionándose correlativamente a la adquisición de madurez de la propia Cooperativa, la cual, al ad-

[57] El riesgo posible frente a un cliente-socio es que la cooperativa desaparece como empresa autónoma, especialmente si la misma a causa de «su juventud» no ha desarrollado aún conciencia de autonomía empresarial.

quirir experiencia, va liberando tensión con relación a la calidad del servicio. Consecuentemente, ello se traduce en mejora de su prestación, así como por parte del socio ente local o autonómico se va disminuyendo el control efectivo sobre la Cooperativa.

5. CONSIDERACIONES FINALES

A modo de síntesis de algunos aspectos relevantes contemplados en las páginas anteriores y con el fin de mantener vivo el debate sobre un tema que entendemos joven, sugestivo y abierto a controversia, proponemos los siguientes puntos de reflexión:

- Las EIS destacan de forma extraordinariamente innovadora en el contexto de los programas activos de empleo. Entre sus características se observa el doble carácter mercantil y social, no necesariamente contrapuestos, y, en cualquier caso, un gran potencial en ambos campos que avala que se promuevan.
- Hemos enfocado su promoción desde sus diferentes promotores y, al buscarlos, actualizando la idea clásica del pez y la caña, hemos comenzado por los más interesados: no debería contemplarse la ayuda de aquél que no se ayuda a sí mismo (promoción o participación interna). Una vez sentado ese principio, parece incontestable que la promoción haya de trascender de los límites de cada empresa de inserción social, buscando relaciones de cooperación externa: es lo que hemos denominado promoción o participación externa.
- Esa lógica de participación multinivel en que basamos la promoción de las EIS, y que ha de generar un clima tendente a la inserción social de personas desfavorecidas, parece sugerir para ellas la forma jurídica participativa por excelencia: la Sociedad Cooperativa. No obstante, la revisión de los principios cooperativos recomienda restringir el vínculo cooperativo a aquellas personas más proclives a cooperar: las normalizadas y, en el caso de las entidades finalistas, aquellas personas que, con el tiempo, hayan logrado alcanzar determinados niveles de integración dentro de las mismas.
- La normativa que actualmente existe en España sobre la Cooperativa de Inserción Social es escasa, dispersa y ambigua. Escasa, porque no otorga a la EIS la atención legal que se merece, reservando una escasa articulación en las leyes cooperativas a este fenómeno. Dispersa, porque la normativa se encuentra parcialmente tratada en distintos cuerpos legales, no existiendo hasta el presente una regulación de nivel nacional. Ambigua, por un

lado, porque se procede a la regulación de las Cooperativas de Inserción Social junto a las que gestionan servicios socio-sanitarios o educativos y, por otro, por la ausencia de una regulación uniforme de la materia.

- El legislador español parece proclive a considerar a la Sociedad Cooperativa como forma apta para vestir jurídicamente a la EIS, al entender que los principios que informan a la Cooperativa pueden ser reinterpretados a la luz de la naturaleza de la EIS. No obstante, desde distintos foros se reclama una regulación *ad hoc* de la EIS. De hecho, el nuevo marco normativo sobre las EIS que actualmente se está preparando pretende dar respuesta oportuna a estas demandas. En el mismo se recoge expresamente la forma cooperativa para la EIS. Ahora bien, una regulación exhaustiva de la EIS implicaría en cierto modo una desnaturalización de cualquier forma jurídica conocida con la finalidad de atender las características específicas de este tipo de empresas, incorporando en último término una nueva figura al abanico societario español.
- Queda por último dejar planteado el interrogante de cuál sería la armonización para el supuesto de que se superpusiera una regulación específica sobre EIS y la actual regulación en las leyes cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

ACLER, C. *Volontari in cooperativa: significati e indicazioni cooperative*. Impresa Sociale, n.º 25, 1996, p. 35-38

AGANZO, A. *Empresas de inserción*. Cáritas, n.º 374, junio (Suplemento n.º 229), 1997, p. 17-26.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. *La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre la Identidad Cooperativa: un informe*. Anuario de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto, 1995, p. 71-97.

ALTER, C., y HAGE, J. *Organizations Working Together*. California: SAGE, 1993.

ANHEIER, H. K. *Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo*. CIRIEC-España, n.º 21, 1995, p. 23-33.

BORZAGA, C. *Paro de larga duración e iniciativas de inserción por la economía*. En VIDAL, I. (coord.), Inserción Social por el Trabajo. Una visión Internacional. Barcelona: CIES (Centro de Iniciativas de la Economía Social), 1996, p. 39-56.

CHAVES, R. *La lógica de la cooperación entre agentes independientes*. CIRIEC-España, n.º 22, 1996, p. 213.

CONSEJO DE EUROPA. *Del Empleo protegido al empleo ordinario*. Serie Internacional: Personas con Discapacidad, núm. 1. Madrid: IMSERSO,

1997. Título Original: «The Transition from Sheltered to Ordinary Employment». Strasbourg Cedex: EUROPEAN COUNCIL, 1997.

COQUE MARTÍNEZ, J., y PÉREZ FERNÁNDEZ, E. *La investigación acción participativa en la nueva economía social. Análisis de una experiencia de promoción de empresas de inserción social en Asturias*. Comunicación en el Simposium Internacional sobre Investigación Acción Participativa aplicada a Empresas Cooperativas, Vigo, 10-12 de diciembre, 1998.

FARTO, J. *Instrumentos financieros: Cheque de Servicio y Ahorro de Proximidad,* Comunicación en las I Jornadas Nuevos Yacimientos de Empleo en el Ámbito Local, Gijón, 11-12 de mayo, 1998.

FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. *Alianzas estratégicas*. Oviedo: Instituto de Fomento Regional, 1993.

GARCÍA ALONSO, V. *Los Centros Especiales de Empleo como puente hacia el microemprendimiento de las personas con discapacidad*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 65, 1998, p. 73-114.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que implican su actividad*, Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 65, 1998, p. 17-50.

— *Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 61, 1995, p. 51-87.

— *El problema de la doble condición de los socios- trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 56, 1988, p. 83-121.

LAPARRA M.; AGUILAR M., y GAVIRIA M. *Inserción por la actividad económica, un nuevo horizonte para los servicios sociales*. En: ALEMÁN BRACHO, M. C., y GARCÉS FERRER, J. (coords.), *Administración Social: Servicios de bienestar social*. Madrid: Siglo XXI, 1996, p. 633-680.

LÓPEZ ARANGUREN, L. M. Sobre las empresas creadas por la iniciativa social para la inserción laboral de perceptores del IMI. *Los Proyectos IMI*, volumen 7, 1994, p. 114-134.

MORALES, A. C. *Ineficiencia del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-INFES, 1996.

PANIAGUA ZURERA, A. M. *La reforma de la sociedad cooperativa andaluza*. CIRIEC-España, n.º 29, agosto, 1998, p. 49-77.

PASTOR SEMPERE, C. *Reflexiones en torno a las principales novedades del régimen económico de las sociedades cooperativas*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 66, 1998, p. 259-275.

PRIETO JUÁREZ, J. A. *Tendencias de la legislación cooperativa española dentro del marco comunitario*, Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 66, 1998, p. 249-258.

SANZ JARQUE, J. J. *Cooperación, teoría general y régimen de las sociedades cooperativas. El nuevo derecho cooperativo*. Granada: Comares, 1994.

SIMÓN, H. A. *Altruism and Economics*. American Economic Review, vol. 83, n.º 2, 1993, p. 156-161.

TRAPEROS DE EMAÚS. *Minusvalía Social y Empresa Social Marginal.* Madrid: Ed. Popular, 1989.

VIDAL, I. *Asignatura pendiente: la financiación de las Empresas de Inserción Social.* En *Inserción Social por el Trabajo. Una visión Internacional.* Barcelona: CIES (Centro de Iniciativas de la Economía Social), 1996, p.173-177.

VILANOVA RAMOS, J. M. *Aproximación metodológica a la empresa de inserción social como modelo de organización económica.* Proyecto Fin de Carrera en el Área de Organización de Empresas, Universidad de Oviedo, mimeo, 1996.

APÉNDICE LEGISLATIVO

Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura.

Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio, del Gobierno valenciano, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

Ley Foral de Navarra de Cooperativas, 12/1996, de 2 de julio.

Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia.

Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.

Proposición de Ley de 11 de septiembre de 1995 de Regulación de las Empresas de Economía Solidaria y Alternativa.

Proyecto de Ley de Cooperativas aprobado por el Consejo de Ministros el 10 de julio de 1998.

Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas remitido al Parlamento andaluz en marzo de 1998.

Proyecto de Ley 29/98, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid

Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Ley italiana de 8 de noviembre de 1991, n. 381, delle Cooperative Sociali.

Ley 6/1996, de 15 de enero, sobre el Voluntariado.

NUEVOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA ECONÓMICA EN UN ENTORNO GLOBAL: LA PROMOCIÓN DEL COOPERATIVISMO COMO MEDIO PARA LA CREACIÓN DE EMPLEO*

por

INMACULADA CARRASCO MONTEAGUDO** e ISABEL PARDO GARCÍA***

RESUMEN

El desempleo se ha establecido en la sociedad actual como un fenómeno de naturaleza estructural que demanda soluciones novedosas en las que los aspectos cualitativos del desarrollo son determinantes. La capacidad de innovación, la cooperación entre los agentes económicos y sociales o la formación de la mano de obra se convierten así en condiciones necesarias del desarrollo económico y social y por tanto del empleo.

La cooperación constituye una forma de organización empresarial que induce positivamente tales elementos, al promocionar valores como la solidaridad, la participación o la democracia. Se puede colegir, por tanto, que el fomento de las sociedades cooperativas es una adecuada medida para la creación de empleo.

RÉSUMÉ

Le chômage s'est établi dans la société actuelle comme un phénomène de nature structurale qui demande des solutions nouvelles dans lesquelles

---

* El presente artículo está basado en la comunicación presentada a las II Jornadas de Política Económica, Valladolid, 30 y 31 de octubre de 1997.

** Profesora de la Facultad de Ciencias Sociales de Cuenca y miembro de la Escuela de Estudios Cooperativos.

*** Profesora de la Facultad de Ciencias Económica y Empresariales de Albacete.

les aspects qualitatifs du dévéloppement sont déterminants. La capacité d'innovation, la coopération parmi les agents économiques et socials ou la formation de la main d'oeuvre se sont dévenus ainsi comme des conditions nécesaires du développement et par conséquent de l'emploi.

La coopération constitue une façon d'organisation entrepreneurial qui amene positivement des telles élements, vu qu'elle promeuve des valeurs comme la solidarité, la participation ou la démocracie. On peut déduir ainsi que l'encouragement des coopératives est un instrument adéquat de création de l'emploi.

1. INTRODUCCIÓN

A raíz de la crisis de los años setenta el desempleo se convirtió en un fenómeno generalizado en todas las regiones, tanto en las más dinámicas e innovadoras como en las que tradicionalmente se habían caracterizado por su atraso. Desde entonces se han buscado las causas del fenómeno, así como los mecanismos más acordes para su solución.

La diferente capacidad de generación de empleo entre las regiones más y menos desarrolladas estriba básicamente en su capacidad para innovar, en su dinamismo empresarial y en la cualificación de su capital humano. Por ello, las nuevas estrategias de política económica a favor del empleo se centran en la promoción de los aspectos cualitativos del desarrollo, lo que supone una mayor participación de las instituciones territoriales y de los agentes económicos y sociales, con el fin de maximizar el aprovechamiento de los recursos propios.

En este artículo analizamos, en primer lugar, las razones por las que han cobrado peso tales estrategias, para centrarnos posteriormente en el protagonismo que en concreto tienen las sociedades cooperativas en la promoción del empleo. La hipótesis que defendemos es que éstas son un elemento importante en la promoción del desarrollo local y el empleo, y por tanto el fomento de las mismas puede ser considerado como un instrumento adecuado para tales fines, no sólo por su importancia reconocida en la generación de empleo sino también por el valor añadido que aporta la práctica cooperativa a elementos importantes del desarrollo local, como el aprendizaje, la creatividad y la implicación de los individuos, que son factores esenciales para superar las deficiencias señaladas en innovación, clima empresarial y capital humano de las regiones menos desarrolladas. A pesar de ello, estas prácticas encuentran determinadas limitaciones que tienen que supe-

rarse con la combinación de distintas políticas desde el sector público.

2. LA PROMOCIÓN DEL EMPLEO EN UN ENTORNO GLOBALIZADO: LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO LOCAL

Durante las últimas décadas se observa un cambio de orientación en las políticas en favor del empleo, que viene condicionado por la crisis que se inicia en los años setenta. Ésta, que supone el agotamiento del modelo de desarrollo imperante tras la II Guerra Mundial, tiene una desigual manifestación espacial e implica una generalización del problema del desempleo.

En las décadas precedentes, la política para promover el empleo y el desarrollo de las zonas menos favorecidas se apoyaba en concesión de incentivos, la creación de grandes empresas públicas y la dotación de infraestructuras, medidas que tienen un carácter general, sin tomar en consideración la diversidad espacial. Tales instrumentos se centraban en garantizar la accesibilidad de los espacios, no considerando la capacidad de las poblaciones residentes en los mismos para responder a los impulsos externos.

En el nuevo contexto social, político y económico que surge con la crisis del Estado del Bienestar y de los sistemas de organización fordistas se reabre el debate acerca de la planificación funcional[1] llevada a cabo. Estas prácticas funcionales han erosionado la capacidad de desarrollo endógeno de muchos espacios, haciéndolos dependientes de impulsos externos y socavando su creatividad (STHÖR, 1987, 19). Por ello, la eficacia de la política regional tradicional es puesta en entredicho, siendo necesaria la búsqueda de nuevos mecanismos para generar empleo. Las nuevas estrategias se diseñan desde abajo (desarrollo local) y descansan en la utilización de los recursos propios (desarrollo endógeno).

A escala local, la falta de empleo o la precariedad en el mismo se perciben como problemas a la vez sociales, económicos y educativos, que no se pueden resolver con una política sectorial aislada ni sin la participación y compromiso de los individuos afectados (OCDE, 1984, 23). El desarrollo local-endógeno aúna dos aspectos: por un lado, incluye todos los factores que pueden contribuir al desarrollo desde la propia región, tales como los que ofrece el entorno, las infraestructuras de transporte y de comunicaciones, las estructuras ur-

[1] El término «funcional» se utiliza en el sentido de FRIEDMANN y WEABER (1981).

banas, así como el capital físico y el capital humano, entendiendo por este último el nivel de instrucción, de cualificación, la aptitud para dirigir una empresa y el ingenio de los habitantes de la región de que se trate (WADLEY, 1988, 99); por otro lado, es un proceso en el que se establecen iniciativas, se promueven actividades económicas y sociales y se conecta con el sector privado en proyectos conjuntos, con el objeto de contribuir a crear nuevos empleos y regenerar las estructuras económicas de los distintos espacios.

El éxito de estas estrategias de desarrollo local se relaciona con la existencia de determinados factores que posibilitan su puesta en práctica,[2] de entre los cuales destaca la existencia de una actividad empresarial diversificada, que facilita una apertura cultural suficiente y el conocimiento del entorno competitivo global. Esto se vincula positivamente con la existencia de un tejido social de gran cohesión, centrado en valores comunitarios que favorecen el contacto y la cooperación entre los distintos agentes.

Los factores que cumplen la función de motores del desarrollo pueden existir de manera espontánea en determinados territorios, siendo necesaria la puesta en marcha de distintos instrumentos para fomentarlos allí donde no los haya. Las intervenciones comunitarias y nacionales constituyen una relevante ayuda, si bien la función de motor debe ser desempeñada de un modo organizado, duradero y relevante por los actores de los territorios interesados. Las autoridades públicas, interlocutores sociales y del resto de fuerzas que trabajan a escala local en la búsqueda del desarrollo, encuentran en la cooperación uno de los recursos esenciales para el arranque de las iniciativas de desarrollo (Comité Económico y Social, 1995, 15).

3. COOPERATIVAS: ACTORES ESENCIALES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

El problema que se plantea a la hora de articular iniciativas de desarrollo, generadoras de empleo, es determinar qué elementos son los más apropiados para generar un clima favorable al desarrollo. Las sociedades cooperativas son actores con ventajas respecto a otros en la medida que cumplen dos objetivos a la vez. Participan de un modo importante en la generación de empleo y suponen una forma de organización empresarial diferente al resto de empresas (pú-

[2] *Vid.* DICTAMEN sobre *El desarrollo local en la política regional comunitaria* (Comité Económico y Social —CES— de las Comunidades Europeas, 1995, 9 y 10).

blicas o capitalistas), estrechamente relacionada con objetivos instrumentales de las políticas de desarrollo: cooperación, participación, implicación de la población y generación de un adecuado clima empresarial.[3]

3.1. Sociedades cooperativas y generación de empleo

En los últimos años diversos trabajos han estudiado la importancia de las sociedades cooperativas en la generación de empleo,[4] demostrando que mientras que en los períodos de crisis se destruían puestos de trabajo en la empresa tradicional, las sociedades cooperativas han sido capaces de crearlo, toda vez que en los períodos de reactivación económica han sabido mantener dicho potencial (BAREA y MONZÓN, 1992a, 1992b, 1994, 1995).

A este potencial de generación de empleo contribuyen fenómenos generales: la crisis de la empresa taylorista y fordista frente a la mayor flexibilidad y polivalencia de las empresas pequeñas; el paso a una sociedad postindustrial, en la que más allá de la importancia de la industria se entiende que el desarrollo de los espacios es el resultado de la integración de sus distintos sectores, y, por último, las consecuencias de la globalización y el consiguiente aumento de la competitividad, que obliga a las grandes empresas a descentralizar y deslocalizar la producción (Comité Económico y Social, 1995, 2 y 3).

Las sociedades cooperativas, que en su mayoría son pequeñas y medianas empresas, tienen una mayor capacidad de generación de empleo, resultado tanto de este contexto general como de sus características particulares. Las empresas cooperativas en los últimos años han sido capaces de alterar sus planteamientos coyunturales y defensivos adoptando estrategias de carácter estructural y ofensivo. Asimismo, las sociedades cooperativas son un instrumento de recupera-

---

[3] En este sentido, *vid.*: PAPOUTIS, C. Prólogo en Fundación ONCE. En: *La economía social y los nuevos yacimientos de empleo.* Madrid: Escuela Libre Elección y Nueva Europa, 1998, p. 8 y ss.

[4] También desde la propia Unión Europea se ha reconocido la importancia de las cooperativas en la generación de empleo y el desarrollo. En este sentido, *vid.*:

PARLAMENTO EUROPEO (1987): Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional.

PARLAMENTO EUROPEO (1987): Segundo Dictamen elaborado en nombre de la Comisión de Política Regional y de Ordenación del Territorio sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional (Informe Avgerinos).

PARLAMENTO EUROPEO (1994): Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional.

ción y dinamización ante las consecuencias que se derivan de la aplicación de políticas pasivas de flexibilización del mercado de trabajo, al sumar a las oportunidades de empleo la capacidad de promover un nuevo tejido empresarial. A su vez, estos modelos empresariales permiten el mantenimiento del empleo y el aumento del nivel de ocupación, al elegir modos de producción más intensivos en mano de obra (GRACIA ARELLANO, 1996, 128 y 129).

3.2. El valor añadido de las sociedades cooperativas

Aparte del dinamismo que las sociedades cooperativas han demostrado en la generación de empleo tanto en las épocas de crisis como en las de auge, aportan valores sociales, que están al margen de los criterios estrictos de eficiencia económica. Así, el valor añadido de las sociedades cooperativas sólo se aprecia si se aplican criterios diferentes al de eficiencia económica al valorar las repercusiones sociales de las distintas formas de organización empresarial.

Si bien la eficiencia económica es un objetivo deseable en el funcionamiento de cualquier empresa, no debe ser el único a tener en cuenta si lo que se pretende es analizar la trascendencia de la creación de empresas en la resolución de problemas como el medioambiental, la integración social o la garantía de inserción de espacios reducidos en el actual contexto internacional en condiciones de competitividad.

En este sentido, el profesor Tomás CARPI (1997, 93-97), postula cuatro nuevos criterios distintos al de eficiencia económica: aprendizaje, implicación, flexibilidad y creatividad.

El hombre está estrechamente relacionado con el medio en el que vive y desarrolla su actividad productiva, lo cual no siempre implica un buen conocimiento o información de todos los elementos que conforman la realidad en la que se desenvuelve. A la vez, la percepción de la misma está condicionada por el marco institucional y económico predominante. En este sentido, los procesos educativos le permiten obtener un mejor conocimiento de la realidad, así como elementos de juicio que agudizan su sentido crítico, aumentando su capacidad de análisis, y de toma de decisiones en libertad.

Respecto al criterio de implicación cabe decir que la concienciación y la actuación responsable de los individuos es fundamental en la solución de los problemas actuales. El nuevo entorno globalizado exige pensar globalmente, pero actuar localmente. Por tanto, las diferentes formas de organización social tienen que ser juzgadas por su capacidad para implicar y responsabilizar a la población en su solución.

La flexibilidad de los objetivos, instrumentos y marcos de actuación son convenientes en un entorno global que cambia rápidamente, redefiniendo los problemas. Por ello, las formas de organización tienen que evaluarse según su capacidad para fomentar dicha cualidad en las formaciones sociales. Por último, la creatividad resulta, como es lógico, esencial a la hora de comprender y buscar soluciones a los mencionados problemas actuales.

La aceptación de estos criterios no supone desdeñar el de eficiencia económica, sino comprender que las fórmulas organizativas que dan solución a los complejos problemas actuales deben superar el ámbito asignativo para valorar las consecuencias que sus actuaciones pueden tener en las esferas anteriormente referidas (medio ambiente, integración social e incorporación de espacios reducidos en una economía globalizada).

El análisis de las tres formas de organización empresarial posibles (empresas públicas, sociedades capitalistas y sociedades cooperativas) desvela que estas últimas son instrumentos más eficaces[5] que los modos alternativos, pues se guían por principios (Principios Cooperativos)[6] que impulsan estos valores.

Entre tales principios destaca el de formación y educación de los socios y demás personas relacionadas con la empresa, que, relacionado con la cualificación profesional, contempla también las esferas sociales y humanas y dota al socio, y por tanto a la sociedad en la cual se inserta la cooperativa, de una mejor capacidad para analizar y reaccionar ante los problemas que implica una sociedad globalizada.

El Principio Cooperativo de autonomía, gestión y control democráticos que se refleja en la igualdad de derechos políticos y económicos de los socios favorece en la práctica la implicación de los mismos en los destinos de la sociedad cooperativa, creando el hábito de la participación. Ello se traduce en que, en principio, en las sociedades con una amplia presencia de este tipo de empresas sea más fácil la implicación de los ciudadanos en la solución de los problemas de la sociedad a la que pertenecen.

A su vez, la sociedad cooperativa no sólo contribuye a la formación de los socios sino que desarrolla y afianza la capacidad de aprendizaje, creatividad e implicación de la población. En la medida en que los socios y la población relacionada con la sociedad cooperativa mejoran su formación, obtienen capacidad de analizar y comprender

---

[5] *Vid.* TOMÁS CARPI, J. A. (1997).

[6] Para más información acerca de los Principios Cooperativos, *vid.*, entre otros, MONZÓN, J. L., y ZEVI, A. (1994).

el entorno en el que tienen que tomar las decisiones. La falta de formación, al dificultar el conocimiento de los problemas del mismo, impide su correcta percepción, y en consecuencia imposibilita la toma de decisiones adecuadas. Comprender los problemas favorece la reflexión a propósito de los mismos, logrando que los individuos se impliquen en la solución de los que directamente les afectan, planteando medidas creativas. Además, la práctica confirma que las regiones más desarrolladas son las que cuentan con tasas de formación más elevadas.

De este modo las sociedades cooperativas entroncan con el sentido de las políticas de desarrollo, y en concreto de desarrollo local. La realización de medidas en favor del empleo desde abajo utilizando los recursos endógenos contribuye a la implicación de la población en sus propios procesos de desarrollo, lo cual, como se ha indicado, es alentado por las prácticas cooperativas. Con ello se superan las restricciones de las medidas en favor del desarrollo de las etapas anteriores, que al realizarse al margen de las sociedades implicadas minaban su capacidad creativa y de respuesta.

4. EL FOMENTO DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS COMO POLÍTICA DE CREACIÓN DE EMPLEO: SUS RESTRICCIONES

Según lo expuesto, entendemos que en el contexto actual la política económica debe utilizar instrumentos distintos a los que han sido los tradicionales para lograr objetivos como la mejora de la distribución de la riqueza entre los distintos espacios, el aumento del bienestar colectivo, la mejora de la distribución de la población a lo largo del territorio o la mejora del equilibrio del hombre con la Naturaleza, todo ello garantizando el empleo.

Nuestro argumento fundamental gira en torno a la idea de que los instrumentos más adecuados para contribuir al logro de dichos objetivos son los que, partiendo de lo local, utilizan los recursos propios. En este sentido, la promoción del cooperativismo no sólo contribuye a la generación de empleo, sino que, además, estimula valores que garantizan la independencia de los procesos de desarrollo respecto a impulsos externos y, consiguientemente, aseguran su éxito. Puede, por tanto, defenderse el fomento de las sociedades cooperativas como política de creación de empleo.

No obstante, hay que dejar claro que hablar de fomento del cooperativismo no supone considerar que las sociedades cooperativas pueden ser un instrumento de política económica, pues esto implica-

ría que la Administración tiene capacidad para controlarlo. En este caso, y dado que las sociedades cooperativas son empresas independientes, la acción pública no puede incidir directamente en ellas, sino sólo en la creación de condiciones que favorezcan su nacimiento y consolidación.

La puesta en práctica de este tipo de mecanismos, como el de cualquier otra política, va a tener ciertas restricciones, o lo que es lo mismo, su éxito pasa por el cumplimiento de determinadas condiciones:

1. Cambio en los valores sociales

El buen desarrollo de la práctica cooperativa requiere un sustrato social cohesionado y se beneficia de la existencia de un profundo sentido comunitario, de una identidad colectiva, de un sentido de pertenencia al mismo espacio. Frente a estos valores, los que imperan en las sociedades postindustriales están guiados por la competitividad y la búsqueda del bienestar individual. Se impone, por tanto, el fomento de un cambio en los valores y de las actitudes de la sociedad, animando así un proceso de innovación social que abarque no sólo a los individuos, sino también a las instituciones y a las distintas esferas de la sociedad civil.

El cambio de los valores debe ir dirigido hacia la consolidación del ideario cooperativo, que, basado en los Principios Cooperativos, busca el logro de fines como el crecimiento económico y social, la justicia o la igualdad y se apoya en la sociedad cooperativa. Por su parte, las actitudes de la sociedad han de reorientarse hacia el afianzamiento de una verdadera práctica cooperativa. Ésta suele fallar en dos aspectos: el uso deficiente e irresponsable que los socios hacen de los servicios que la sociedad cooperativa les ofrece y la poca importancia que se otorga a la promoción de los principios cooperativos.

2. Adecuadas relaciones entre las cooperativas y el Estado[7]

Normalmente, cuando las sociedades cooperativas son planificadas, bien desde el Estado, bien desde agencias de desarrollo o cualquier otro organismo ajeno a la base social, se da lugar a experiencias

[7] Para más información, *vid.* CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1997): *La financiación agraria a través de las cajas rurales. Un estudio de oferta y demanda para el caso de la provincia de Albacete.* Tesis doctoral. Universidad de Castilla-La Mancha.

cooperativas que, aunque puedan alcanzar cierta eficiencia económica y en la creación de empleo, no pueden lograr las cotas económicas y sociales de las que surgen de la iniciativa propia de los ciudadanos. La existencia de una sociedad civil bien organizada, capaz de responder de forma autónoma a sus dificultades es, por consiguiente, la condición necesaria para que se dé dicha forma organizativa con garantías de éxito. En consecuencia, el Estado debe reconocer las sociedades cooperativas como organizaciones autónomas e independientes de respuesta social, intentando fomentarlas, y creando las condiciones necesarias para su nacimiento y desarrollo, pero sin intentar su control.

Cuando las sociedades cooperativas surgen desde la base social, se crean unas adecuadas relaciones entre éstas y el Estado, los socios son capaces de desarrollar una coherente práctica cooperativa, y la ideología cooperativa se afianza en dicha base social, surgen los movimientos cooperativos. La ausencia de tales condiciones, a lo sumo, genera sistemas de producción organizados jurídicamente bajo la forma cooperativa, es decir, simples sectores cooperativos.[8]

3. Cambios institucionales: descentralización y democratización

En términos generales, la centralización administrativa dificulta la participación de los grupos locales en la toma de decisiones y en el acceso a la información. Estas prácticas les impiden el reconocimiento de los problemas que les afectan y los cauces por los que pueden reclamar ayuda para solucionarlos. Tal situación socava poco a poco la capacidad de respuesta ciudadana y su creatividad.

Por tanto, la descentralización beneficia la acción comunitaria local y la implicación del ciudadano en el medio, ya que favorece formas participativas de planificación y de gestión, lo cual es condición necesaria para que surjan auténticos movimientos cooperativos. Pero esta condición no es fácil de conseguir por las dificultades que los políticos pondrán a la hora de ceder cuotas de poder, así como por los impedimentos de ciertos grupos sociales a que se rompan las relaciones sociales de poder no equitativas (Foundation Européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail, 1993, 8). De hecho, en términos políticos, es más fácil para los gobernantes tratar simplemente con problemas de infraestructura y capital que involucrarse

[8] En este sentido, *vid.* DEVELTERE (1994).

en políticas dirigidas a alterar las conductas y percepciones de la población, especialmente teniendo en cuenta que tales medidas tienen resultados escasamente rentabilizables políticamente en el corto plazo (COFFEY y POLÈSE, 1985, 85).

5. CONCLUSIONES

En el análisis precedente se ha defendido la hipótesis de que en un entorno competitivo y globalizado el fomento de las sociedades cooperativas se constituye en un instrumento adecuado para la creación de empleo, ya que éstas no sólo contribuyen a tal fin sino que forman parte de un modelo de desarrollo basado en la autoayuda, la movilización de las fuerzas locales y la optimización del potencial endógeno de crecimiento.

No obstante, con el fin de que las medidas adoptadas para la promoción de las sociedades cooperativas no fracasen, son necesarias ciertas condiciones sociales y políticas: cambios en los valores sociales, adecuadas relaciones entre el Estado y las cooperativas y cambios institucionales tendentes a la descentralización y democratización de los procesos. Dado que tales condiciones no existen en todas las sociedades, las políticas económicas deben orientarse a su nacimiento y consolidación.

Teniendo en cuenta que tales prácticas han de desarrollarse en un entorno globalizado, estas actuaciones de política económica no tienen que vincularse únicamente a remover los impedimentos que dificultan la creación de las sociedades cooperativas, sino que deben combinarse con otras que, si bien no están estrechamente relacionadas con la promoción de las mismas, sí que su ausencia puede dificultar tanto su desarrollo como su funcionamiento en condiciones de competitividad. Son acciones de carácter global, como infraestructuras de transporte y comunicaciones, servicios a las empresas, acceso a la innovación y mejora de la cualificación del capital humano.

6. BIBLIOGRAFÍA

BAREA, J., y MONZÓN, J. L.: *Libro Blanco de la Economía Social en España.* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992 (a).

— La economía social en España. En: AA. VV. *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública.* Valencia: CIRIEC, 1992 (b), pp. 131-156.

— Las cifras clave de la Economía Social en España. *Revista de debate sobre la economía pública, social y cooperativa,* núm. 16, 1994, pp. 9-48.

— *Las cuentas satélite de la economía social en España. Primera aproximación*. Valencia: CIRIEC, 1995.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1997): *La financiación agraria a través de las cajas rurales. Un estudio de oferta y demanda para el caso de la provincia de Albacete.* Tesis doctoral. Universidad de Castilla-La Mancha.

COFFEY, W. J., y POLÈSE, M.: «Local Development: Conceptual Basis and Policy Implications», *Regional Studies*, núm. 19, 1985, pp. 85-93.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Dictamen sobre *El desarrollo local en el marco de la política regional comunitaria,* Bruselas: Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas, 1995.

DEVELTERE, P.: *Co-operation and Development*. Leuven: Acco, 1994.

FAVREAU, L.: Desarrollo económico, comunitario y economía social: el ejemplo canadiense. *Revista de debate sobre la economía pública, social y cooperativa,* núm. 25, 1997, pp. 43-62.

FONDATION EUROPÉENE POUR L'AMÉLORATION DES CONDITIONS DE VIE ET DE TRAVAIL: *Renfoncer l'action communautaire locale. Rapport d'une conférence.* Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés Européennes, 1993.

FRIEDMANN, J., y WEAVER, C.: *Territorio y Función*. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local, 1981.

FUNDACIÓN ONCE: *La economía social y los nuevos yacimientos de empleo*. Madrid: Escuela Libre Editorial, 1988.

GRACIA AREALLANO, A.: Las cooperativas, una realidad del Tercer Sector, *Documentación Social,* núm. 103, 1996, pp. 123-138.

LAVILLE, J. L.: Cohesión social y empleo: las nuevas relaciones entre la economía social y el Estado de bienestar, *Revista de debate sobre la economía pública, social y cooperativa,* núm. 25, 1997, pp. 29-42.

MELLA, J. M. (coord.): *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI.* Madrid: Akal Textos, 1998.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL: *Iniciativas Locales para la creación de empleo. Programa ILE*. Madrid: Colección Informes OCDE, 1984.

MONZÓN, J. L.: Raíces y perspectivas de la economía social, *Documentación Social,* núm 106, 1996, pp. 105-122.

MONZÓN, J. L., y ZEVI, A. (dirs.): *Cooperativas, mercado, principios cooperativos*. Valencia: CIRIEC-INFES, 1994.

PARLAMENTO EUROPEO: Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. *D.O.C.E.* núm. C, 246, 1987, pp. 94-96.

— Segundo Dictamen elaborado en nombre de la Comisión de Política Regional y de Ordenación del Territorio sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional (Informe Avgerinos). *Documentos de Sesión*. Documento A 2-12/87, 1987.

— Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. *D.O.C.E.* núm. C, 61, 1994, pp. 231-233.

STHÖR, W.B.: El desarrollo económico regional y la crisis económica mundial. *Revista de Estudios Territoriales*, núm. 25, 1987, pp. 15-24.

TOMÁS CARPI, J. A.: La economía social en un mundo en transformación, *Revista de debate sobre la economía pública, social y cooperativa,* núm. 25, 1997, pp. 83-116.

WADLEY, D.: Estrategias de Desarrollo Regional, *Papeles de Economía Española,* núm. 35, 1988, pp. 96-114.

EFICIENCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS

por

ANTONIO CALVO BERNARDINO* y JOSÉ IGNACIO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ**

RESUMEN

La legislación vigente define a las cooperativas de crédito como aquellas sociedades cuyo objeto social es la satisfacción de las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades consideradas típicamente bancarias, lo que determina su consideración como entidad de crédito depósito. Pero junto a esta vertiente financiera se encuentra su faceta social desarrollada a través de un determinado porcentaje de sus beneficios anuales que se destinan a capitalizar el Fondo de Educación y Promoción, cuyo objetivo es promover el desarrollo económico y social del entorno geográfico en que desarrollan sus operaciones. La finalidad básica de este artículo es analizar la eficacia y la productividad de las cooperativas de crédito existentes en nuestro país a través de la utilización de una serie de índices vinculados a diferentes facetas de su actividad, como la concesión de créditos y la captación de depósitos, el porcentaje de población y extensión cubierto, el grado de captación de ahorro regional, etc.

ABSTRACT

The effective legislation defines to the credit cooperatives like those societies whose social object is the satisfaction of the financial necessities of its

* Catedrático de Política Económica. Universidad de Castilla-La Mancha.

** Doctor en Economía. Profesor de Política Económica de la Universidad de Castilla-La Mancha. Miembro permanente de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense.

partners and of third by means of the exercise of the typically bank considered activities, what determines its consideration like credit entity and deposit. But next to this financial slope she/he is their social facet developed thorough a certain percentage of their annual benefits that you/they are dedicated to capitalize the Fund of Education and Promotion whose objective is to promote the economic and social development of the geographical environment in that you/they develop its operations. The basic purpose of this article is to analyze the effectiveness and the productivity of the existent credit cooperatives in our country through the use of a series of indexes linked to different facets of its activity, as the concession of credits and the reception of deposits, population's percentage and covered extension, the degree of reception of regional saving, etc.

1. INTRODUCCIÓN

Las nuevas exigencias fijadas por la situación actual de las economías y de los sistemas financieros obligan a las entidades de crédito a una continua adaptación de sus estrategias para satisfacer las necesidades de su clientela de la manera más eficaz posible para mantener, o si es factible, ampliar, su cuota de negocio. Este proceso, potenciado en Europa además por la transformación de su entorno económico como consecuencia de la aplicación efectiva de la moneda única, se asienta sobre el control y la mejora de la productividad, la competitividad o la eficiencia económica de las entidades bancarias.

Estos criterios económicos, aun siendo básicos en un sistema financiero desarrollado, y en concreto, para las entidades que lo integran, no pueden considerarse como los únicos determinantes para todos los grupos institucionales que integran las llamadas entidades de depósito. De hecho, cada uno de estos grupos muestran diferentes comportamientos y estrategias ante este proceso de globalización económica y financiera, de forma que las conclusiones que puedan extraerse del estudio de alguna categoría de entidades de depósito no es extrapolable al resto (incluso hay grandes diferencias entre entidades del mismo grupo institucional). Es por ello que en los últimos años han proliferado los estudios sobre el impacto de este fenómeno sobre tales entidades, pero haciendo especial hincapié sobre los bancos y, en menor medida, sobre las cajas de ahorro.

Sin embargo, de las cooperativas de crédito, dadas sus particularidades y escasa importancia cuantitativa en el conjunto de las entidades bancarias, los estudios son más limitados, conscientes además de que el mero análisis de su eficiencia económica oculta la realidad de sus objetivos, como es la satisfacción de las necesidades financieras de sus socios, por lo que a los criterios de naturaleza económica, tí-

picos de las entidades bancarias, habría que añadir otros de carácter social, dada su naturaleza cooperativa.

Así pues, dado este contexto, el objetivo concreto de este artículo es analizar la situación particular de las cooperativas de crédito españolas respecto a su nivel de productividad y de eficiencia en los últimos años, desvelando las diferencias existentes entre ellas y el resto de entidades de depósito, para lo cual profundizaremos en el estudio de sus operaciones bancarias más significativas, así como en la evolución de sus cuentas de resultados, sin adentrarnos en los condicionantes exteriores, fundamentalmente el marco legislativo, puesto que al desaparecer gran parte de las diferencias existentes entre estos grupos institucionales, no constituye ya una ventaja competitiva relevante.[1]

Sin embargo, antes de comenzar nuestro análisis es necesario destacar algunas precisiones que pretenden clarificar los resultados y conclusiones que obtendremos a lo largo del mismo. En primer lugar, vamos a considerar las entidades bancarias en su conjunto, de manera agregada, comparando sus cifras más relevantes con las de las cooperativas de crédito, sin hacer referencia a la situación particular de alguna o algunas entidades, lo que exigiría emplear medidas de convergencia o desviación respecto a la media.

En segundo lugar, tendremos en cuenta la ya destacada naturaleza dual característica de las cooperativas de crédito, puesto que junto a su vertiente financiera, materializada en la prestación de servicios típicamente bancarios a sus socios y a terceros, se encuentra, como es sabido, su naturaleza social, articulada básicamente a través del Fondo de Educación y Promoción y de ciertos límites particulares a su actividad, como los relativos a las operaciones activas con no socios o a la distribución de beneficios. Por tanto, y pese a que la vertiente social en muchos casos ha ido paulatinamente perdiendo importancia en aras de su actividad bancaria, consideramos necesario, en nuestra opinión, analizar la productividad y la eficacia de estas entidades bajo un doble prisma, como sociedad cooperativa y como entidad bancaria.

---

[1] En realidad, pese a que competitividad y eficacia son dos conceptos íntimamente ligados, muestran diferentes aspectos de la actividad bancaria de estas entidades, ya que cuando hacemos referencia a la eficiencia analizamos la maximización de la producción para un uso de factores dados, o la minimización de los mismos para conseguir un determinado nivel de producto, mientras que cuando hablamos de competitividad lo hacemos refiriéndonos al ajuste de los precios a los costes marginales. *Vid.* MARTÍN, M.: Competitividad y eficiencia de las entidades de depósito españolas ante la UEM, *Perspectivas del Sistema Financiero,* n.° 59, 1997, p. 57.

Para cubrir en toda su extensión estos objetivos relativos a la eficiencia de las cooperativas de crédito españolas hemos dividido este artículo en dos grandes apartados. Por una parte, analizaremos su actividad bancaria, centrándonos en la naturaleza de las operaciones realizadas, número e importe medio, así como en sus cuentas de resultados, vinculándolas al número de oficinas y de empleados. Posteriormente, trataremos de cuantificar su eficacia social, a partir de diferentes índices que recogerán los elementos y magnitudes más importantes a través de los cuales canalizan estas actividades, que se establecen no por criterios estrictamente económicos.

2. ANÁLISIS DE LA EFICACIA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO COMO ENTIDADES DE DEPÓSITO

2.1. Situación estructural de las cooperativas de crédito en el conjunto de las entidades de depósito

El objetivo fundamental de este primer apartado es analizar la actividad bancaria de las cooperativas de crédito sin tener en cuenta sus particularidades estatutarias y legislativas que las diferencian de otras entidades de depósito o de las que tienen su sede en distintas Comunidades Autónomas, para lo cual vamos a partir de la información facilitada por el cuadro 1, que recoge diversos indicadores estructurales que nos permitirán precisar las condiciones bajo las cuales desarrollan su actividad tanto a nivel de oficina como de empleado. Para ello consideramos a estas dos variables, número de empleados y de oficinas para el grupo institucional en su conjunto, como los niveles básicos de análisis y comparación, puesto que son, como sabemos, los principales puntos de prestación de servicios a la clientela, abandonando el estudio por entidades a nivel individual debido al alto grado de heterogeneidad y de atomización existente en este sector de nuestro sistema financiero.

A la luz de esta información podemos comprobar, en primer lugar, cómo la relación entre el balance total y el número de oficinas en las cooperativas presenta un importante diferencial con respecto a las entidades de depósito (concretamente, el 61,58 por 100 menos), que pone de manifiesto, como podremos comprobar igualmente al analizar las operaciones bancarias, el menor tamaño comparativo de las oficinas cooperativas. No obstante, en los últimos años se han estrechado las diferencias existentes, puesto que a lo largo del período

analizado el crecimiento total acumulado de las cooperativas es netamente superior (55,95 frente al 39,18 por 100), mostrando un crecimiento continuado desde 1992.

Por otro lado, el número de empleados por oficina es claramente inferior (aproximadamente la mitad) en las cooperativas de crédito en comparación con el de las entidades de depósito analizadas en su conjunto, pese a que la evolución mostrada en los últimos años es sensiblemente distinta, a la baja en estas últimas, y estable en las cooperativas. Las razones que justifican estas diferencias en el comportamiento de esta magnitud son diversas, pudiendo destacar, quizá como el más relevante, la menor incidencia de la mecanización e informatización de la prestación de servicios a la clientela, como puede comprobarse igualmente en el cuadro 1 al analizar el número de cajeros por oficina, pese a que en los últimos años se ha convertido en una vía muy utilizada dentro del negocio típico bancario (fundamentalmente para la concesión de efectivo).

Detrás de este retraso en la modernización de la actividad bancaria en las cooperativas se encuentra, sin duda, tanto el importante esfuerzo exigido por el mismo, que supone una grave limitación para un gran número de entidades, sobre todo las más pequeñas, como las propias características de su clientela, vinculada al ámbito rural y, en ocasiones, muy reacia a la sustitución del trato directo con el empleado por el uso de las nuevas tecnologías.

CUADRO 1

RATIOS DE ESTRUCTURA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS

	92		93		94		95		96		
	Ent. depósito	Coop. crédito	Ent. depósito	Coop. crédito	Ent. depósito	Coop. crédito	Ent. depósito	Coop. crédito	Ent. depósito	Coop. crédito	Posición relativa
Balance/oficina	2,45	0,84	2,94	0,97	3,11	1,08	3,32	1,22	3,41	1,22	(61,58)
Empleados/oficina	7,2	3,7	7,1	3,7	7,0	3,6	6,8	3,6	6,6	3,6	(45,45)
% personal serv. centrales	24,1	34,5	22,6	33,2	23,2	31,5	23,9	31,9	24,9	30,8	23,69
Horas trabajo/empleado	1.656,8	1.612,7	1.611,8	1.722,4	1.713,8	1.706,9	1.707,4	1.684,5	1.703,5	1.717,2	0,80
Cajeros/oficina	0,5	n.d.	0,6	n.d.	0,6	0,4	0,7	0,4	0,8	0,5	(37,50)

FUENTE: Banco de España, Boletín Económico, y elaboración propia.

Por contra, al analizar la evolución del personal vinculado a los servicios centrales observamos un notable cambio en el comportamiento anteriormente descrito, puesto que mientras las entidades

de depósito muestran un alto grado de estabilidad desde el año 1992 (con una ligera reducción del 0,8 por 100 sobre el total de empleados), las cooperativas de crédito experimentan una reducción cercana a los cuatro puntos porcentuales, justificado en parte por la consolidación de instituciones cooperativas a nivel nacional como la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y el Grupo Caja Rural.[2]

Respecto al último parámetro analizado, el número de horas trabajadas por empleado, no existen diferencias significativas entre las cooperativas de crédito y las entidades de depósito en su conjunto, puesto que a finales de 1996 únicamente existía una pequeña diferencia, alrededor de 14 horas/año, netamente inferior a las 44 horas/año de 1992, lo que probablemente responda al redimensionamiento de personal sufrido por el sistema bancario español (con la eliminación de los excedentes causados por la modernización de su actividad) y a la mayor profesionalización y exigencias del personal cooperativo, que configura un aumento del número de horas por semana trabajada por cada empleado a lo largo de nuestro período de estudio, desde las 31,86 hasta las 32,76.

2.2. Análisis de las operaciones cooperativas

Tras analizar estas ratios estructurales de las entidades cooperativas vamos a estudiar a continuación las características de las operaciones bancarias más relevantes realizadas por estas entidades durante los últimos cinco años, centrándonos tanto en el volumen total de las mismas como en su importe medio, para lo cual partimos de los datos facilitados por el cuadro 2.

Tomando, en primer lugar, un criterio meramente cuantitativo, es decir, el número de operaciones bancarias activas y pasivas realizadas, podemos comprobar la reducida cuota de mercado de las cooperativas de crédito, a lo que debemos añadir, como veremos posteriormente, la reducida cuantía media de alguna de estas operaciones,

---

[2] El objetivo fundamental de estas instituciones cooperativas es subsanar las deficiencias operativas derivadas del reducido tamaño medio característico de estas entidades, que dificulta y encarece sensiblemente la prestación de determinadas operaciones bancarias demandadas por su clientela. Para ello ofrecen diversos servicios comunes a las entidades locales, como la gestión de tesorería, las labores de asesoramiento, la gestión informática, la prestación de servicios financieros, la realización de campañas conjuntas de marketing, etc.

CUADRO 2

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO E IMPORTE MEDIO DE LAS OPERACIONES BANCARIAS REALIZADAS POR LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS

(Miles y %)

	ENTIDADES DE DEPÓSITO					COOPERATIVAS DE CRÉDITO					
	92	**93**	**94**	**95**	**96**	**92**	**93**	**94**	**95**	**96**	
NÚM. DE OPERACIONES										Total	% ent.dep.
Efectos comerciales	20.594	16.260	14.461	13.560	13.004	322	345	305	358	367	2,82
Cuentas de crédito	1.145	1.235	1.112	1.006	995	49	47	52	48	50	5,03
Pólizas de préstamo	8.554	8.417	8.512	8.952	9.340	475	465	485	530	588	6,30
Cuentas corrientes	22.395	22.106	21.944	21.736	20.433	938	929	978	1.017	1.096	2,24
Cuentas de ahorro	50.142	49.187	49.909	50.039	48.834	2.992	3.096	3.200	3.268	3.453	7,07
Imposiciones a plazo	13.458	14.658	14.403	13.332	12.679	882	941	952	974	1.036	8,17
Tarjetas de crédito	29.993	30.928	31.080	31.356	33.306	727	896	1.036	1.174	1.469	4,41
IMPORTE MEDIO											
Crédito comercial	245	284	331	378	391	320	272	324	336	355	90,79
Cuentas de crédito	6.419	5.108	5.648	6.174	7.660	1.093	1.073	1.083	1.156	1.219	15,91
Cuentas corrientes	434	453	508	520	598	314	362	408	420	445	74,41
Cuentas de ahorro	201	219	229	235	258	192	212	231	243	256	99,22
Imposiciones a plazo	1.341	1.455	1.944	2.345	2.467	1.186	1.275	1.411	1.594	1.665	67,49

FUENTE: Banco de España, Boletín Económico, y elaboración propia.

fundamentalmente las activas. En efecto, bajo este prisma de estudio se observa la fuerte vinculación hacia las operaciones de ahorro, puesto que es precisamente en este tipo de cuentas y en las imposiciones a plazo fijo donde mayor es su porcentaje de participación (7,07 y 8,17 por 100, respectivamente), muy superior a operaciones de activo, tales como las cuentas de crédito (5,03 por 100) o los efectos comerciales (2,82 por 100).

Analizando la evolución desde 1992, podemos observar igualmente una diferencia esencial en el comportamiento de las cooperativas de crédito, el aumento del número de operaciones orientadas a la captación de recursos ajenos, es decir, cuentas corrientes, de ahorro e imposiciones a plazo, al contrario de lo observado en el conjunto de las entidades de depósito, que durante estos años, fundamentalmente a partir de 1994, han generalizado el uso de otros instrumentos financieros (fondos de inversión en su mayoría) como forma de captación del ahorro de su clientela, lo que condiciona en gran medida los análisis realizados en esta materia, puesto que estas operaciones no suelen recogerse en los balances, ya que se canalizan a través de otras entidades financieras de las que son accionistas mayoritarios.

El análisis de las operaciones bancarias de las cooperativas de crédito debe completarse con el estudio de los importes medios, aunque las conclusiones obtenidas no hacen sino ratificar los supuestos manifestados con anterioridad. En efecto, las diferencias en base a los importes medios son más palpables en las operaciones activas, sobre todo las cuentas de crédito, puesto que durante 1996 la cuantía media de dichas operaciones en las cooperativas representaba menos del 16 por 100 sobre los más de siete millones y medio en las entidades de depósito. Por otro lado, las menores diferencias se encuentran sobre todo en el montante medio de las cuentas de ahorro y del crédito comercial, en ambos casos por encima del 90 por 100 del importe medio en el conjunto de las entidades bancarias.

El estudio de esta información ratifica las características especiales de la clientela cooperativa, ya analizadas con anterioridad, muy vinculada a los instrumentos tradicionales de captación de ahorro y menos demandante de nuevos productos financieros. En este sentido, la importante relación con el sector primario, protegido y subvencionado por los diferentes niveles de organización territorial, fundamentalmente el supranacional a través de las ayudas concedidas por la Política Agrícola Comunitaria (PAC), atenuó los efectos de la crisis económica padecida en 1993 y 1994, como comprobaremos posteriormente al estudiar la cuenta de resultados de las entidades de depósito.

CUADRO 3

OPERACIONES POR EMPLEADO Y POR OFICINA
DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS

(Miles y %)

	92	93	94	95	96	Posición relativa (%)
OPERACIONES POR EMPLEADO						
ENTIDADES DE DEPÓSITO						
Créditos y préstamos	38	39	39	41	43	—
Cuentas corrientes	88	89	89	89	84	—
Cuentas de ahorro	196	198	203	204	202	—
Imposiciones a plazo	53	59	59	54	52	—
COOPERATIVAS DE CRÉDITO						
Créditos y préstamos	48	46	48	50	53	23,26
Cuentas corrientes	85	83	87	87	91	8,33
Cuentas de ahorro	272	276	286	281	287	42,08
Imposiciones a plazo	80	84	85	84	86	65,38
OPERACIONES POR OFICINA						
ENTIDADES DE DEPÓSITO						
Créditos y préstamos	274	277	274	279	280	—
Cuentas corrientes	633	635	626	603	555	—
Cuentas de ahorro	1.417	1.413	1.423	1.389	1.325	—
Imposiciones a plazo	380	421	411	370	344	—
COOPERATIVAS DE CRÉDITO						
Créditos y préstamos	175	168	173	181	193	(31,07)
Cuentas corrientes	314	304	315	319	332	(40,18)
Cuentas de ahorro	1.001	1.014	1.031	1.026	1.046	(21,06)
Imposiciones a plazo	295	308	307	306	314	(8,72)

FUENTE: Banco de España, Boletín Económico, y elaboración propia.

Una vez analizadas algunas de las características de las operaciones bancarias realizadas por las cooperativas de crédito, vamos a vincularlas a los dos niveles básicos de producción, la oficina y el empleado, lo que nos dará una medida más exacta de la productividad y la eficacia de estas entidades. Para ello, vamos a comparar, conocidos ya los importes medios, el número de operaciones realizadas por cada uno de los dos niveles de producción, cuyas cifras aparecen recogidas en el cuadro 3.

La primera conclusión que obtenemos es que los empleados cooperativos realizan por término medio un mayor número de operaciones, tanto activas como pasivas, que los de las entidades de depósito en su conjunto, siendo especialmente significativas las diferencias en

las imposiciones a plazo y en las cuentas de ahorro, que, a su vez, son las más frecuentes en los empleados bancarios.

Por otro lado, en segundo lugar, la situación se invierte al analizar la misma variable a nivel de oficina, comprobando por tanto, en este caso, la menor productividad de las entidades cooperativas, una vez más de especial importancia a nivel de las operaciones activas (créditos y préstamos), pese a que el diferencial existente se ha reducido sensiblemente a lo largo del período de nuestro estudio. De forma similar ocurre en las cuentas corrientes, justificada esta tendencia de nuevo por el proceso de desintermediación de la actividad crediticia aprovechada en mayor grado por bancos y cajas de ahorro.

2.3. Análisis de la eficiencia bancaria cooperativa

Para analizar la productividad de las cooperativas de crédito vamos a considerar, como se hace habitualmente en este tipo de análisis, el volumen total de operaciones realizadas así como el beneficio obtenido en las mismas durante los últimos años, relacionándolos con los activos totales medios (para lo cual partimos de los datos facilitados por el cuadro 4), lo que nos permitirá ponderar la eficacia de las cooperativas y de las entidades de depósito en su conjunto a través de los recursos empleados en su actividad.

Así, como variables representativas de la actividad bancaria tomaremos los créditos y los préstamos por el lado del activo y los depósitos por el pasivo, mientras que para analizar los beneficios consideraremos los resultados antes de impuestos (BAI). En una primera aproximación, podemos comprobar cómo la eficiencia de las cooperativas de crédito se encuentra por encima de la media de las entidades de depósito desde la mayoría de los diferentes parámetros que se recogen en el cuadro 4.

En efecto, la relación entre las operaciones bancarias más importantes, créditos y depósitos, y los activos totales medios de las cooperativas de crédito es netamente inferior a la de las entidades de depósito, siendo especialmente amplia la diferencia en las operaciones pasivas, ya que estas últimas necesitan casi el doble de activos que las cooperativas para captar la misma cuantía de recursos ajenos. Por contra, en los créditos y préstamos existe una menor diferencia, ya que las cooperativas necesitan únicamente un 21,74 por 100 menos de activos para conceder el mismo volumen de créditos.

Dentro de los diferentes ejercicios es especialmente significativo el comportamiento del año 1993, puesto que podemos percibir con

CUADRO 4

PRODUCTIVIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS

(Pesetas y %)

	92		93		94		95		96		
	Entidades depósito	Coop. de Crédito	Entidades depósito	Coop. de Crédito	Entidades depósito	Coop. de Crédito	Entidades depósito	Coop. de Crédito	Entidades depósito	Coop. de Crédito	Posición relativa (%)
ATM/créditos	2,356	2,077	2,723	2,212	2,655	2,155	2,695	2,148	2,617	2,048	(21,74)
ATM/depósitos	2,346	1,352	2,542	1,360	2,541	1,352	2,583	1,403	2,641	1,396	(47,14)
ATM/créditos+depósitos	1,175	0,819	1,315	0,842	1,298	0,831	1,319	0,849	1,314	0,830	(36,83)
ATM/beneficios	97,007	70,950	303,032	87,895	132,126	81,269	126,484	77,132	119,681	72,423	(39,49)
BAI/Cuentas de capital	82,71	120,75	28,45	97,57	65,23	103,92	71,74	114,72	76,04	119,39	57,01
Gtos explot./margen ord.	0,65	0,61	0,63	0,58	0,69	0,60	0,69	0,59	0,67	0,58	(13,43)

FUENTE: Banco de España, Boletín Económico, y elaboración propia.

claridad, a partir de las cifras del cuadro 4, analizado los efectos derivados de la crisis económica mundial, que afectó sensiblemente al sistema bancario, experimentando un aumento sustancial de sus niveles de morosidad e impagados, lo que aumentó sus exigencias tanto para la concesión de nuevos créditos así como las dotaciones por insolvencia, lo que alteró a la cuenta de resultados de dicho año.

Por otro lado, al relacionar los beneficios antes de impuestos con las cuentas de capital los resultados obtenidos ponen de manifiesto una vez más la mayor eficacia de las cooperativas de crédito, puesto que por cada unidad invertida en su capital se obtiene una rentabilidad superior a la de las entidades de depósito (concretamente un 57 por 100 más). Además, esta situación se ha visto incrementada en los últimos años, ya que mientras las cooperativas han mantenido constante la relación entre estas dos variables en las entidades de depósito se ha producido una disminución total acumulada en los últimos cinco años superior al 8 por 100.

Igualmente, podemos valorar la eficiencia bancaria a través de la relación entre los gastos de explotación y el margen ordinario, es decir, entre los ingresos netos obtenidos por sus actividades típicamente bancarias y los costes no financieros. Al analizar este parámetro podemos observar el importante esfuerzo realizado en este campo por las cooperativas, que han reducido dicho ratio desde el 0,61 de 1992 hasta el 0,58 de 1996, al contrario que el conjunto de las entidades de depósito, cuya ratio ha aumentado en el mismo período.

Al analizar los beneficios, las conclusiones obtenidas son idénticas a las anteriormente mostradas en las operaciones activas y pasivas, con un diferencial a favor de las cooperativas de crédito cercano al 40 por 100, aunque en este caso es preciso distinguir entre los tres tipos de entidades bancarias existentes en nuestro país, para lo cual nos servimos del cuadro 5, en el que analizamos la evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias, expresada en porcentajes sobre los activos totales medios desde el año 1992 hasta 1996.

En términos generales, tomando como punto de referencia los beneficios antes de impuestos (BAI), podemos comprobar cómo a lo largo de todos los ejercicios de nuestro estudio las cooperativas de crédito presentan unos valores muy superiores a los del resto de entidades bancarias, experimentando en los últimos cinco años una ligera reducción (del 1,5 por 100 sobre ATM al 1,47 por 100), generada fundamentalmente en el año 1993, puesto que desde entonces ha aumentado de manera constante y regular.

CUADRO 5

EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN ESPAÑA: PORCENTAJE SOBRE ATM

(%)

	92			93			94			95			96		
	Bancos	Cajas	Coop.	Bancos	Cajas	Coop.	Bancos	Cajas	Coop.	Bancos	Cajas	Coop.	Bancos	Cajas	Coop.
Ingresos financieros	11,32	10,73	11,50	10,86	10,82	11,72	8,88	8,93	9,37	8,86	8,92	9,47	8,29	8,52	9,01
Costes financieros	7,76	6,78	6,38	7,86	7,03	6,61	6,07	5,23	4,78	6,49	5,44	5,02	6,24	5,18	4,79
Margen intermediación	3,55	3,94	5,13	2,99	3,80	5,12	2,81	3,69	4,59	2,38	3,48	4,44	2,05	3,33	4,22
Resto operaciones Fras.	0,88	0,47	0,35	1,12	0,59	0,49	0,52	0,50	0,48	0,76	0,55	0,45	0,88	0,67	0,53
Margen ordinario	4,43	4,41	5,48	4,11	4,39	5,61	3,34	4,19	5,07	3,14	4,03	4,89	2,93	4,01	4,76
Gastos explotación	2,80	2,84	3,36	2,49	2,74	3,3,	2,26	2,68	3,03	2,11	2,58	2,87	1,91	2,49	2,76
Del cual/gastos de pers.	*1,72*	*1,71*	*1,95*	*1,54*	*1,64*	*1,90*	*1,38*	*1,64*	*1,79*	*1,29*	*1,57*	*1,68*	*1,23*	*1,52*	*1,60*
Margen explotación	1,62	1,57	2,12	1,62	1,65	2,31	1,08	1,51	2,04	1,03	1,45	2,02	1,01	1,52	2,00
Valores e inmuebles	0,12	0,15	0,02	0,19	0,09	0,01	0,28	0,12	0,01	0,08	0,08	0,02	0,09	0,11	0,04
Dotaciones insolvencia	0,67	0,63	0,56	1,24	0,88	1,06	0,50	0,60	0,54	0,39	0,50	0,54	0,23	0,40	0,45
Otras dotaciones	0,01	0,24	(0,02)	0,50	0,00	(0,07)	0,32	0,24	0,09	0,06	0,11	(0,12)	0,15	0,23	(0,10)
Rdos. extraordinarios	0,08	0,17	(0,10)	(0,06)	0,09	(0,10)	0,17	0,12	(0,11)	0,08	0,06	(0,21)	(0,04)	0,04	(0,22)
BAI	**1,15**	**1,02**	**1,50**	**0,01**	**0,95**	**1,23**	**0,73**	**0,92**	**1,31**	**0,74**	**0,98**	**1,41**	**0,70**	**1,05**	**1,47**

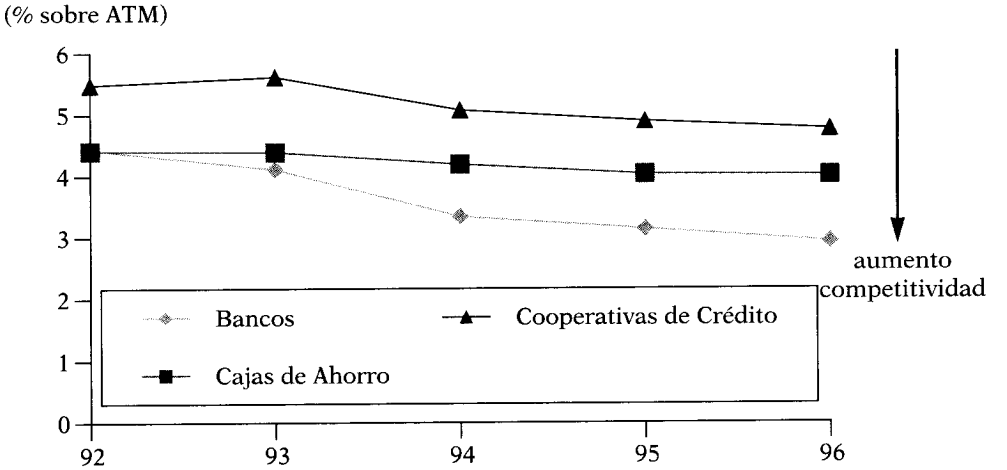
FUENTE: Banco de España, Boletín Estadístico.

Los determinantes de este comportamiento de las cooperativas de crédito hay que buscarlos fundamentalmente en el margen de intermediación, y concretamente en la evolución de las partidas que lo determinan, es decir, los ingresos y los costes financieros (expresados siempre como porcentaje sobre ATM). Estas variables han participado de la tendencia a la baja motivada por el importante proceso de reducción de los tipos de interés, al igual que en el resto de entidades de depósito, aunque con menor intensidad debido al modelo de banca al por menor adoptado, y donde se ha conseguido la fidelización de su clientela en base al trato personalizado y directo, minusvalorando, en cierto modo, el precio de los servicios prestados, protegiéndolas del aumento de la competencia experimentado por el sistema financiero español.

Este mayor margen de intermediación determina, a su vez, unos mayores márgenes ordinario (como puede verse en el gráfico 1) y de explotación, aunque en las cooperativas de crédito los resultados obtenidos por las comisiones y por otras operaciones financieras sean netamente inferiores a los del resto de entidades de depósito debido a su mayor vinculación con el negocio bancario tradicional.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL MARGEN ORDINARIO DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS



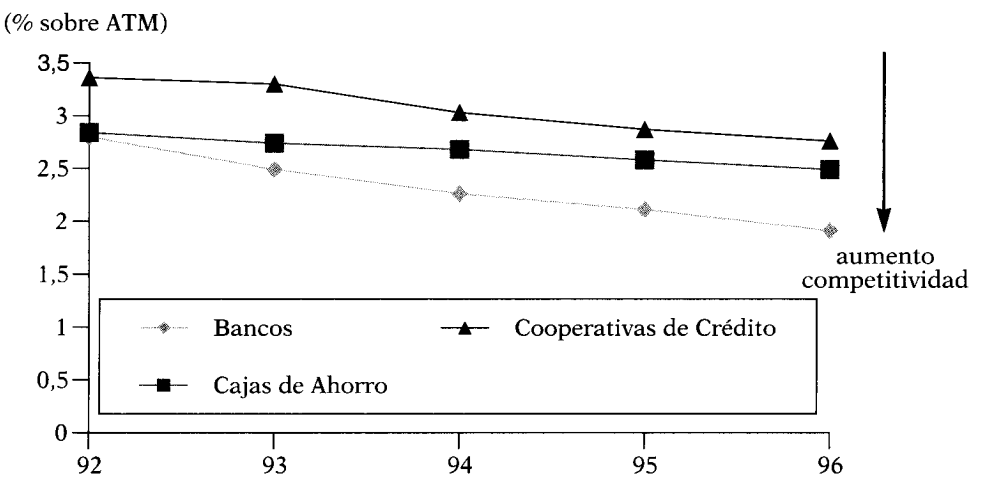
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el Boletín Estadístico del Banco de España.

Debido a estos factores, la diferencia existente con respecto a los bancos se reduce en los siguientes márgenes calculados, a lo que hay que unir los mayores gastos de explotación (fundamentalmente de personal) en los que incurren las denominadas entidades de la economía social (las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito), como podemos comprobar en el gráfico 2, donde se observa igualmente el menor esfuerzo realizado por las cajas de ahorro en este campo, que se alejan de la senda marcada por los bancos. Entre los factores que determinan este mayor peso específico de los gastos de personal destaca el modelo de prestación de servicios adoptado por las cooperativas, con una fuerte implantación geográfica vía oficinas y una menor utilización de los mecanismos alternativos de realización de operaciones bancarias, como la banca virtual, el servicio telefónico, etc., cuya aplicación generalizada reduce sensiblemente esta partida de gastos.

En resumen, existen diferentes elementos en la actividad de las cooperativas de crédito que influyen significativamente en los resultados obtenidos, mostrando diferencias esenciales respecto a los bancos y a las cajas de ahorro, aunque los acontecimientos que tendrán lugar en los próximos años exigirán a este tipo de entidades unos es-

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el Boletín Estadístico del Banco de España.

fuerzos adicionales en determinadas partidas de gasto que, dadas sus limitaciones por tamaño y volumen de actividad, pueden alterar la situación que acabamos de describir estrechando los márgenes y reduciendo el diferencial existente.

3. UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA SOCIAL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Tras el análisis de la actividad bancaria cooperativa procedemos a continuación a abordar su vertiente social, para lo cual utilizaremos una serie de índices vinculados a diferentes facetas de su actividad, mostrando algunas pautas que definen su situación actual.

En una primera aproximación, la variable más representativa en esta materia es el volumen de recursos destinados al *Fondo de Educación y Promoción* en relación al beneficio total obtenido por cada entidad, o a sus activos totales medios. Pese a que, como ya hemos puesto de manifiesto, la legislación vigente establece una dotación anual mínima del 10 por 100 sobre los beneficios netos, el análisis global de estas entidades muestra unas aportaciones anuales sensiblemente superiores (concretamente entre el 16 y el 19 por 100 durante los últimos siete años), que han sido destinadas fundamentalmente a labores formativas, a la concesión de ayudas directas al sector agrícola y al pago de cuotas a las diferentes organizaciones cooperativas existentes.[3]

En segundo lugar, otro indicador relevante sería el grado de cobertura prestado por estas entidades para la prestación de servicios bancarios dentro del ámbito geográfico al que se encuentran vinculadas. Para ello, utilizaremos dos índices de presencia distintos, relativos a la población y a la extensión territorial.

$$IPP_P = \frac{\alpha_{pi}/X_{pi}}{\alpha_{rj}/Z_{rj}} = \frac{\dfrac{\text{población provincia i}}{\text{núm. oficinas coop. de crédito en la provincia i}}}{\dfrac{\text{población región j}}{\text{núm. oficinas del sistema bancario en la región j}}}$$

[3] Un análisis exhaustivo sobre la evolución seguida por esta partida contable, así como de las actividades financiadas con cargo al mismo, puede verse en CALVO BERNARDINO, A., y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. I.: El Fondo de Educación y Promoción de las cooperativas de crédito: análisis de su importancia y aplicación, *Actualidad Financiera*, n.º 4, febrero de 1996, p. 361 y ss.

El *Índice de Presencia en la Población (IPP)* valora la disponibilidad de los servicios cooperativos dentro de un determinado ámbito geográfico, en este caso la provincia, comparándola con la prestada por el sistema bancario a la población de la Comunidad Autónoma a la que pertenece dicha provincia. Al aplicar este índice conviene realizar una corrección previa para evitar distorsiones en el resultado y para que responda al objetivo para el que inicialmente ha sido creado. Concretamente, habría que eliminar la capital de la provincia y los municipios con mayor número de habitantes, puesto que en éstos existe una mayor presencia de las entidades de depósito, por lo que los residentes en dichas ciudades disponen de un amplio abanico de posibilidades para la realización de operaciones bancarias, con lo que la presencia cooperativa no sirve para paliar deficiencias en este campo.

Sin embargo, en el ámbito rural la presencia de cooperativas, fundamentalmente cajas rurales, es más relevante, encontrando determinadas provincias y regiones (como Castilla-La Mancha o Valencia) donde estas entidades tienen un importante peso específico dentro del sistema bancario. Bajo este parámetro de estudio, la importancia del tamaño medio de las entidades cooperativas carece de relevancia, puesto que en muchas ocasiones el ámbito geográfico en que desarrollan su actividad es el municipal, con lo cual su actividad es complementaria y no sustitutiva, con lo que la realización de fusiones o de acuerdos de colaboración pierde gran parte de su efectividad.

Por otro lado, el *Índice de Presencia Territorial (IPT)* mide el porcentaje de extensión que cubren las cooperativas de crédito con su actividad a nivel provincial tomada por la extensión de los municipios en los que tienen oficinas abiertas, siendo sus resultados mucho más elevados que en el índice anterior debido a las particularidades de la clientela cooperativa, cuyas actividades productivas suelen ser muy intensivas en factor tierra, por su vinculación prioritaria al sector primario. Para calcularlo utilizamos la siguiente expresión:

IPT = extensión abarcada por la coop. de crédito/extensión total de la provincia

No obstante, además de factores geográficos y demográficos como los que acabamos de utilizar, la propia actividad bancaria de las cooperativas nos permite ponderar su eficacia social a través del índice relativo créditos-depósitos y del índice relativo de ahorro captado.

$$IRCD_{ri} = \frac{\dfrac{\text{créditos de las cooperativas de crédito}}{\text{depósitos en las cooperativas de crédito}}}{\dfrac{\text{créditos del sistema bancario}}{\text{depósitos en el sistema bancario}}}$$

Concretamente, el *Índice Relativo Créditos-Depósitos (IRCD)* cuantifica la relación existente en las cooperativas de crédito de una determinada región entre las dos operaciones bancarias más relevantes en relación a la del sistema bancario dentro del mismo entorno geográfico. Al calcular esta ratio en las cooperativas podemos observar que su valor se sitúa por debajo del de los bancos o del de las cajas de ahorro, puesto que, como ya pusimos de manifiesto en apartados anteriores, el volumen de depósitos es muy superior al de créditos, debido tanto a las limitaciones establecidas por la legislación vigente como por la menor demanda de créditos existente en los estratos sociales a los que normalmente se vinculan.

$$\text{ICACR} = \frac{\text{depósitos captados por las cooperativas de crédito}}{\text{ahorro de la región (provincia)}}$$

$$\text{ACASB} = \frac{\text{depósitos captados por el sistema bancario}}{\text{ahorro de la región (provincia)}}$$

Precisamente es el ahorro la variable fundamental utilizada para el cálculo del *Índice de Captación de Ahorro (ICA)* que relaciona el volumen total de depósitos captados por las cooperativas de crédito y por las entidades de depósito en su conjunto con el ahorro total de un determinado ámbito geográfico, normalmente una provincia o una Comunidad Autónoma, es decir, determina la capacidad de estas entidades para canalizar el ahorro de su clientela. En este caso, para obtener información relevante es preciso calcular el nivel alcanzado por las cooperativas con el del resto de entidades bancarias en las diferentes Comunidades Autónomas, puesto que la participación de estas entidades presenta enormes diferencias en función del ámbito geográfico analizado.

Finalmente, antes de concluir este apartado es preciso poner de manifiesto que existe una gran cantidad de variables que podrían ser empleadas como elementos de valoración de la actividad social de las cooperativas de crédito, aunque bien por ser difícilmente cuantificables o bien por no disponer de información homogénea y actualizada no pueden ser utilizados con la facilidad que desearíamos. Por ejemplo, otras magnitudes que responden a estas características serían el volumen de operaciones activas con socios y cooperativas asociadas, las ayudas y subvenciones públicas gestionadas, los convenios financieros firmados con la Administración, etc.

4. CONCLUSIONES

Como es costumbre en este tipo de análisis finalizamos nuestro estudio sobre la eficacia de las cooperativas de crédito especificando las conclusiones más relevantes que hemos obtenido a lo largo del mismo, dentro de las cuales podemos destacar, por su importancia, las siguientes:

1. El análisis de la eficacia y de la productividad en las cooperativas de crédito debe tener en cuenta su naturaleza especial, puesto que junto a su vertiente bancaria es preciso estudiar su vertiente social, lo que exige una aplicación e interpretación distinta de los criterios tradicionalmente utilizados para ponderar la evolución de estas variables.
2. Junto a las particularidades jurídicas de las cooperativas es necesario considerar igualmente las características de su clientela y del entorno geográfico en que desarrolla su actividad. Pese a que en los últimos años se ha producido un aumento generalizado de la cultura y usos financieros de la sociedad española, persisten todavía determinados estratos de población que mantienen su demanda de productos y servicios bancarios tradicionales al margen de esta nueva situación y de los profundos cambios que deberán producirse en los próximos años (generalización de la banca virtual, utilización efectiva del euro, mayor grado de integración de los diferentes sistemas financieros nacionales, etc.). En principio, esta situación está mucho más extendida en el ámbito rural, donde las cooperativas de crédito tienen una mayor presencia, por lo que la aplicación de innovaciones organizativas y tecnológicas está sometida tanto a su coste de aplicación como al grado de aceptación por parte de la clientela cooperativa.
3. Desde el punto de vista de su actividad bancaria, la modificación de la estructura funcional de las cooperativas de crédito está limitada en muchas ocasiones por su reducido tamaño medio, que determina la cuantía de las inversiones realizadas para mejorar su productividad, como la mecanización de actividades, la informatización de servicios, etc.
4. En términos generales, la productividad de los empleados cooperativos respecto al número de operaciones realizadas no tiene absolutamente nada que envidiar a la del resto de empleados del sistema bancario, aunque al ampliar el ámbito de nuestro estudio e incluir la productividad por oficina y por entidad los resultados obtenidos cambian radicalmente. Dentro de las operaciones realizadas las cooperativas tienen un mayor peso específico en la captación de ahorro, fundamentalmente a través de depósitos, mientras que en las operaciones activas existe un importante déficit.

5. Dentro de las dos facetas consideradas a la hora de analizar la eficacia de las cooperativas, la vertiente bancaria plantea un menor número de dificultades a la hora de cuantificar y establecer comparaciones con el sistema bancario, puesto que existen una serie de magnitudes y parámetros, como la relación de los activos totales medios con la operaciones y resultados cooperativos o la evolución de los diferentes márgenes que forman parte de la cuenta de resultados, que reflejan la situación particular de estas entidades.

Por contra, existen mayores dificultades para valorar la eficiencia social, puesto que aunque podríamos utilizar, y de hecho proponemos varios en nuestro artículo, un número bastante amplio de indicadores, muchos de ellos no pueden ser cuantificados o no existe información suficiente para su utilización. Entre la variables utilizadas en nuestro estudio podemos destacar las dotaciones al Fondo de Educación y Promoción, su cobertura, tanto en extensión como en población, así como su participación en el ahorro total de un determinado ámbito geográfico, provincial o autonómico.

BIBLIOGRAFÍA

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES: *Sistema Financiero Español: 1987-1997. Una década de transformaciones*, Madrid: Celeste Ediciones, 1997.

BANCO DE ESPAÑA: I Información sobre el número de operaciones, personal y oficinas de las entidades de crédito en el período 1988-1996, *Boletín Económico*, octubre 1997.

— La cuenta de resultados de bancos y cajas de ahorro en 1996, *Boletín Económico*, abril 1997.

CALVO BERNARDINO, A.; GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. I.: El Fondo de Educación y Promoción de las cooperativas de crédito: análisis de su importancia y aplicación, *Actualidad Financiera*, núm. 4, febrero 1996.

CASILDA BÉJAR, R.; LAMOTHE FERNÁNDEZ, P., y MONJAS BARROSO: *La banca y los mercados financieros*. Madrid: Alianza Universidad, 1997.

FUENTELSAZ LAMATA, L.: Liberalización y eficiencia de la banca al por menor en España, *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 48, 1994.

MARTÍN, M.: Competitividad y eficiencia de las entidades de depósito españolas ante la UEM, *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 59, 1997.

PAREJO, J. A.; CUERVO, A.; CALVO, A., y RODRÍGUEZ SAIZ: *Manual de sistema financiero español*. 10.ª ed., Barcelona: Ariel, 1997.

TERMES, R.: La competitividad de la economía española y la eficacia del sistema financiero, *Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 48, 1994.

LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN LA EDUCACIÓN ANTE LA NUEVA CONCEPCIÓN DEL ESTADO EN LA PROVISIÓN DE SERVICIOS EDUCATIVOS

por

JOSEFINA FERNÁNDEZ GUADAÑO*

RESUMEN

En este artículo se estudia el papel que pueden jugar las sociedades cooperativas en la educación ante el escenario que se dibuja a finales del presente siglo, caracterizado por una crisis tanto de los modelos actuales de provisión pública como una crisis estructural de los sistemas educativos, que necesitan adaptarse al nuevo contexto social, económico, tecnológico y demográfico. Frente a la situación descrita, las sociedades cooperativas en la educación desempeñan funciones de importancia creciente, y se presentan como la solución empresarial, pedagógica y social capaz de superar los problemas y conjugar las virtudes de los centros educativos públicos y privados convencionales.

SUMMARY

This article discusses the role that education co-operatives entities may play under the scenario that is drawn at the end of this century. This scenario is characterised by a crisis of the current public provision models along with a struc-

* Miembro de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Becaria de formación del Profesorado Universitario del Ministerio de Educación y Cultura.

tural crisis of education system, which need to adapt to the new social, economic, technological and demographic context. Given this situation the education co-operatives entities carry out functions of increasing importance; and are presented like a business, pedagogical and social solution which can help to solve the current problems and allow to combine the adventages of public and traditional private education centers.

1. INTRODUCCIÓN

La educación se ha convertido en un servicio fundamental en aquellos países que han edificado Estados sociales. Frente a épocas anteriores, en las que el Estado abandonó sus responsabilidades con base en el principio de subsidiariedad, la mayor intervención del mismo en materia educativa se produce con el llamado Estado de Bienestar. Sin embargo, garantizar un nivel mínimo en las prestaciones del servicio educativo no obedece a una provisión pública general. A partir de aquí se desarrolla un amplio debate educativo entre los que defienden una reducción de la intervención del Estado en la provisión de educación, frente aquellos que la consideran como algo necesario, ya que los efectos externos que produce benefician a la sociedad en su conjunto.

El sistema educativo español, actualmente en proceso de reforma,[1] es un sistema mixto o dual, coexisten dos tipos de centros según su titularidad: centros públicos y privados estos últimos pueden estar concertados en el nivel no universitario. Aunque el sector público es mayoritario en España, los centros privados tales como las sociedades laborales, el capital de las órdenes religiosas, las sociedades cooperativas, etc., captan una parte importante del mercado.

Este artículo pretende poner de manifiesto la importante función que pueden asumir las sociedades cooperativas en la actividad educativa frente a la progresiva sustitución del Estado de Bienestar por la Sociedad del Bienestar. Para ello se dedica el primer apartado a realizar una clasificación de las distintas sociedades cooperativas en el sector educativo de acuerdo con la participación de los socios en el proceso productivo, como proveedores de educación, consumidores o ambos, todo ello sin perder de vista la perspectiva histórica, que es parte fundamental de su actual desarrollo. A continuación, se realiza

[1] Se inicia el proceso de reforma con la Ley de Ordenación General del Sistema Educativo de 1990 y se prevé para su aplicación total un calendario temporal de diez años. Sus objetivos más importantes son la ampliación de la educación obligatoria hasta los dieciséis años; la reestructuración general del sistema vigente desde 1970 y la mejora de la calidad de la enseñanza. En suma, adaptar el sistema educativo a los cambios que se han producido y a los que se avecinan.

un análisis del contexto general en el que se desenvuelven actualmente las sociedades cooperativas en el sistema educativo español, para en último lugar realizar una breve propuesta acerca de la función que pueden jugar las sociedades cooperativas frente a la nueva concepción del papel del Estado, que se ve desbordado ante el incremento de la demanda educativa y la limitación presupuestaria.

2. MANIFESTACIONES COOPERATIVAS EN EL ÁMBITO EDUCATIVO

Las distintas manifestaciones cooperativas en la actividad educativa tienen un carácter económico a la vez que social, se presentan como una oferta educativa diferente frente a la situación actual demasiado polarizada entre los centros públicos y privados convencionales; según el Borrador del anteproyecto de la nueva Ley General de Cooperativas,[2] estas sociedades cooperativas son

> *«las que desarrollan actividades docentes, en sus distintos niveles y modalidades. Podrán realizar también, como complementarias, actividades extraescolares y conexas, así como prestar servicios que faciliten las actividades docentes».*

Tanto en la legislación del Estado vigente[3] como en la mayoría de las Comunidades Autónomas[4] con competencias en materia coopera-

---

[2] BORRADOR DEL ANTEPROYECTO DE LA NUEVA LEY GENERAL DE COOPERATIVAS, de 10 de diciembre de 1997, artículo 103.1.

[3] ESPAÑA. Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, *BOE*, n.º 84, de 8 de abril, artículo 145.

[4] COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña, *DOGC*, n.º 1563, de 2 de marzo, artículo 93; modificado por COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. *Ley* 14/1993, de 25 de noviembre, de modificación del Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el cual se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña, *DOGC*, n.º 1.829, de 3 de diciembre.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco, *BOVP*, n.º 135, de 19 de julio, artículo 106.

COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. Ley foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra, *BON*, n.º 87, de 19 de julio, artículo 69.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, *BOE*, n.º 49, de 2 de mayo, artículo 145.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio, por el que se aprueba el texto de la Ley Reguladora de Cooperativas, *DGV*, n.º 3.275, de 30 de junio, artículo 87.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, *BOA*, n.º 151, de 31 de diciembre, artículos 76 y 82.3.

tiva, aparecen referencias específicas a las sociedades cooperativas que operan en este sector. Según la proyectada legislación del Estado estas sociedades cooperativas revisten dos modalidades:[5]

> «*A las cooperativas de enseñanza les serán de aplicación las normas establecidas en la presente Ley para las Cooperativas de Consumidores y Usuarios, cuando asocien a los padres de alumnos, a sus representantes legales o a los propios alumnos.*»[6]
>
> «*Cuando la cooperativa de enseñanza asocie a profesores y a personal no docente y de servicios, le serán de aplicación las normas de la presente Ley reguladoras de las Cooperativas de Trabajo Asociado.*»[7]

Por otra parte, atendiendo a la contribución de los socios al proceso producción y distribución,[8] es posible diferenciar entre sociedades cooperativas de proveedores, consumidores e integrales. En concreto, y para el sector que nos ocupa, las distintas sociedades cooperativas que desarrollan una actividad educativa se pueden clasificar como sigue:

CUADRO 1

CLASIFICACIÓN DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN LA EDUCACION SEGÚN LA PARTICIPACIÓN DEL SOCIO EN EL PROCESO EDUCATIVO

Sociedad Cooperativa de Proveedores.	De trabajo asociado.
Sociedad Cooperativa de Consumidores.	De padres de alumnos. De discentes mayores de edad. De discentes menores de edad. De profesionales, empresariales o institucionales.
Sociedad cooperativa integral	

En lo que sigue se analizan cada una de las seis posibilidades que se desprenden del cuadro 1:

---

[5] Lo dispuesto en el Borrador del Anteproyecto de la Ley General de Cooperativas, que es el que se maneja en este trabajo, no difiere de lo que regula la vigente Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, en cuanto a la clasificación de las sociedades cooperativas de enseñanza.

[6] BORRADOR DEL ANTEPROYECTO..., *opus cit.*, artículo 103.2.

[7] *Ibíd.*, artículo 103.3.

[8] GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: La formación de profesionales de la dirección de Sociedades Cooperativas: una fuente de sinergia para la cooperación empresarial. En: *La formación de los representantes de las empresas de la Economía Social (Seminario Internacional del Instituto Antonio Sergio do Sector Cooperativo)*. Lisboa: Ministerio do Planeamiento e Adminitraçao do Território, 1993, p. 1-30, p. 8.

A) Como proveedores de educación, se puede destacar:

- La sociedad cooperativa de trabajo asociado en la educación. Agrupa a las personas cuya actividad cooperativizada consiste en la prestación de su trabajo personal, con el objeto de producir un servicio que será ofertado a terceros. Los socios trabajadores, personal docente y de administración y servicios, sólo pueden ser personas físicas.

  En la actualidad, este tipo de sociedad cooperativa es el que predomina en España, aun considerando únicamente las que ofertan enseñanzas regladas;[9] además hay que tener en cuenta que la fórmula de trabajo asociado en la educación «tiene la tradición de florecer en tiempos de crisis por su mayor flexibilidad ante las circunstancias del mercado y su adaptabilidad para ajustarse a las condiciones reales de trabajo».[10]

B) Como consumidores de educación, se pueden diferenciar:

- Sociedades cooperativas de padres de alumnos.[11] Los promotores y creadores del centro escolar son los padres de los alumnos o sus representantes legales, que son los socios de la sociedad cooperativa, cuya actividad cooperativizada consiste en el consumo del servicio de la enseñanza.

  Este tipo de cooperativa se expone por su propia naturaleza al problema de la *temporalidad de los socios,* lo que supone que «los padres de los alumnos sólo están interesados en permanecer en la Cooperativa mientras sus hijos necesitan la enseñanza, y al causar baja pretenderán recuperar las aportaciones dinerarias que hicieron a la Cooperativa».[12] Este factor de temporalidad se ha intentado soslayar: con la aplicación del principio de puertas abiertas, las bajas de los

---

[9] Las sociedades cooperativas de trabajo asociado en la educación representan un 82,63% sobre el total de las sociedades cooperativas existentes en el sector; este dato se ha obtenido con base en las cifras que se contienen en el anexo estadístico del estudio empírico realizado en 1992 por PEDREÑO FRUTOS, J. A., y FERNÁNDEZ BLANCO, F. *Las cooperativas de enseñanza en España,* Madrid: Unión Española de Cooperativas de Enseñanza, 1994, p. 137-157.

[10] *Ibíd.*, p. 37.

[11] Las sociedades cooperativas de padres de alumnos suponen en España un 7,89% sobre el total de cooperativas que desarrollan su actividad productiva en este sector. *Vid* infra nota 9.

[12] ARCO ÁLVAREZ, J. L. del: Las cooperativas en la enseñanza. *Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 35, enero-abril de 1975, p. 25-45, p. 35.

antiguos alumnos se compensan con las altas de los nuevos; procurando mantener a los padres de los antiguos alumnos vinculados al centro como *socios colaboradores*; ofertando otros servicios deportivos, culturales, etc., que liguen al padre como socio a la sociedad cooperativa aún después de haber finalizado el discente sus estudios reglados, y, por último, utilizando el plazo que permite la Ley para la devolución de las aportaciones a capital social a los socios en caso de baja.[13]

Este problema se puede aminorar con lo que se prevé en el anteproyecto de la nueva Ley General de Cooperativas, en su artículo 88.2, que establece que las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios podrán realizar operaciones con terceros no socios si así lo establecen sus Estatutos, sin tener todo el resultado de estas operaciones como destino final el fondo de reserva irrepartible.[14]

- Sociedades cooperativas de discentes mayores de edad. Agrupa a aquellos adultos que se procuran en régimen cooperativo el acceso a determinadas actividades educativas y culturales, se puede pensar en cualquier evento académico, cultural, deportivo u otro. En cualquier caso, los socios comparten necesidades o inquietudes culturales comunes y se organizan bajo la forma jurídica de cooperativa por las ventajas que esto les reporta.
- Sociedades cooperativas de discentes menores de edad. Son las denominadas, según la legislación vigente,[15] *sociedades cooperativas educacionales o escolares;* asocian a los alumnos de uno o varios centros escolares y tienen por ob-

---

[13] PAZ CANALEJO, N.: Consideraciones sobre las llamadas «cooperativas de enseñanza». *Revista de Estudios Cooperativos,* n.º 44, enero-abril de 1978, p. 3-33, p. 21-22.

[14] La ventaja del anteproyecto con respecto a la Ley General vigente, que supone aminorar este factor de temporalidad en las sociedades cooperativas de padres, es que no todo el excedente que se genere por operaciones con terceros no socios se va a destinar a los Fondos de Reserva irrepartibles, sino que está previsto que como mínimo se destine un cincuenta por ciento de los citados excedentes al Fondo de Reserva Obligatorio y el resto se apliquen conforme a lo que establezcan los Estatutos o acuerde la Asamblea General (artículos 58.2 y 58.3).

[15] ESPAÑA. Ley 3/1987..., *opus cit.*, artículo 146.
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Ley 14/21993..., *opus cit.;* COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Decreto legislativo 1/1992..., *opus cit.*, artículo 94.
COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. Ley foral 12/1996..., *opus cit.*, artículo 73.
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. Ley 2/1998..., *opus cit.*, artículo 148.
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. Ley 9/1998..., *opus cit.*, artículo 89.

jeto procurarse, para el uso o consumo, bienes y servicios necesarios para la vida docente y el cultivo del tiempo libre. Disponen de un funcionamiento y un régimen económico y financiero distinto al resto de sociedades cooperativas[16] debido a su particular composición societaria. Sin embargo, el anteproyecto de la nueva Ley General de Cooperativas no recoge este tipo particular de *cooperativa educacional,* por lo que desaparece la posibilidad de constituir una sociedad cooperativa formada por alumnos menores de edad, aunque en algunas Comunidades Autónomas, como Cataluña, Navarra, Extremadura y Aragón, esta posibilidad sigue existiendo porque continúan estando reguladas.[17]

- Sociedades cooperativas de consumidores profesionales, empresariales o institucionales. Se trata de sociedades cooperativas de servicios, *en las que los socios son personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones industriales o de servicios y profesionales que ejerzan su actividad por cuenta propia, y tienen por objeto la prestación de servicios y la realización de todas aquellas operaciones tendentes a mejorar económica y técnicamente sus actividades profesionales.*[18] Existe la posibilidad de realizar actividades y servicios educativos con terceros no socios hasta un treinta por ciento del volumen total de la actividad cooperativizada realizada con sus socios.[19]

  Las posibilidades de constitución de este tipo de sociedad cooperativa en la actividad que nos ocupa son múltiples; sin ánimo de ser exhaustivos, se puede pensar, por ejemplo, en profesionales de cualquier actividad económica que deciden constituir una sociedad cooperativa de servicios para procurarse una determinada formación relacionada con su actividad profesional; o bien en titulares de sociedades capitalistas convencionales, fundaciones, asociaciones, orga-nismos públicos, etc., que deciden crear una sociedad cooperativa de servicios educativos con el objeto de organizar cursos de formación, jornadas o cualquier tipo de actividad conexa relacionada con su campo de actividad.

---

[16] ESPAÑA. Ley 3/1987..., *opus cit.*, artículo 147.
[17] *Vid.* infra nota 15.
[18] BORRADOR DEL ANTEPROYECTO..., *opus cit.*, artículo 98.1.
[19] *Ibíd.*, artículo 98.2.

C) Como proveedores y consumidores de educación, se puede distinguir:

- Con carácter general las sociedades cooperativas integrales, para la provisión y consumo de servicios educativos necesarios para la vida docente o el cultivo del tiempo libre de los socios. Y en particular, se destacan las sociedades cooperativas integrales de padres y profesores;[20] son sociedades cooperativas que reúnen, por un lado, a los padres de los alumnos o sus representantes legales, y por otro, a los profesores y demás personal no docente. Se han revelado como una solución al problema de la *temporalidad de los socios usuarios* o al problema de la ausencia de los padres en las cooperativas de profesores.[21]

  No obstante, según DEL ARCO, la sociedad cooperativa de profesores y padres de alumnos «lleva implícita una contradicción conceptual y no es viable cooperativamente hablando. Por definición la cooperativa asocia necesidades comunes pero no contradictorias...; los intereses de profesores y padres de alumnos son opuestos, y si hubieran de resolverse en el seno de la misma cooperativa estarían siempre encontrados, sólo coincidentes en un equilibrio permanentemente inestable».[22]

  Sin embargo, se pueden prever distintas medidas de equilibrio que garanticen la viabilidad de esta forma integradora de intereses aparentemente opuestos.[23] Así, en las legislaciones cooperativas del País Vasco y Valencia se pueden encontrar algunas iniciativas que tratan de paliar los posibles desequilibrios:[24]

---

[20] La sociedades cooperativas integrales alcanzan en España una representación del 9,46% (porcentaje sensiblemente superior al que ostentan las sociedades cooperativas de padres de alumnos, pero muy por debajo del que representa la fórmula de trabajo asociado) sobre el total de sociedades cooperativas que desarrollan su actividad productiva en la educación. *Vid.* infra nota 9.

[21] CASTAÑO COLOMER, J.: *La cooperativa de enseñanza.* Barcelona: CEAC, 1985, p. 45.

[22] ARCO ÁLVAREZ, J. L. del: *Las cooperativas..., opus cit.*, p. 37.

[23] La defensa de la sociedad cooperativa integral en la educación como fórmula integradora de intereses más convergentes que divergentes puede verse en:

BRAGULAT CAVALLERO, J.: *Sistema cooperativo de enseñanza: aplicación a nivel infantil.* Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987, p. 76-77.

CASTAÑO COLOMER, J.: *La cooperativa..., opus cit.*, p. 46.

PAZ CANALEJO, N.: *Consideraciones..., opus cit.*, p. 12-19.

[24] COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. Ley 4/1993..., *opus cit.*, artículo 107.1.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. Decreto legislativo 1/1998..., *opus cit.*, artículo 87.2.c).

a) Los Estatutos podrán prever el funcionamiento de cada uno de los órganos sociales necesarios por mayorías reforzadas que no excedan las tres cuartas partes de *quorum* de constitución respectivo.
b) Para el caso de que no se alcance la citada mayoría, o en su caso con independencia de ello, los Estatutos podrán fijar el número máximo, tanto de consejeros como de votos, en la Asamblea General que podrán adjudicarse al colectivo de socios usuarios, con el objeto de evitar situaciones de desigualdad con respecto a los socios de trabajo.
c) Regular el ejercicio de los derechos sociales de asistencia y la voz en las Asambleas Generales. Para esto último, en el caso del colectivo de socios usuarios, se puede prever la existencia de Juntas especiales de donde salgan elegidos sus representantes en la Asamblea General.
d) Se podrá prever que las presidencias de cada órgano colegiado sean ocupadas alternativamente por socios pertenecientes a cada uno de los colectivos existentes.
e) En caso de empates no superados en el seno de los órganos sociales, se podrá regular la existencia de una comisión dirimente, de composición paritaria y con la posible asistencia de expertos, para alcanzar los acuerdos que no fueron posibles en el seno de los citados órganos.
f) En la constitución de la sociedad cooperativa se diferenciarán las aportaciones patrimoniales, dinerarias o no dinerarias, que integran el capital social, de las prestaciones accesorias de trabajo, servicios o asistencia técnica que no integran el capital social; asimismo, deberán establecerse los módulos de participación en el excedente de los socios usuarios y, por otro lado, de los socios que aporten también, o exclusivamente, su trabajo.

3. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COOPERATIVISMO EN LA EDUCACIÓN

Los orígenes en España del cooperativismo en la educación son muy recientes. En 1966 se crea la primera sociedad cooperativa de padres en Cataluña,[25] con la finalidad de suplir las carencias o insu-

[25] CASTAÑO COLOMER, J.: *La cooperativa..., opus cit.*, p. 55.

ficiencias en la instrucción de sus hijos, tanto en calidad como en falta de recursos.

Las iniciativas para la constitución de este tipo de sociedades en su origen provienen de padres insatisfechos con la oferta educativa existente,[26] pública o privada, que promueven la creación de centros educativos en régimen cooperativo de consumo, más acorde con sus ideas políticas[27] de libertad y democracia y con sus estándares de calidad.

La siguiente etapa es de crecimiento y consolidación de sociedades cooperativas en la educación, consecuencia de diferentes factores, entre otros, la crisis económica, que obliga a grupos de trabajadores a hacerse cargo de centros educativos para evitar su cierre ante el abandono de los propios empresarios; las elevadas tasas de desempleo que sufre el sector que promueve a asociación de profesores, y por último, la organización de cooperativas de forma voluntaria por aquellos trabajadores que deciden aprovechar los últimos coletazos del crecimiento demográfico.[28]

En la actualidad, el descenso de la tasa de natalidad, los nuevos requisitos de la Ley General de Ordenación del Sistema Educativo de 1990,[29] las mayores exigencias de calidad y demanda de adecuación al sistema productivo por parte de los consumidores, la aceleración de las nuevas tecnologías y la globalización de los mercados que impone una educación permanente y a la medida del consumidor y la cuantiosa inversión que supone la apertura de un nuevo centro docente, hacen que cada vez sea más difícil la creación de sociedades cooperativas en la educación.

4. EL NUEVO CONTEXTO PARA EL SISTEMA EDUCATIVO

A) La crisis estructural del Estado de Bienestar

El Estado de Bienestar se caracteriza en la actualidad por la reestructuración de los servicios de bienestar y la alteración de sus

---

[26] En algunas zonas geográficas, principalmente rurales, la oferta pública era insuficiente y la oferta privada inexistente.

[27] Hay que recordar que en los momentos en que se constituyen las primeras sociedades cooperativas en la educación, el régimen político español era un dictadura, y que los primeros centros docentes cooperativos aparecen en zonas con gran tradición cooperativa, como son el País Vasco y Cataluña, zonas caracterizadas además por un gran sentido nacionalista.

[28] PEDREÑO FRUTOS, J. A., y FERNÁNDEZ BLANCO, F.: *Las Cooperativas..., opus cit.*, p. 36-37.

[29] ESPAÑA. Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, *BOE*, n.º 238, de 4 de octubre.

modos de intervención, como consecuencia de los cambios sociales, políticos, económicos y culturales sufridos en las sociedades industrializadas[30], Estos cambios son provocados por una serie de factores, entre los cuales se pueden destacar, sin ánimo de exhaustividad[31]:

a) *Factores de tipo social*: Los cambios demográficos (la disminución de la natalidad y el aumento de la esperanza de vida), la nueva concepción de la vida familiar, la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, las nuevas pautas laborales, etc.
b) *Factores de tipo político*: Reestructuración de la estructura y procesos de legitimación política, frustración en la satisfacción de las expectativas por parte de los ciudadanos, etc.
c) *Factores de tipo económico*: Tienen su origen en la crisis económica de 1973, la desaceleración del crecimiento económico, la sustitución del trabajo por el capital, el desempleo, etc.

La implicación directa de la crisis en los sistemas educativos se manifiesta en la reducción del gasto público en educación, que tiene que competir con otras inversiones públicas cuyos resultados son mucho más visibles en el corto plazo.

A pesar de la incidencia directa de la crisis del Estado de Bienestar en el conjunto de los gastos educativos, la demanda de educación no deja de crecer y el Estado se encuentra sobrecargado. Se plantean entonces dos posibles alternativas[32]:

- La descentralización o desconcentración, acercamiento entre quien provee y consume el servicio. Igual que las organizaciones privadas argumentan que una dirección eficiente requiere un cierto grado de descentralización, el mismo razonamiento implica que la descentralización puede promover la eficiencia en la dirección del sector público[33].

---

[30] RODRÍGUEZ CABRERO, G.: Estado de Bienestar y Sociedad de Bienestar. Realidad e ideología. En: RODRÍGUEZ CABRERO, G. (compilador): *Estado, privatización y bienestar: un debate de la Europa actual,* Barcelona: Fuhem-Icaria, 1991, p. 44.

[31] Con base en: RODRÍGUEZ CABRERO, G.: *Estado..., opus cit.*

[32] PEDRO, F.: Estado y educación en Europa y los Estados Unidos: situación actual y tendencias de futuro, *Revista Iberoamericana de Educación,* n.° 1, 1993, pp. 59-89, pp. 68-69.

[33] KLEES, S.: Planning and Policy Analysis in Education: What Can Economits Tell Us?, *Comparative Education Review,* vol. 30, núm. 4, noviembre de 1986, pp. 574-607, pp. 588.

- La privatización del servicio público se considera por algunos autores[34] la panacea que supone mayor calidad a menor coste; o lo que es más frecuente, la adopción de criterios propios de la empresa privada para la administración y gestión de los servicios públicos.

B) La crisis estructural del sistema educativo[35]

Esta crisis de carácter estructural se produce por la necesidad de ajustar los sistemas educativos a un nuevo contexto social, económico, tecnológico y demográfico. La incorporación de la mujer al mundo laboral, los cambios en la concepción de la familia (la disminución de la natalidad), la aceleración del progreso técnico, el cambio de los perfiles profesionales, etc., son, entre otros, factores que afectan de forma directa al sistema educativo.

La citada crisis estructural obliga a plantearse soluciones que contribuyan a equilibrar los actuales desajustes entre la oferta y la demanda del sistema educativo y a dar respuestas más acordes con lo que la realidad social reclama. Se plantean:

- La democratización y la participación en el gobierno de los sistemas educativos por parte de la comunidad educativa. Esto es, una mayor implicación de los profesores, los estudiantes, los padres y las autoridades en la vida escolar cotidiana y en la administración y gestión del centro.
- La apertura a los agentes económicos se considera imprescindible, sobre todo en aquellos niveles donde los jóvenes están más cerca del mercado de trabajo.

5. LA REFORMULACIÓN DEL PAPEL DEL ESTADO

A pesar de que los profundos cambios habidos en las sociedades industrializadas han sometido al Estado de Bienestar a un proceso de

---

[34] Véase al respecto: ATKINSON, G. W.: Political Economy: Public Choice or Collective Action?, *Journal of Economic Issues*, vol. 17, n.° 4, diciembre de 1983, p. 1057-1065.

COLLANDER, D. C.: *Neoclassical Political Economy: The Analisys of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge, M. A.: Ballinger, 1984.

GRINDLE, M. S.: The New Political Economy: Positive Economics and Negative Politics. Development Discussion, *Paper*, n.° 311, Harvard Institute for International Development, Cambridge M.A., agosto de 1989.

[35] PEDRO, F.: *Estado y educación..., opus cit.*, p. 69-75.

reestructuración y de reorientación de objetivos y modos de intervención, esto no se ha traducido en un desmantelamiento de las instituciones fundamentales del mismo, sino en su apertura hacia la producción colectiva del bienestar; en este sentido, se han desarrollado propuestas que van desde las más privatizadoras y potenciadoras del mercado hasta el desarrollo de un socialismo de la sociedad civil, aunque la tendencia en la práctica se aleja bastante de estas posturas teórico-ideológicas;[36] y se aboga por el Pluralismo del bienestar, que supone fórmulas mixtas de bienestar, esto es, híbridos Estado-mercado-sociedad civil.[37]

En el ámbito educativo, «la quiebra del Estado de Bienestar supone una ruptura del modelo educativo caracterizado porque el Estado se encarga de la provisión y el control de la educación para todos los ciudadanos».[38] El papel del Estado en los sistemas educativos ha evolucionado y registrado cambios a lo largo del siglo xx que apuntan a la búsqueda de nuevos modelos. Las propuestas que se debaten parten de las siguientes posturas ideológicas enfrentadas, entre ellas:

- La defendida por los *conservadores,* que abogan por la cesión de gran parte de la enseñanza al sector privado, «de modo que los consumidores fueran los que pagaran la totalidad de los costes y que la participación del gobierno fuera mínima y básicamente estuviera orientada a la concesión de préstamos y becas».[39]
- La defendida por los *liberales,* que «argumentan que hay muchas razones que pueden justificar que el gobierno participe significativamente en la subvención, regulación e incluso provisión de la enseñanza».[40]
- La avalada por los *neoconservadores,* que defienden el abandono por parte del Estado de muchas de sus actividades y su transferencia al sector privado, ya que consideran que el fracaso del Estado es mucho peor que el fracaso del mercado.[41]

---

[36] RODRÍGUEZ CABRERO, G.: Estado de Bienestar..., *opus cit.*, p. 26-27 y 39-41.

[37] SAJARDO MORENO, A.: Entidades no lucrativas, economía social y Estado de Bienestar, *CIRIEC-España*, n.º 16, junio de 1994, p. 147-186, p. 175-176.

[38] PEDRO, F.: *Estado y educación..., opus cit.*, p. 59.

[39] KLEES, S. J.: La economía de la educación: una panorámica algo más que ligeramente desilusionada de dónde estamos actualmente, en OROVAL PLANAS, E. (editor): *Economía de la educación.* Barcelona: Ariel, 1996, p. 65.

[40] *Ibídem.*

[41] EASTON, P., y KLEES, S. J.: Educación y economía: otras perspectivas. *Perspectivas,* vol. XX, n.º 4, 1990, p. 457-474, p. 463.

Esta última opción de la privatización total del sistema educativo se ha considerado como mecanismo que tiene la capacidad de incrementar la competencia y mejorar la calidad del sistema educativo, frente a los monopolios estatales, que se consideran por esencia burocráticos, ineficaces y altamente costosos.[42]

Sin embargo, de todos los servicios susceptibles de ser privatizados, entendiendo la privatización como la liberalización o no intervención del Estado, la educación se considera uno de los menos adecuados, ya que todas las personas deben tener garantizado el acceso a la educación sin discriminación alguna, y ese garante es el Estado, y así lo establece la Constitución Española en su artículo veintisiete:[43] «*La enseñanza básica es obligatoria y gratuita*».[44] «*Los poderes públicos garantizan el derecho de todos a la educación, mediante una programación general de la enseñanza, con participación efectiva de todos los sectores afectados y la creación de centros docentes*».[45]

Ahora bien, existen tres tipos de privatización:[46] la liberalización o no intervención de Estado, el traspaso de ciertos activos del sector público al privado y el fomento de la prestación privada de servicios que son prestados mayoritariamente por el sector público. Y a este último tipo de privatización es hacia el que tienden las propuestas que se han desarrollado, encaminadas a fomentar la enseñanza privada y a reducir las actividades del Gobierno en educación, con el objeto de mejorar tanto los aspectos cualitativos como cuantitativos de los sistemas educativos.[47]

En cualquier caso la propuesta que aquí se hace es la de complementar el sistema educativo público con un sistema privado cooperativo, dejando de jugar el Estado un papel dominante en la producción y provisión del servicio educativo, como se plantea en el siguiente epígrafe.

---

[42] BOLÍVAR, A.: La doble cara de la descentralización y la autonomía. *Organización y Gestión Educativa,* n.º 4, 1995, p. 3-8, p. 6.

[43] ESPAÑA. Constitución Española, aprobada por las Cortes el 31 de octubre de 1978, *BOE,* n.º 311.1, de 29 de diciembre, artículo 27.

[44] *Ibíd.,* artículo 27.4.

[45] *Ibíd.,* artículo 27.5.

[46] KAY, J. A., SILBERSTON, Z. A.: The New Industrial Policy-Privatisation and Competition, *Midland Bank Review,* primavera de 1984, p. 8-16.

[47] Véase FRIEDMAN, M.: The Role of Government in Education, en SOLOW, R. A.: *Economics and the Public Interest.* New Brunswick: Rutgers University Press, 1955, p. 123-144.

PSACHAROPOULOS, G.: Welfare Effects of Government Intervention in Education. *Contemporary Policy Issues,* vol. 4, n.º 3, julio de 1986, p. 51-60.

6. UN SISTEMA COOPERATIVO EN LA EDUCACIÓN

Ante los límites económicos y políticos del Estado se ha generado una expansión de la iniciativa social, es decir, fórmulas de participación y autoorganización colectiva que tratan de dar respuesta a problemas sociales,[48] que no se resuelven de forma satisfactoria ni mediante entidades públicas ni empresas capitalistas convencionales. En efecto, ni los agentes económicos tradicionales ni las formas clásicas de intervención del Estado en la economía pueden contribuir a resolver, por sí solos, los actuales problemas económicos, quedando por tanto un amplio espacio de actuación para un conjunto de organizaciones cuyo objetivo consiste en intentar resolverlos; estas organizaciones pertenecen a la denominada *Economía Social.*[49]

En el ámbito educativo las sociedades cooperativas, a pesar de ser relativamente recientes en España, se presentan como una oferta educativa diferente frente a los centros públicos y privados convencionales; en lo que concierne a su actividad empresarial, la sociedad cooperativa en la educación, como organización socio-económica, ha de ser eficiente y contribuye a ello el hecho de estar sometida a las leyes del mercado; por lo que respecta a su función social, la sociedad cooperativa en la educación contribuye en el desarrollo de su actividad a potenciar la atención de las necesidades educativas de su entorno local más próximo con base en los principios cooperativos[50] de educación, formación e información[51] y de interés por la comunidad;[52] y por último, en cuanto al proyecto pedagógico y/o androgógico del centro docente cooperativo, éste es consustancial con la actividad que desarrolla.

---

[48] RODRÍGUEZ CABRERO, G.: Estado de Bienestar..., *opus cit.*, p. 19.

[49] MONZÓN CAMPOS, J. L.: La economía social: tercer sector de un nuevo escenario. En: MONZÓN, J. L., y DEFOURNY, J. (editores): *Economía Social: entre economía pública y economía capitalista.* Valencia: Ciriec-España, 1987, p. 12-13.

[50] La bondad de la fórmula cooperativa se debe, entre otras cosas, a los valores y principios cooperativos que la caracterizan y la diferencian del resto de empresas. Pueden verse en INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE: «The International Co-operative Alliance. Statement on the Co-operative Identy», en *XXXI Congress International Cooperative Alliance,* U.K. Manchester, septiembre de 1995.

[51] «*Las cooperativas proporcionan educación, formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.*»

[52] «*Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.*»

Al hablar de un sistema cooperativo en la educación lo que se pretende es desburocratizar las instituciones educativas y desatar procesos de participación activa de educadores, educandos y padres en el proceso educativo. Por eso la fórmula cooperativa, con base en la participación democrática de los demandantes, en el caso de una sociedad cooperativa de consumo, de los oferentes, en el caso de una sociedad cooperativa de trabajo asociado, o de ambos, en el caso de una sociedad cooperativa integral, supone un modelo en el que la contribución de los distintos colectivos en el gobierno del centro educativo se hace efectiva desde el momento en el que se ejercita la actividad cooperativizada del socio con la sociedad cooperativa.

Así pues, la sociedad cooperativa en la educación es el centro docente donde la participación alcanza su máximo exponente, ya que los socios participan activamente en los tres tipos de flujos que acontecen en toda empresa:[53] en los flujos reales, proveyendo o consumiendo los servicios que la empresa produce; en los flujos financieros, aportando recursos a la estructura financiera de la empresa, y en los flujos informativo-decisionales, estableciendo democráticamente los objetivos de la empresa.

En suma, las sociedades cooperativas en la educación pueden contribuir de manera significativa a la consecución de dos fines primordiales: la democratización del sistema escolar y la calidad de la enseñanza. El primero se puede conseguir con base en las características societarias y las reglas de funcionamiento (los principios cooperativos y en concreto el principio de gestión democrática en la toma de decisiones) que diferencian a la sociedad cooperativa del resto de formas jurídicas; y el segundo se puede alcanzar con base en las reglas empresariales (eficiencia, productividad, rentabilidad, innovación y crecimiento) que caracterizan a la sociedad cooperativa como organización socioeconómica. Así, lo que se pretende es potenciar la enseñanza privada en régimen cooperativo y complementarla con la enseñanza pública, encargándose las sociedades cooperativas de la producción y la distribución del servicio educativo y descargando al Estado de estas funciones, aunque éste continúa apareciendo como mecanismo principal de racionalización social del servicio educativo.

---

[53] GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales), En: *Memoria de María Angeles GIL LUEZAS.* Madrid: Alfa Centauro, 1991, p. 195-216, p. 197.

BIBLIOGRAFÍA

ARCO ÁLVAREZ, J. L. del: Las cooperativas en la enseñanza, *Revista de Estudios Cooperativos,* n.º 35, enero-abril de 1975, p. 25-45.

ATKINSON, G. W.: Political Economy: Public Choice or Collective Action?, *Journal of Economic Issues,* vol. 17, n.º 4, diciembre de 1983, p. 1057-1065.

BRAGULAT CAVALLERO, J.: *Sistema cooperativo de enseñanza: aplicación a nivel infantil.* Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

BOLIVAR, A.: La doble cara de la descentralización y la autonomía, *Organización y Gestión Educativa,* n.º 4, 1995, p. 3-8.

BORRADOR DEL ANTEPROYECTO DE LA NUEVA LEY GENERAL DE COOPERATIVAS, de 10 de diciembre de 1997.

CASTAÑO COLOMER, J.: *La cooperativa de enseñanza.* Barcelona: CEAC, 1985.

COLLANDER, D. C.: *Neoclassical Political Economy: The analisys of rent-seeking and DUP activities.* Cambridge, MA: Ballinger, 1984.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Decreto legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña, *D.O.G.C.,* núm. 1.563, de 2 de marzo; modificado por COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Ley 14/1993, de 25 de noviembre, de modificación del Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el cual se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña, *D.O.G.C.,* n.º 1829, de 3 de diciembre.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco, *B.O.P.V.,* n.º 135, de 19 de julio.

COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. Ley foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra, *B.O.N.,* n.º 87, de 19 de julio.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, *B.O.E.,* n.º 49, de 2 de mayo.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley Reguladora de Cooperativas, *D.G.V.,* n.º 3.275, de 30 de junio.

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, *B.O.A.,* n.º 151, de 31 de diciembre.

EASTON, P.; KLEES, S. J. Educación y economía: otras perspectivas. *Perspectivas,* vol. XX, n.º 4, 1990, p. 457-474.

ESPAÑA: Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, *B.O.E.,* n.º 84, de 8 de abril.

ESPAÑA. Ley ORGÁNICA 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, *B.O.E.,* n.º 238, de 4 de octubre.

FRIEDMAN, M.: The Role of Government in Education, en SOLOW, R. A.: *Economics and the Public Interest.* New Brunswick: Rutgers University Press, 1955, p. 123-144.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: La formación de profesionales de la dirección de Sociedades Cooperativas: una fuente de sinergia para la cooperación empresarial. En: *La formación de los representantes de las empresas de la Economía Social (Seminario Internacional del Instituto Antonio Sergio do Sector Cooperativo).* Lisboa: Ministerio do Planeamiento e Administraçao do Território, 1993, p. 1-30.

— La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales), en *En memoria de María Angeles GIL LUEZAS.* Madrid: Alfa Centauro, 1991, p. 195-216.

GRINDLE, M. S.: The New Political Economy: Positive Economics and Negative Politics, *Development Discussion, Paper,* n.º 311, Harvard Institute for International Development, Cambridge M.A., agosto de 1989.

INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. The International Co-operative Alliance. Statement on the Co-operative Identy, en *XXXI Congress International Cooperative Alliance.* U.K.: Manchester, september 1995.

KAY, J. A., y SILBERSTON, Z. A.: The New Industrial Policy-Privatisation and Competition, *Midland Bank Review,* primavera de 1984, p. 8-16.

KLEES, S.: «Planning and Policy Analysis in Education: What Can Economits Tell Us?», *Comparative Education Review,* vol. 30, n.º 4, noviembre de 1986, p. 574-607.

MONZON, J. L., y DEFOURNY, J. (editores): *Economía social: entre economía pública y economía capitalista.* Valencia: Ciriec-España, 1987.

OROVAL PLANAS, E. (editor): *Economía de la educación.* Barcelona: Ariel, 1996.

PAZ CANALEJO, N.: Consideraciones sobre las llamadas «cooperativas de enseñanza», *Revista de Estudios Cooperativos,* n.º 44, enero-abril de 1978, p. 3-33.

PEDREÑO FRUTOS, J. A., y FERNÁNDEZ BLANCO, F.: *Las cooperativas de enseñanza en España.* Madrid: Unión Española de Cooperativas de Enseñanza, 1994.

PEDRO, F.: Estado y educación en Europa y los Estados Unidos: situación actual y tendencias de futuro. *Revista Iberoamericana de Educación,* n.º 1, 1993, p. 59-89.

PSACHAROPOULOS, G.: Welfare Effects of Government Intervention in Education. *Contemporary Policy Issues,* vol. 4, n.º 3, julio 1986, p. 51-60.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (compilador): *Estado, privatizacion y bienestar: un debate de la Europa actual.* Barcelona: Fuhem-Icaria, 1991.

SAJARDO MORENO, A.: Entidades no lucrativas, economía social y estado de Bienestar. *CIRIEC-España,* n.º 16, junio de 1994, p. 147-186.

LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA NO EXISTEN

por
RAFAEL GONZÁLEZ TAUSZ*

RESUMEN

En el presente trabajo se estudia la responsabilidad del socio de las cooperativas de viviendas. Su objetivo es demostrar que el beneficio de la responsabilidad limitada es prácticamente inexistente. Para ello, se analiza previamente la naturaleza jurídica de la relación socio-cooperativa con su doble carácter: mutualista y societario; además, se considera el coste de la vivienda como frontera entre lo mutualista y lo societario estudiando su contenido. Finalmente se reclama del legistaldor cooperativo la necesidad de otorgar al socio el beneficio de la responsabilidad limitada.

SUMMARY

This work will examine the scope of the individual partner`s liability within housing co-operatives. The objective is to demonstrate that the benefit of limited liability within them is practically nonexisten. The first step will be to analyze the legal nature of the relation ship between partner and co-operative, which qualifies as both mutualist and associate. Additionally, we will examine the cost of housing, wich acts as a boundary between mutualist and partnership within housin co-operatives. Lastly, we demand that co-operative legislation grant the benefit of limited liability to the partner.

* Abogado del Ilustre Colegio de Madrid.

1. INTRODUCCIÓN

En palabras del catedrático Muñoz-Calcerrada, L.:

> «...*en el Derecho Positivo lo que no es responsabilidad es mera estética jurídica (...) la responsabilidad es el sol y el núcleo del Derecho Positivo*».[1]

La responsabilidad es uno de los temas de mayor trascendencia para el cooperativista, pues desea saber hasta qué límite puede ver afectado su patrimonio por el ingreso en una cooperativa. Como también apunta la profesora Fajardo García, I. G.,

> «*tenemos que llamar la atención sobre la extraordinaria importancia jurídica de esta materia y la poca, por no decir nula, atención que ha suscitado en la doctrina de nuestro país...*».[2]

A mi entender, una de las posibles razones por las que no se ha profundizado en materia de responsabilidad es la exigencia de un análisis propio de cada tipo de cooperativa. A lo largo de este trabajo, se estudiará la responsabilidad de las cooperativas de viviendas puesto que, de entre todas las cooperativas, éstas son una de las que comprometen más el patrimonio personal de sus socios.[3] Sin embargo, no es únicamente el riesgo de estas cooperativas el que motiva estas líneas sino también una criticable concepción normativa que obliga a preguntarse si verdaderamente existe en ellas la responsabilidad limitada de sus socios. Previamente es necesario examinar la naturaleza de la relación socio-cooperativa, pues ésta marcará los derroteros del sistema de determinación de resultados económicos y —lo que aquí examino— el alcance de la responsabilidad que soporta el cooperativista de viviendas.

---

[1] Responsabilidad civil contractual, *versus* extracontractual, Diario *La Ley*, n.º 4.533, 5 de mayo de 1998, p. 1.

[2] FAJARDO GARCÍA, I. G.: *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, 1.ª ed. Madrid. Tecnos, 1997, p. 197.

[3] El presente estudio está enfocado a las cooperativas de viviendas que otorgan «la propiedad individual» de la vivienda a sus socios, por lo que el servicio cooperativo principalmente mencionado será éste, a diferencia de otros: alquiler, administración, rehabilitación, etc. A pesar de ello, en algunos pasajes, se destacarán otras clases de cooperativas de viviendas dada su disparidad de funcionamiento con las de «propiedad individual». Sobre tipos de cooperativas de viviendas ver clasificación de la O.I.T. editada en 1964, AZPIAZU MONTEYS, A., *Cooperativa de Viviendas*. Barcelona: Fausí, 1987, p. 43 y s. También se puede ver esta clasificación en MAGRIÑA, J., *La Cooperativa de Viviendas*, Ed. CEAC, Barcelona, 1981, p. 29 y s.

2. LA RELACIÓN «SOCIO-COOPERATIVA DE VIVIENDAS»: MUTUALISTA Y SOCIETARIA. IMPORTANCIA DE LA RELACIÓN

La responsabilidad del socio está determinada por la naturaleza jurídica de su relación con la cooperativa. Siguiendo la terminología de FAJARDO GARCÍA, I.-G.,[4] existe una doble naturaleza en la relación: *mutualista y societaria.*

a) La relación mutualista

Es la conexión que existe entre el socio y la cooperativa para la satisfacción de una necesidad socioeconómica propia del socio: la adquisición, uso, rehabilitación, administración u otros servicios cooperativizados previstos que recaigan sobre una «vivienda».[5] Esta conexión conlleva el nacimiento de un derecho y una obligación recíprocos y básicos:

a) El derecho del socio a una «vivienda» y la obligación de la cooperativa a procurársela. Esto es, el derecho a la obtención de los servicios cooperativizados.
b) El derecho de la cooperativa a obtener del socio los recursos suficientes para financiar la «vivienda». Es decir, el derecho a los pagos para la obtención de los servicios cooperativizados.

La ejecución de estos derechos y obligaciones es *la actividad cooperativizada.* El régimen jurídico de la actividad cooperativizada tiene su principal soporte en el *contrato de adhesión* que firma el socio con la cooperativa.[6] (Llamado también contrato de participación o adhesión social, adjudicación de «vivienda», etc.)

---

[4] *La gestión económica... Opus cit.*, p. 228 y 231.

[5] Cuando me refiero a «vivienda» de forma entrecomillada debe entenderse comprendido el resto de conceptos: edificaciones, instalaciones complementarias, locales, garajes, trasteros, etc.

[6] El contrato de adhesión en la relación mutualista resulta de tanta importancia práctica como los Estatutos y los propios acuerdos asamblearios. La Ley General de Cooperativas (LGC) no lo denomina expresamente, pero a él se refiere en su artículo 81.2 al decir: «...los pagos para la obtención de los servicios cooperativizados no integran el capital social y están sujetos a las condiciones fijadas y *contratadas con la Sociedad Cooperativa*» (el subrayado es mío). En el resto de Leyes autonómicas existen preceptos equivalentes: Ley 2/1985, de 2 de mayo, de Cooperativas Andaluzas (LCA), art. 56.2; Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña (TRLCC), art. 59.3; Decreto Legislativo 1/1998, de 23 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Valencia (TRLCV), art. 56.2; Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra (LCN), art. 44.8; Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco (LCPV), art. 65.3; Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Cooperativas de Extramadura (LCEX), art. 58.2.

La actividad cooperativizada exige a la cooperativa una labor de intermediación en el mercado con terceros, lo que se puede denominar como *actividades instrumentales.*

— Si la actividad cooperativizada es la promoción de «viviendas» para ser cedidas en propiedad a sus socios las actividades instrumentales más importantes serían: la adquisición, parcelación y urbanización de terrenos, o la construcción, gestión y financiación de «viviendas».
— Si la actividad cooperativizada es la promoción de «viviendas» para ser cedidas en alquiler a sus socios podrían ser actividades instrumentales: el mantenimiento y la administración de las edificaciones.

Dependiendo de la actividad cooperativizada resultarán unas u otras actividades instrumentales. Es necesario aclarar que las denominadas «operaciones con terceros» previstas en el art. 129.4 de la Ley General de Cooperativas —en adelante LGC— (art. 89.2 del Proyecto de Ley de Cooperativas —PLC—)[6 bis] no son este tipo de actividades instrumentales sino que constituyen el propio servicio cooperativo prestado por la cooperativa a una persona no socia: la enajenación de un local comercial. El legislador estatal se refiere a las actividades instrumentales en el art. 129.2 o en la D.F. 1.ª, por ejemplo.

En España, la actividad cooperativizada por excelencia es la promoción de «viviendas» para ser cedidas en propiedad a sus socios («cooperativas que otorgan la propiedad individual»). Son excepcionales las cooperativas que promueven las «viviendas» en régimen de alquiler[7] («cooperativas de arrendatarios») o las que una vez concluidas las edificaciones y adjudicadas a sus socios éstos mediante la cooperativa administran la propiedad horizontal formada («cooperativas en administración»).

a.1) *Naturaleza jurídica*

Como se ha visto, la relación mutualista bajo la apariencia de un contrato de cambio de prestaciones encierra una labor de interme-

---

[6 bis] *Boletín Oficial de las Cortes Generales* de 27 de julio de 1998.

[7] VÁZQUEZ FRAILE, A.: *La promoción de viviendas cooperativas en alquiler.* Viviendas Cooperativas, n.º 25, mayo-junio 1995, p. 4. (Resumen de la conferencia impartida por VÁZQUEZ FRAILE, A., en las *Jornadas Municipales sobre la L.A.U.)* El conferenciante, Presidente de la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, destaca como países punteros en este régimen Suecia, Francia, Alemania, Holanda y Bélgica.

diación de la cooperativa en el mercado y en beneficio de sus socios. La práctica unanimidad de la doctrina, a la hora de examinar la naturaleza jurídica de esta relación, la considera como una verdadera representación indirecta donde *la cooperativa actúa frente a terceros en su propio nombre pero por cuenta del socio;*[8] el resultado de la actividad de la cooperativa incidirá en la esfera jurídico-patrimonial del socio. La cooperativa actúa como un gestor en beneficio e interés directo del socio. Esta concepción tiene su fundamento jurídico en nuestra legislación cooperativa histórica (artículo 12 del Reglamento de 1943 o artículo 16 del Reglamento de 1971) que destacaba que las entregas o pagos para la obtención de los servicios cooperativizados constituían siempre una propiedad del socio, y por tanto la cooperativa se limitaba a su gestión.

---

[8] Esta concepción, en sede de viviendas, es defendida por MANRIQUE ROMERO, F., RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO: *La cooperativa: garantías formales para su eficacia en el tráfico.* Revista de Derecho Notarial, n.º 109-110, Madrid, julio-diciembre 1980, p. 62 y 133. En efecto, estos autores utilizan como asideros normativos que justifiquen tal planteamiento: el artículo 38 del Reglamento de Cooperativas aprobado por R.D. 2.710/1978, concordante con el artículo 13 de la Ley 52/1974, General de Cooperativas, y el artículo 11.1 del mencionado Reglamento. De igual opinión, AGUILAR GARCÍA, M.: *Las cooperativas de viviendas: disposiciones comunes y específicas.* Revista de Derecho Notarial, Madrid, 1972, p. 49 y 50, en base al artículo 137 del Reglamento de Viviendas de Protección Oficial aprobado por el Decreto 2.144/1968, al artículo 71 del Reglamento aprobado por D. 2.396/1971 y al artículo 11.I.b) del Estatuto Fiscal aprobado por D. 888/1969, relativo a la exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en lo referente a la transmisión de viviendas entre cooperativa y socio.

Más recientemente la función instrumental de la cooperativa de viviendas ha sido destacada por MANRIQUE PLAZA, J.: *Construcción en comunidad.* Academia Sevillana del Notariado. Conferencias en homenaje a D. Angel Olavarría Téllez, Madrid: Edersa, 1992, p. 126. QUIRALTE, P.: *Reclamación a la cooperativa y al socio, por un tercero, por deudas en la construcción de las viviendas (II),* La Sociedad Cooperativa, n.º 24/1997, 1997, p. 4. Dicha autora se basa en las sentencias del TSJ de Madrid de 9 de mayo de 1985 y de la A. T. de Madrid de 11 de mayo de 1989. También y de forma más extensa ha destacado dicha función la profesora FAJARDO GARCÍA, I. G.: *La gestión económica..., opus cit.,* p. 100. Esta profesora justifica su razonamiento desarrollando las opiniones de los autores MANRIQUE ROMERO, F., RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO y AGUILAR GARCÍA, M., entre otros, aportando una nutrida jurisprudencia (SSTS de 4, 5, 6 y 11 de junio de 1990, 1 de octubre de 1990, etc.) y concluyendo: «*El Tribunal Supremo ve en las cooperativas un mero instrumento de gestión de los intereses de sus socios, que hace posible que éstos adquieran sus viviendas directamente*». Ver también PANIAGUA ZURERA, M., *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa.* Madrid: Mc Graw Hill, 1997, p. 415. Este autor, en su crítica a la teoría que excluye el lucro de la sociedad cooperativa tratándola como un mero gestor del socio, reconoce la figura del representante indirecto de los socios para las cooperativas que otorgan la propiedad individual, fundamentando así la previsión del artículo 12 del Reglamento de 1943.

Sin embargo, la normativa estatal actual permite vía artículo 81.2 de la LGC que el socio pacte el ingreso de estos *pagos* en el patrimonio de la cooperativa. El PLC persiste en idénticos términos sobre esta cuestión (art. 52.3).[9]

En mi opinión, el uso de este pacto simplemente le otorgaría a la cooperativa una titularidad formal o fiduciaria[10] y aunque no fuera un representante del socio sí actuaría conforme a los fines estipulados con él (fines orientados en favor del mismo y de su patrimonio).

Vista la naturaleza jurídica de la relación descrita parece que la *propiedad material* de los pagos pertenece al socio, quien al fin y al cabo va a ver en su patrimonio los efectos de la gestión cooperativa.

Sin embargo, para PANIAGUA ZURERA, M.,[11] la función gestora de la cooperativa de viviendas no se da en todo caso:

> *«Ahora bien, es posible en nuestro Derecho que las relaciones entre una cooperativa de vivienda y su socio relativas a la actividad cooperativizada se articulen jurídicamente de otra forma, por ejemplo, admitiendo que la cooperativa adquiere la propiedad de las viviendas y, posteriormente, transmita esta propiedad a sus socios.»*

Fundamenta su opinión en el 129.3 de la LGC y en alguna jurisprudencia de nuestro Alto Tribunal que reconoce que la cooperativa pueda vender la vivienda a sus socios: SSTS de 7 de enero de 1992 (RAJ 1992/151) y 23 de enero de 1993 (RAJ 1993/1984), entre otras. Dicha postura no puede compartirse por las siguientes razones:

1.ª El artículo 129.3 de la LGC (art. 89.3 del PLC) prevé que la cooperativa pueda retener la propiedad de las viviendas o locales y regular estatutariamente las normas de su uso y disfrute por los socios. En

---

[9] Han secundado semejante configuración todas las normativas autonómicas a excepción de la Ley de Cooperativas de Euskadi, art. 65.3 (LCPV), que mantiene la propiedad en el socio. Es interesante destacar la contrastada opinión de VICENT CHULIA, F.: *La Ley General de Cooperativas.* Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial, Vol. 3.º, Ed. Edersa, Madrid, 1994, p. 309, quien mantiene —ante la falta de pacto entre socio y cooperativa al respecto— que «... *la cooperativa recibe las entregas y pagos no a título de propiedad, sino por cuenta e interés del socio, para la gestión cooperativa....*»

[10] Así DÍEZ-PICAZO, L., GULLÓN, A.: *Instituciones de Derecho Civil,* Vol. I/1, Madrid: Tecnos, 1998, p. 320, al comentar las distintas construcciones doctrinales sobre el negocio fiduciario una de ellas lo define como «... *un solo negocio, que origina la adquisición del fiduciario a cambio del compromiso contraído con el fiduciante de utilizar la cosa de acuerdo con lo pactado. La adquisición se apoya en esta causa, denominada* fiduciae». La cooperativa sería fiduciaria y el socio fiduciante.

[11] *Mutualidad y lucro... Opus cit.,* p. 415, Nota 296.

las cooperativas que funcionan acogidas al 129.3. de la LGC, la actividad cooperativizada no consiste en procurar la propiedad de las «viviendas» a sus socios por lo que la construcción y financiación de las mismas no son actividades instrumentales ni son, por tanto, a cuenta del socio; la cooperativa es la destinataria final de las «viviendas», contrata la construcción y la financiación por cuenta propia. En el caso del 129.3 de la LGC la actividad cooperativizada consistirá en la cesión del uso y disfrute al socio. Las actividades instrumentales serían aquellas que concierte la cooperativa por cuenta del socio para el mantenimiento, vigilancia y administración de las «viviendas».[12] La cooperativa es representante indirecto del socio ante los terceros con quien contrate el mantenimiento, vigilancia y administración de la edificación.

2.ª Las sentencia del TS 1.ª de 7 de enero de 1992 (RAJ 1992/151) no es una válida referencia ya que aborda un supuesto de hecho donde no estaba probada la condición de cooperativista del comprador (FJ 2.º y FJ 5.º). Además hace extensible la locución del art. 129.3 primer párrafo de la LGC *(«mediante cualquier título admitido en derecho»)* al derecho de propiedad (FJ 4.º), cuando a mi modesto entender dicha locución se refiere únicamente al derecho de uso y disfrute, ya que:

a) La construcción literal del precepto revela cierta correlación (subrayado y negrita):

> *"La* **propiedad** *o el uso y disfrute de las viviendas y locales podrán ser* **adjudicados** *o cedidos a los socios mediante cualquier título admitido en derecho.»*

b) Existe una nutrida jurisprudencia sobre la naturaleza jurídica que califica al negocio traslativo de propiedad de la «vivienda» entre cooperativa y socio como de «adjudicación».[12 bis]

---

[12] Esta posición encaja perfectamente con la opinión de algunos autores que mantienen que la cooperativa financia la construcción de sus viviendas con cargo a las aportaciones al capital social que realizan sus socios. Ver FAJARDO GARCÍA, I. G., *La gestión económica... Opus cit.*, p. 96, Nota 37, y MAGRIÑA, J., *La cooperativa... Opus cit.*, p. 92 y 93.

Coincido con GÓMEZ APARICIO, A. P, *Análisis de los aspectos financieros de la sociedad cooperativa de viviendas en España,* Tesis Doctoral, Madrid, 1991, p. 136, al observar que *«En el caso de cooperativas de propiedad colectiva o en régimen de alquiler, las cuotas servirán para cubrir los gastos de mantenimiento de la comunidad...»*.

[12 bis] Las SSTS de 2 de octubre de 1990 (*La Ley* 1991/303), 4 de diciembre de 1990 (*La Ley* 1991/6.752), 8 de mayo 1993 (*La Ley* 1993/7.189), 16 de junio de 1993 (*La Ley* 1993/10.590), 8 de noviembre de 1993 (*La Ley* 1994/4.877) relativas a la plusvalía y las de 8 de junio de 1992 (1992/8.373) y 1 de octubre de 1991 (*La Ley* 1992/2.602) referentes al carácter de promotor mediador de la cooperativa.

3.ª Extiende a las viviendas la permisión legal de enajenación de locales comerciales a terceros (FJ 6.º).[13] La enajenación de locales comerciales se entiende bajo la perspectiva de dotar a la cooperativa de unos ingresos que a la postre beneficiarán a sus socios. La condición de socio emana del interés por la adjudicación del uso cooperativo principal (normalmente vivienda), nunca de un contrato de cambio oneroso con la cooperativa. Para ser socio al menos debe ser titular de un contrato adjudicación de vivienda o local.

4.ª La sentencia de 23 de enero de 1993 (RAJ 1993/1984) es de ámbito penal y se dedica exclusivamente al estudio de los artículos 22 y 108 del Código Penal, por lo que poco puede aportar a la cuestión debatida.

5.ª Desde un punto de vista práctico es poco comprensible que una cooperativa opte por la venta de la «viviendas» a sus socios si el precio de las mismas debe ser igual a su coste, y poco comprensible también que el socio prefiera la compraventa de la misma si dicha compra va a suponer una mayor carga fiscal; también es difícil aceptar el concepto de compraventa a la luz del artículo 155.2 de la LGC. (D.A. 5.ª 2 del PLC).

Concluyendo, se puede afirmar que *la relación mutualista* tiene su base en un contrato de adhesión o adjudicación de «vivienda» que *supone a la cooperativa la representación indirecta del socio.* Son aisladas y desafortunadas las sentencias que consideran la adjudicación como compraventa y en todo caso a dicha compraventa se le reconoce las limitaciones del carácter cooperativo. (Por ejemplo, STS de 31 de diciembre de 1992, FJ 2.º, RAJ 1992/10.424.)

a.2) *Contenido económico*

La relación mutualista está contenida por el conjunto de pagos que el socio efectúa en favor de la cooperativa para la obtención de los servicios cooperativizados. Es lo que ha denominado el catedrático VICENT CHULIÁ, F., *«la masa de gestión económica».*[14]

---

[13] Es posible la enajenación onerosa de locales comerciales a socios como una verdadera autocontratación siempre que ésta no suponga conflicto de intereses ni perjuicios sociales (en este sentido, ver STS de 24 de septiembre de 1994, FJ 2.º, RAJ 6.988).

[14] *La Ley General... Opus cit.*, Vol. 3.º, Madrid: Edersa, 1994, p. 186.

Dada la naturaleza jurídica de la relación mutualista, el titular material de la masa de gestión económica es el socio. Dicha titularidad es clave a la hora de definir su responsabilidad frente a los acreedores nacidos de las actividades instrumentales; cuanto menor sea su masa de gestión, menos arriesgará su patrimonio y mayor será su ventaja mutualista,[15] es decir, mayor será su ahorro en la adquisición de una «vivienda» en comparación con las condiciones de mercado.

La cuantificación de la masa de gestión económica en las cooperativas de viviendas depende del modo en que se valore el servicio cooperativo prestado, en este caso, el valor de la «vivienda» que se entrega al socio. Sin embargo, esta cuestión, de suma importancia a efectos de la responsabilidad personal del cooperativista, se examina más adelante.

b) La relación societaria

Es la conexión que existe entre la cooperativa y los socios destinada a dotar a la misma de los recursos necesarios para que sirva de medio eficaz para la consecución del objeto social. A diferencia de la relación mutualista aquí prevalece el interés común al interés propio de cada socio, pues aquél está dirigido al cumplimiento del objeto social (procurar «viviendas» a sus socios) y éste a la obtención de una ventaja mutualista personal.

El régimen jurídico de la relación societaria tiene su principal manifestación en los Estatutos sociales que deben regular los principales derechos y obligaciones inherentes a esta relación. En contraposición con la relación mutualista, la societaria ofrece menos dificultades de comprensión puesto que guarda similitudes con el modo de funcionamiento de la mayoría de sociedades.

b.1. *Naturaleza jurídica*

Siguiendo a autorizada doctrina se puede deducir que la relación societaria tiene carácter contractual asociativo y organizativo; así DIEZ-PICAZO, L., y GULLÓN, A.,[16] al examinar el concepto de sociedad:

---

[15] Sobre la definición de la ventaja mutualista, ver FAJARDO GARCÍA, I. G., *La gestión económica..., Opus cit.*, p. 138.

[16] *Instituciones... Opus cit.*, Vol. I/2, p. 388.

> *«En la sociedad, los socios no cambian prestaciones, para nada quieren cada uno la de los otros, sino que, como dice LARENZ, las coordinan de un modo funcional para obtener el fin común. En suma, la sociedad es un contrato asociativo, porque la nota que le caracteriza es la colaboración o cooperación de los contratantes para conseguir el fin que pretenden, no las prestaciones que han de realizarse.»*

Los socios aportan a la cooperativa un fondo común para un fin común. La cooperativa es titular material de estas aportaciones y se la dota de personalidad jurídica para que soporte los riesgos del tráfico. *La cooperativa no es mandataria del socio sino que opera en nombre propio y por cuenta propia.*

b.2. *Contenido económico*

La relación societaria exige el desembolso de aportaciones al patrimonio de la cooperativa, ya sea mediante aportaciones al capital social o ya sea mediante cuotas de ingreso destinadas a los fondos irrepartibles. Pero también su propia actividad u otras fuentes ajenas a su fin, e incluso sus activos, generan unos recursos que se destinan a reservas repartibles o irrepartibles, según los casos. El patrimonio que adquiere y forma la cooperativa con estos recursos debiera servir para hacer frente a los riesgos que soporta por la contratación que efectúa la sociedad en nombre y por cuenta propia.

c) La importancia de la relación socio-cooperativa

La relación socio-cooperativa determina los resultados del ejercicio económico y la responsabilidad del cooperativista. El sistema de determinación de resultados del ejercicio económico distingue entre lo mutualista y lo societario. En nuestra legislación estatal y en la autonómica (a excepción de la vasca) se distinguen los resultados provenientes de la actividad cooperativizada con y para sus socios (relación mutualista) y otras actividades con terceros en interés propio de la cooperativa. (relación societaria). Como mejor expresa la profesora FAJARDO GARCÍA, I. G.:[17]

---

[17] *La gestión económica... Opus cit.*, p. 114 y s. En dicha obra esta autora analiza comparativamente nuestra legislación cooperativa, destacando la existencia de tres sistemas de determinación de resultados: 1) El general, donde se distinguen los resultados de la actividad cooperativizada con socios del resto de resultados (art. 59.2 de la

> *«Tradicionalmente nuestra legislación cooperativa ha venido distinguiendo distintos resultados del ejercicio según el tipo de operaciones de las que procediesen. (...) La justificación de esta distinción está, por una parte, en la naturaleza de la cooperativa como entidad gestora de los intereses de sus socios. Si la cooperativa gestiona los bienes de sus socios y, a su vez, realiza por cuenta propia otro tipo de operaciones, tendrá que distinguir claramente una y otra gestión, con el fin de dar a conocer a los socios, sobre todo, el resultado de la gestión realizada con sus bienes: por ello se distingue entre actividades cooperativizadas con los socios y otras actividades que la cooperativa realizará en interés propio...»*

La distinción de resultados no sólo dará una mayor claridad a los socios sobre la gestión de sus bienes sino que también está llamada a delimitar su responsabilidad. La relación mutualista generará una responsabilidad que afectará al patrimonio personal del socio, pues las operaciones que concierte la cooperativa son por cuenta de éste y la societaria normalmente estará limitada a lo aportado a la cooperativa, quien actúa por cuenta propia. *Por ello, es fundamental intentar buscar una frontera entre ambas relaciones.*

3. EL COSTE DE LA VIVIENDA O LA FRONTERA ENTRE LO MUTUALISTA Y LO SOCIETARIO

La cooperativa tiene por objeto la entrega al socio de un bien destinado a su patrimonio personal: la «vivienda». Es la cooperativa quien efectúa una prestación en favor de sus socios; éstos deberán anticipar progresivamente y a lo largo de varios ejercicios económicos la cantidad de dinero equivalente al valor de su «vivienda». Como cosa futura que es el valor de «la vivienda» no se define hasta su finalización y entrega, por lo que es posible que la cooperativa haya percibido de más; en ese caso deberá devolverlo; en caso contrario, el socio deberá desembolsar la diferencia hasta su valor, produciéndose un resultado económico cercano a cero. Con esta casi

---

LCA, art. 49.2 de la LCN Cataluña, art. 62.1.2 del TRLCC, art. 83.2 de la LGC). 2) El vasco, del art. 66.1 de la LCPV, donde no existe tal distinción, como si de una sociedad mercantil se tratara. 3) El valenciano, del art. 58 del TRLCV, que distingue tres categorías: los resultados de la actividad cooperativizada con los socios, los de la actividad cooperativizada con terceros no socios y el resto de resultados.

Recientemente Extremadura, en mi opinión, se ha adscrito al sistema general (ver art. 61.2 de la LCEX). El Proyecto estatal en su art. 57.3 continúa con el sistema general, con la novedad de poder optar estatutariamente por la no distinción entre resultados cooperativos y extracooperativos (ver art. 57.4 del PLC).

unánime práctica de gestión económica (a mi entender, muy criticable) la cooperativa de viviendas carece de los recursos para producir retornos o dotar sus reservas obligatorias,[18] con lo que se está dejando sin sentido el tercer y quinto principio cooperativo.[19]

Aceptando esta realidad, y dado que la economía personal del socio está en juego, ¿cuáles son las pautas para determinar el valor de «la vivienda»? o (como doctrinalmente se ha planteado para el conjunto de cooperativas) ¿cuál es el criterio objetivo de valoración de las prestaciones intercambiadas entre la cooperativa y sus socios en el desarrollo de la actividad cooperativizada?

Refiriéndome únicamente a nuestra legislación cooperativa vigente, ni la LGC ni el PLC ni las legislaciones autonómicas determinan con exactitud el criterio objetivo de valoración de las prestaciones que la cooperativa efectúa al socio (es decir, el valor de «la vivienda»). Unicamente la mayoría se preocupa de fijar el valor de las prestaciones o bienes que el socio efectúa en favor de la cooperativa[20] (criterio

---

[18] Así también lo atestigua GÓMEZ APARICIO, A. P., *Análisis de los aspectos financieros... Opus cit,* p. 135 y 163, al declarar que en las cooperativas de viviendas que otorgan la «propiedad individual» el excedente total, el Fondo de Reserva Obligatorio y el Fondo de Educación y Promoción son cuantitativamente reducidos cuando no nulos.

Me parece loable que el artículo 95.10.1 de la Ley catalana (TRLCC) exija la atribución a los fondos de un porcentaje determinado y calculado sobre el precio de «la vivienda». De forma similar lo hace la Ley andaluza (LCA) en su art. 80.4, referido a la enajenación de locales y al Fondo de Educación y Promoción.

[19] En este sentido, comparto la opinión de PANIAGUA ZURERA, M.: *Mutualidad y lucro..., Opus cit.,* p. 89 y 316. *Tercer Principio: Participación económica de los socios:* (...) Los socios asignan los excedentes para todos o algunos de los siguientes fines: el desarrollo de la cooperativa; la constitución de reservas, de las cuales al menos una parte sería irrepartible; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.» «*Quinto Principio: Educación, Formación e Información:* Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios (...) para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. (...)»

Considero criticable la política del *excedente cero* (consistente en ajustar la suma total de los anticipos prestados por los socios para financiar «las viviendas» al coste —directo e indirecto— más los gastos generales de las mismas de tal forma que el resultado económico final sea cercano al cero) puesto que priva a la cooperativa de asignar excedentes a la constitución de reservas obligatorias y al fondo de educación y promoción cooperativa, vaciándola de todo contenido patrimonial a pesar de poder tener numerosos acreedores sociales.

DEL ARCO ÁLVAREZ, J. L., *Análisis económico y sociológico del cooperativismo agrario, Madrid:* Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1972, p. 135-138, criticaba (en sede de cooperativas agrarias) esta práctica por calificar negativamente a la cooperativa como empresa.

[20] El criterio reinante es el de valorar dichas prestaciones al precio de mercado o precios medios de la zona. Ver art. 83.1.a) LGC, art. 59.1.d) LCA, art. 49.1.d) LCN, art. 66.1.a) LCPV, art. 62.1.1.a) TRLCC y art. 61.3.a) LCEX.

que no sirve para las cooperativas de viviendas o de consumo en general).

Es el legislador fiscal el que recoge un criterio objetivo para valorar las prestaciones que efectúa la cooperativa a sus socios. Así, el artículo 15.3 de la Ley 20/1990, redacción D.F. 2.ª Ley 43/1995, establece:

> *«No obstante lo dispuesto en el número anterior, cuando se trate de cooperativas de consumidores y usuarios, viviendas, agrarias o de aquellas que, conforme a sus estatutos, realicen servicios o suministros a sus socios, se computará como precio de las correspondientes operaciones aquel por el que efectivamente se hubiera realizado, siempre que no resulte inferior al coste de tales servicios y suministros, incluida la parte correspondiente a gastos generales de la entidad. En caso contrario se aplicará este último. (...)»*

Este criterio supone en la práctica cooperativa la valoración de «las viviendas» a precios de coste (más gastos generales de la cooperativa) para conseguir un excedente próximo a cero, reduciendo su tributación y un menor esfuerzo económico en el socio cooperador.

La duda que se plantea ahora es saber qué partidas integran o no el coste de una «vivienda» o al menos los criterios para su determinación. Es la normativa contable y administrativa la que marcan la pautas:

Para el Plan General de Contabilidad (RD 1.643/1990, de 20 de diciembre) (normas 13.ª 2 y 13.ª 3) y, a título ilustrativo, para la norma de adaptación del Plan General de Contabilidad de empresas inmobiliarias, el coste de la «vivienda» estaría determinado por el precio de adquisición o su coste de producción. La Quinta Parte de esta adaptación sectorial en su norma 13.ª textualmente dice:

> «2. Precio de adquisición. *El precio de adquisición comprenderá el consignado en factura más todos los gastos adicionales que se produzcan hasta su puesta en condiciones de utilización o venta. El importe de los impuestos indirectos que gravan la adquisición de las existencias sólo se incluirá en el precio de adquisición cuando dicho importe no sea recuperable directamente de la Hacienda Pública. Se permite la inclusión de los gastos financieros en el precio de adquisición de los inmuebles (...)*
>
> 3. Coste de producción. *El coste de producción de los bienes construidos o fabricados por la propia empresa se determinará añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles los demás costes directamente imputables a dichos bienes. También deberá añadirse la parte que razonablemente corres-*

ponda de los costes indirectamente imputables a los bienes de que se trate, en la medida en que tales costes correspondan al período de construcción o fabricación. Se permite la inclusión de los gastos financieros en el coste de producción de los inmuebles (...)[21]

La norma deja pocos conceptos o partidas fuera del coste de «vivienda» quizá inspirada en la concepción económica de coste o costo como todo consumo relacionado con la actividad de la cooperativa que suponga un incremento de valor de la «vivienda» o sea necesario para su construcción.[22]

A título de ejemplo, también las normas administrativas que establecen el precio máximo de venta o adjudicación para viviendas protegidas tienen un talante globalizador; así, el R.D. 2.028/1995, de 22 de diciembre, por el que se establecen las condiciones de acceso a la financiación cualificada estatal de viviendas de protección oficial, en su art. 2, apdo. c), dice:

«Que en ningún caso el conjunto de pagos que efectúe el cooperativista y el comunero imputables al coste de la vivienda por ser necesarios para llevar a cabo la promoción y la individualización física y jurídica de ésta, incluyendo en su caso los honorarios de gestión, podrá ser superior al precio máximo de venta o adjudicación de la vivienda (...)

---

[21] En mi opinión, la Orden de 28 de diciembre de 1994 por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias no es aplicable a las cooperativas de viviendas, ya que en su Introducción I.2. dice: *«Las presentes normas de adaptación se aplicarán por las empresas promotoras inmobiliarias (...)a las que el grupo de trabajo define como aquellas que actúan sobre los bienes inmuebles, transformándolos para mejorar sus características y capacidades físicas y ofrecerlos en el mercado para la satisfacción de las necesidades de alojamiento y sustentación de actividades de la sociedad. De acuerdo con la numeración y denominación contenida en el Real Decreto 1.560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, el grupo de trabajo ha definido las siguientes actividades: 70.1. Actividades inmobiliarias por cuenta propia.(...) 70.2. Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia.(...) Con objeto de precisar lo dicho anteriormente, hay que indicar que las empresas promotoras inmobiliarias no son las únicas que actúan en el mercado inmobiliario, y por sus características se diferencian de otras tales como: (...) cooperativas sociales de viviendas (actividad restringida a proporcionar vivienda a sus miembros, no al mercado). (...)»* (El subrayado es mío.)

Por lo leído parece que se ha intentado distinguir las empresas inmobiliarias de las cooperativas de viviendas, puesto que las segundas principalmente ni actúan por cuenta propia, sino de sus socios, ni operan en el mercado.

[22] Sobre el concepto económico del costo, ver ÁLVAREZ LÓPEZ, J., *Contabilidad analítica*. San Sebastián: Donostiarra, S.A., 1986, p. 96 y ss. Efectivamente, en mi opinión, bajo estas premisas tan subjetivas, casi todas las partidas que componen el coste de la vivienda serán un incremento de valor de la misma o serán necesarias para llevarla a cabo.

Se entenderán a este respecto por gastos necesarios los gastos de escrituración e inscripción del suelo y de la declaración de obra nueva y división horizontal, los del préstamo hipotecario, seguros de percepción de cantidades a cuenta y de amortización del crédito y otros de naturaleza análoga. No tendrán tal consideración las aportaciones a capital social, las cuotas sociales ni las de participación en otras actividades que pueda desarrollar la cooperativa o comunidad de propietarios.»

En similar sentido, artículo 16.1.d) del Real Decreto 1.186/1998, de 12 de junio, sobre medidas de financiación de actuaciones protegidas en materia de vivienda y suelo del Plan 1998-2001.

También existe ese talante globalizador a la hora de tasar el valor de las «viviendas». Así, por ejemplo, la Orden de 30 de noviembre de 1994 del Ministerio de Economía y Hacienda sobre normas de valoración de bienes inmuebles para determinadas entidades financieras establece en su Anexo 2 el método del Coste de Reemplazamiento-Reposición Bruto (CRB), considera como gastos necesarios los siguientes: los impuestos no recuperables y aranceles necesarios para la formalización de la adquisición del terreno y la declaración de obra nueva del inmueble, los honorarios técnicos por proyecto y dirección de las obras, los costes de licencias y tasas de la construcción, los costes de ejecución material de la obra, sus gastos generales, el beneficio industrial del constructor y los gastos de administración del promotor.

Dada las normas citadas será coste de «la vivienda» la casi totalidad de los desembolsos exigidos al socio.

En la práctica, el coste determina el valor de lo que adquiere el socio en su patrimonio personal y es el producto de la relación mutualista; aquello que no forme parte del coste será de la cooperativa y proveniente de la relación societaria. *El coste de «la vivienda» delimita la relación mutualista de la societaria, es la frontera entre ambas relaciones.*

4. CRÍTICA A LA CONCEPCIÓN NORMATIVA SOBRE EL COSTE DE LA VIVIENDA

Como se ha desarrollado en el apartado anterior, según mi parecer, *es necesario que el legislador cooperativo adopte un criterio objetivo de valoración más restrictivo que el que nos ofrece la legislación fiscal, contable o administrativa.*

El legislador fiscal pretende gravar cualquier manifestación de riqueza y gira bajo el principio de capacidad económica del sujeto pasivo consagrado en el artículo 3 de la Ley General Tributaria. El le-

gislador contable, bajo los criterios de precio de adquisición o coste de producción recogidos en el artículo 38 del Código de Comercio, busca reflejar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. El legislador administrativo pretende en vano —como luego se verá— poner un tope al coste de la vivienda estableciendo un precio máximo de adjudicación.

Estas normativas conducen a un concepto globalizador del coste de la «vivienda» y acarrean que, en el ámbito de las cooperativas de viviendas, el contenido económico de la relación societaria sea insignificante en comparación con el de la mutualista.[23] Casi todos los desembolsos están destinados finalmente al patrimonio personal del socio, casi ninguno a la cooperativa.

Desde estas líneas se reclama del legislador cooperativo la necesidad de un criterio de valoración de la «vivienda» más restrictivo. Razones no faltan, tanto de índole jurídica como práctica:

a) Razones jurídicas

En la concepción normativa estudiada se incluyen partidas donde es discutible aceptar que la cooperativa actúe por cuenta del socio, más bien lo contrario, son desembolsos donde prima el interés social al individual. Podría ser el caso de los «gastos generales» de la cooperativa que van dirigidos a financiar su estructura.[24] Más difícil de aceptar son los gastos de auditorías externas, costas procesales por reclamaciones judiciales (por ejemplo, acción de impugnación de acuerdos sociales, responsabilidad decenal por enajenación de locales), operaciones societarias como constitución, escisión, liquidación, etc., o sanciones administrativas. En todos ellos, la cooperativa actúa por cuenta propia en beneficio o perjuicio común de todos los socios y no como un representante indirecto de ellos; no son verda-

---

[23] Reflejo práctico de lo afirmado son las raquíticas aportaciones a capital social efectuadas por los cooperativistas de viviendas. Así también lo atestigua VÁZQUEZ FRAILE, A.: *La financiación en una cooperativa de viviendas*, Curso de Cooperativas de Viviendas del Centro de Formación de la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, Fundación *Luis Cuñat*, Madrid, 1990, p. 185.

[24] BLANCO, J.; HUERTA, J.; PALACIOS, J., *Diccionario Capital Economía y Empresa*, Madrid: Lid, 1998, p. 279, definen los gastos generales como: «*gastos no asociados a la producción que reflejan el costo de la estructura que necesita la empresa para funcionar: departamentos administrativos, dirección general.*» En la mayoría de los casos, estos gastos (entre el 6% y el 10% del coste final de la vivienda) son soportados por una sociedad gestora mediante un contrato de arrendamientos de servicios, quien posteriormente los repercute a la cooperativa como honorarios de gestión.

deras actividades instrumentales para la adjudicación de una «vivienda», no pertenecen a la relación mutualista sino a la societaria.

Existen otros conceptos que la jurisprudencia ha considerado únicamente asumibles por la cooperativa, puesto que es un verdadero centro de imputación de una actividad empresarial, sin que el socio se vea responsabilizado personalmente.[25]

Además, recientemente, en el propio ámbito tributario, la jurisprudencia está delimitando la definición de coste fuera de la concepción económica examinada.[26]

b) Razones prácticas

Ya desde antaño se reconoce que *el costo de las cooperativas no se sabe hasta el final, que se dice una cifra al comenzar y luego es otra.*[27] Esto es inevitable en toda promoción inmobiliaria y sobre todo en la autopromoción colectiva (cooperativas y comunidades de construcción). Sin embargo, si se partiera de un concepto restrictivo de coste excluyendo partidas de marcado carácter societario se ganaría en precisión presupuestaria y se evitarían oscilaciones de coste tras la propia adjudicación de «la vivienda».

---

[25] Alguna jurisprudencia menor reconoce el carácter de deuda social a los tributos, y por tanto reconoce al socio cooperativista el beneficio de la responsabilidad limitada, lo que a mi entender los excluye del coste de la vivienda. Así, SAP de Ciudad Real de 14 de marzo de 1996 (EdD 1.160), en su FJ 10.º: «*El impuesto es una obligación, y como tal corresponde abonarlo a la propia entidad y sólo se puede repercutir en el socio que causó baja, durante los cinco años posteriores a ésta, cuando fueran insuficientes los bienes de la cooperativa, esto es, previa excusión del haber social en los términos que emplea el art. 71 de la citada Ley*». También en similar sentido SAP de Jaén de 15 de noviembre de 1997 (AC 1997/1887, FJ 1.º).

En la STS de 18 de diciembre de 1991 (*La Ley,* 1992/561, FJ 2.º) se reconoce como responsable a una cooperativa de viviendas (no a sus socios) por el descubierto de determinadas cuotas a la Seguridad Social ocasionado por su contratista.

[26] Es el caso del coste real y efectivo que constituye la base imponible del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras del artículo 103.1 de la Ley 39/1988, Reguladora de las Haciendas Locales. Existe una mayoritaria jurisprudencia no aceptando la simple expresión gramatical «coste real y efectivo» como si de todos los desembolsos efectuados por el dueño de la obra se tratare. Basándose en una interpretación sistemática de la propia Ley fiscal ciñe el concepto coste al presupuesto de ejecución material de la obra, excluidos honorarios de dirección facultativa, gastos generales y beneficio industrial del constructor. (Así, entre las más recientes, por ejemplo: STS 3.ª 12 de marzo de 1997, *La Ley,* 1997/4.669; STS 3.ª 14 de mayo de 1997, *La Ley,* 1997/7.416, y STS 18 de junio de 1997, *La Ley,* 1997/8.189.)

[27] URIBARRI, I.: *Cooperativas de vivienda,* Primeras Jornadas de cooperativas de Euskadi, Vitoria: *Departamento de Presidencia Gobierno Vasco,* marzo 1982, p. 134.

La razón de peso para exigir del legislador el criterio de valoración restrictivo reside en la minoración de responsabilidad personal del socio. Si las partidas que engloban el coste se tasaran, la cooperativa debería financiarse en mayor medida con cargo a su propio patrimonio, nutrido de mayores aportaciones a capital social, participando al socio el beneficio de la responsabilidad limitada y protegiendo su patrimonio personal. La gestión de la misma sería, en mi opinión, más exigente y transparente.

5. LA RESPONSABILIDAD: CONCEPTOS PREVIOS

Antes del análisis de la responsabilidad es necesario sentar los conceptos que se van a manejar: *responsabilidad solidaria o mancomunada, limitada o ilimitada y subsidiaria.* Así entonces, la responsabilidad debe ser entendida como la sumisión del deudor al poder coactivo del acreedor. Deuda y responsabilidad son fenómenos separados, pero comprendidos en toda obligación.[28] A mi entender, perfeccionada la obligación para el deudor nace el deber, incumplido éste, nace la responsabilidad.

La naturaleza de la responsabilidad participa entonces de la naturaleza de la obligación de la que forme parte. Así la responsabilidad solidaria deviene de obligaciones solidarias con concurrencia de dos o más acreedores o de dos o más deudores. De la lectura del artículo 1.137 del Código Civil podría decirse que serán responsables (obligados) solidarios aquellos deudores que cualesquiera de ellos tenga que realizar la totalidad de la prestación debida a favor del acreedor. Serán responsables (obligados) mancomunados aquellos deudores que tengan que realizar la totalidad de la prestación conjuntamente (art. 1.139 del Código Civil). La solidaridad debe determinarse expresamente (art. 1.137 *in fine* del Código Civil).

Si el poder coactivo del acreedor recae en la totalidad del patrimonio del deudor éste se entiende que responde ilimitadamente; si recae sobre una cantidad o bienes determinados, responde limitadamente.

La responsabilidad será subsidiaria si el deudor realiza la prestación en caso de incumplimiento del deudor principal.

6. LA RESPONSABILIDAD DE LA COOPERATIVA

Es necesario aclarar que en nuestro ordenamiento jurídico societario (por ejemplo, Ley 2/1995, de Sociedades de Responsabilidad Li-

---

[28] En este sentido, DÍEZ-PICAZO, L., y GULLÓN, A.: *Instituciones... Opus cit.* Vol. I/2, p. 91.

mitada) no se ha utilizado el sentido gramatical posesivo de la preposición «*de*» (posesivo del sustantivo que la precede, Sociedad) sino que se ha utilizado haciendo referencia al tipo de responsabilidad que tienen los socios que componen la entidad. Así, una cooperativa de responsabilidad limitada no quiere decir que responda limitadamente sino que son sus socios los que responden de esa manera. La cooperativa tiene personalidad jurídica y, por tanto, puede contraer obligaciones frente a terceros (art. 38 del Código Civil). Está sujeta al principio básico de responsabilidad universal del deudor, consagrado en el artículo 1.911 del Código Civil:

> «*Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros.*»

Esta norma es de derecho cogente, imperativa, sustraída de la autonomía de la voluntad de los sujetos de la obligación. Por lo cual éstos no pueden dejarla sin efecto mediante cláusulas de exoneración de la responsabilidad, so pena de nulidad al amparo del artículo 6.3 del Código Civil.[29]

Bajo este principio *la responsabilidad de la cooperativa es ilimitada frente a todos sus acreedores.* La cooperativa de viviendas no ofrece excepciones a este principio, ni tan siquiera en el caso del irrepartible e inembargable Fondo de Educación y Promoción, pues la técnica del excedente cero impide prácticamente su dotación; resulta llamativo que no se dote este fondo cuando el artículo 89.3.b) de la LGC [56.4.b) del PLC] obliga a destinarle las sanciones disciplinarias impuestas a los socios, sanciones que, como la expulsión, son frecuentes en las cooperativas de viviendas.

En cualquier caso deben estudiarse varias situaciones en las que existen zonas oscuras:

a) La responsabilidad de la cooperativa en los resultados de la actividad cooperativizada como representante indirecto

Como se ha visto, la cooperativa para desarrollar la actividad cooperativizada contrae obligaciones con terceros por cuenta de los so-

---

[29] O´CALLAGHAN, X.: *Comentario al artículo 1.911 del Código Civil.* Código Civil Comentado. Madrid: La Ley-Actualidad, S.A., 1996, p. 1.851. También la Resolución de la Dirección General de los Registros y Notariados (RDGRN) de 27 de abril de 1990 (FJ 2.º RAJ, 1990/2.947) o SAP de Madrid de 18 de noviembre de 1997 FJ 3.º (*La Ley,* 1998/3.515).

cios. La naturaleza jurídica de la relación mutualista conduce a la idea de que la cooperativa, como representante indirecto, no debe soportar los resultados de la actividad cooperativizada. Sin embargo, en la técnica de imputación de pérdidas extendida en nuestro ordenamiento jurídico estatal y autonómico,[30] *la cooperativa concurre junto con los socios, respondiendo de forma solidaria e ilimitada por las pérdidas producidas.*

La profesora FAJARDO GARCIA, I. G., citando a VICENT CHULIÁ, F., dice con claridad:

> «... *la cooperativa es la que gestiona los bienes y, de alguna forma, asume también una responsabilidad por los resultados de su gestión. VICENT CHULIÁ habla en este caso de solidaridad de la cooperativa con sus socios. La cooperativa no percibe una comisión de sus socios por su gestión, sino que participa en los resultados que obtiene con su intermediación y, de igual forma que participa en los resultados positivos, también participa en los resultados negativos*».[31]

En sede de «viviendas» prácticamente no existe esta solidaridad debido al esquelético patrimonio cooperativo que trae causa de la técnica del excedente cero y de la concepción global de coste. Ante la reclamación de un acreedor derivado de una actividad instrumental (empresa urbanizadora, constructora, gestora, etc.) se reclama un mayor desembolso al socio antes que detraer del exiguo patrimonio cooperativo.

Luego podemos concluir que *la responsabilidad solidaria e ilimitada de la cooperativa de viviendas en la actividad cooperativizada es teórica pero, en la práctica, casi inexistente.*

b) La responsabilidad de la cooperativa desarrollada en varias fases o promociones

Es común la realización de promociones inmobiliarias en distintas etapas, localizaciones o con diferentes características. Ello supone que el censo social responde a una pluralidad de intereses no del todo homogéneos, lo que aconsejan una gestión y administración diferenciada. Se hace necesario la formación de secciones o demarcaciones

---

[30] Así art. 87.1.d) LGC; art. 59.3.a) PLC; art. 61.c) LCA; art. 60.2.e) TRLCV; art. 52 LCN; art. 69.2.c) 1. LCPV; art. 64.1.b) TRLCC y art. 63.1.b) LCEX

[31] *La gestión económica... Opus cit.*, p. 183.

autónomas funcionales[32] dentro de una cooperativa de viviendas: las promociones o fases.

Como ya expuse en otro trabajo,[33] la licencia de obra mayor y su consecuente licencia de primera ocupación pueden servir como criterio objetivo delimitador de lo que debe considerarse una fase o promoción, pues obedecerán a un único proyecto de ejecución: homogéneo en el tiempo, en el espacio y en las características de la edificación.

Pero lo que aquí interesa es saber si las aportaciones al patrimonio de la cooperativa de los socios adscritos a estas promociones (en virtud de su relación societaria) constituyen un patrimonio separado y distinto al de la cooperativa.

La respuesta debe nacer de nuestro ordenamiento jurídico pues, como se vio, lo regulado por la autonomía de los sujetos de la obligación (por ejemplo, Estatutos Sociales o contratos de adhesión) no puede contravenir el principio general del artículo 1.911 del Código Civil.

En este sentido son muy claras las palabras de DÍEZ-PICAZO, L., y GULLÓN, A.:[34]

> *«Únicamente el Derecho Objetivo autoriza en ciertos casos a considerar unitariamente un conjunto de relaciones jurídicas activas y pasivas independientemente del patrimonio general. No cabe su creación por voluntad del titular, ni unilateralmente, ni tampoco por convenio o negocio jurídico realizado con otras personas (...). Sólo hay una separación de patrimonios cuando el ordenamiento los crea.»*

Coinciden con esta concepción, entre otros, CASTÁN TOBEÑAS y LACRUZ BERDEJO.[35]

Son patrimonios separados nacidos de la ley, por ejemplo: la herencia a beneficio de inventario (art. 1.026 del Código Civil), la hipoteca de responsabilidad limitada (art. 140 de la Ley Hipotecaria) la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada (art. 125 de la Ley 2/1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada), etc.

Sin embargo, la figura del patrimonio separado presenta dos dificultades:

---

[32] Definición de SANTOS, V.: *Las secciones de las cooperativas en el Derecho Español* en Revista Jurídica de Cataluña, n.º 4, octubre-diciembre 1980, p. 967.

[33] GONZÁLEZ TAUSZ, R.: *Problemas en torno a las asambleas generales de delegados de las cooperativas.* Diario *La Ley,* n.º 4.583 de 14 de julio de 1998, p. 5.

[34] *Instituciones..., Opus cit.,* Vol. I/1, p. 245.

[35] Citados por SANTOS, V.: *Las secciones de las cooperativas..., Opus cit.,* p. 984, Nota 77. Este autor también se adhiere a la casi unánime postura doctrinal.

1.ª ¿Los acreedores de la sección pueden subsidiariamente ir contra el patrimonio de la cooperativa una vez agotado el de la sección?

En mi opinión aceptar la responsabilidad subsidiaria de la cooperativa es desnaturalizar el carácter de «separado» del patrimonio de la sección. ¿Acaso tiene sentido una hipoteca de responsabilidad limitada cuando subastados los bienes sobre los que recaía el acreedor insatisfecho puede perseguir el patrimonio personal de su deudor? ¿No estaríamos ante una hipoteca convencional? Si la ley establece la subsidiariedad estaríamos ante una prelación de responsabilidades más que ante un patrimonio separado. Si existe patrimonio separado el acreedor de la misma no podrá satisfacerse con cargo al general de la cooperativa.[36]

2.ª ¿Los acreedores generales de la cooperativa tendrán derecho a satisfacerse con cargo al patrimonio separado, afectado a la sección?

Comparto la tesis de SANTOS, V,. quien parece declinarse por una respuesta afirmativa cuando escribe:

> «*Cabría decir que del hecho de que la Ley permita una excepción —el patrimonio separado, afecta a la sección— no cabe deducir, sin más, otra excepción: que el resto del patrimonio de la cooperativa se constituya también en patrimonio separado, limitando también a tal sector patrimonial la garantía frente a los acreedores (...) Es más, esta solución favorable a una posible función residual de garantía general estaría concorde con la corriente doctrinal que ha venido a superar la pretendida independencia o insensibilidad absoluta del patrimonio separado frente al patrimonio personal del titular.*[37]»

A mi juicio, sólo cuando *ex lege* se establezca la no afectación de un patrimonio separado a los acreedores generales de la cooperativa, éste será inembargable.

Sin embargo, en la práctica de las cooperativas de viviendas la existencia de acreedores generales es excepcional puesto que todos los socios están adscritos a alguna promoción.

---

[36] A favor de esta última postura, entre otros, MANRIQUE ROMERO, F., y RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO, *La cooperativa: garantías formales..., Opus cit.*, p. 105, al analizar la derogada Ley de 1974 y su Reglamento; PAZ CANALEJO, N., *El nuevo Derecho Cooperativo español*, Madrid: Digesa, 1979, p. 72; SANTOS, V., *Las secciones de las cooperativas..., Opus cit.*, p. 990. A la luz de la Ley Valenciana de 1985 y la Ley de 1974 existen varios pronunciamentos jurisprudenciales que también apoyan esta postura: STS de 18 de junio de 1991 (FJ 2.°, RAJ 1991/4.522), STS 28 de enero de 1991 (FJ 1.°, RAJ 1991/9.808) y STS de 17 de abril de 1990 (FJ 1.°, RAJ 1990\2.720).

[37] *Las secciones de las cooperativas..., Opus cit.*, p. 993.

[38] *Las secciones de las cooperativas..., Opus cit.*, p. 993 y 994.

Siguiendo a SANTOS, V.[38] podemos considerar que los acreedores ajenos a una sección no podrán accionar contra ésta si a la vez son acreedores de otra sección (situación que en sede de «viviendas» está generalizada).

Para escrutar la responsabilidad de la cooperativa con fases es necesario estar a la letra de la ley; no valen los acuerdos particulares; observamos entonces *tres sistemas* en nuestra legislación cooperativa vigente:

1.° El del patrimonio separado seguido por el prelegislador estatal (art. 90, último párrafo, del PLC) y el legislador catalán (art. 97 del TRLCC)
2.° La ordenación o prelación de responsabilidades: legislador valenciano (arts. 7.5 y 7.6 del TRLCV) y andaluz (art. 81 de la LCA).
3.° La contabilización independiente del legislador estatal (art. 130 LGC), vasco (art. 116 de la LCPV), navarro (art. 9 de la LCN) y extremeño (art. 136, en relación con el 112 de la LCEX).

A la hora de tramitar el actual Proyecto de Ley de Cooperativas de ámbito estatal se ha dado excesiva importancia a la existencia de patrimonios separados,[39] en mi opinión las ventajas en la práctica no son tantas:

1.ª Porque su eficaz aplicación depende de requisitos adicionales, como el de hacer constar la condición de sección frente a los terceros con quien se contrate. (En este sentido, art. 90.2 del PLC, art. 97 de la LCC, art. 7.5 del TRLCV y art. 6.3 de la LCA.)

Esta constancia frente a terceros ya ha sido criticada por la doctrina pero reconocida por la jurisprudencia.[40]

---

[39] *Empleo y relaciones públicas*, Revista mensual del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, julio 1998, n.° 27, p. 1. Ver también Suplemento *Su vivienda*, diario *El Mundo*, de 27 de marzo de 1998, p. 3, en el que se afirma —en palabras de VÁZQUEZ FRAILE, A.— que el caso PSV no se hubiera producido si hubiese estado en vigor el PLC. Se razona esta afirmación enunciando como medida más importante la novedad de los patrimonios separados de las fases.

[40] Así, la STS de 17 de abril de 1990 (FJ 1.°, RAJ 1990/2.720) hace depender el carácter de patrimonio separado al requisito de constancia frente a terceros del art. 104.2 del Reglamento de Cooperativas de 1978. Doctrinalmente este requisito ha encontrado apoyo en MANRIQUE ROMERO, F., y RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO, *La cooperativa: garantías formales..., Opus cit.*, p. 104. Se han pronunciado en contra, fundamentándose en el principio de publicidad material del Registro de Cooperativas, PAZ CANALEJO, N. *El nuevo derecho..., Opus cit.*, p. 307, y más extensamente SANTOS, V., *Las secciones de las cooperativas..., Opus cit.*, p. 997 y ss.

Debo adherirme a la crítica, pues, en mi opinión, si esta característica estuviese sujeta a inscripción en el Registro de Cooperativas (definido el principio de publicidad material del artículo 18.2 de la LGC) sería oponible frente a cualquier tercero, haya contratado directa o indirectamente con la cooperativa.

Se resuelve el problema no tan infrecuente de cesiones de crédito de acreedores de la cooperativa a favor de terceros ajenos a la misma. Por ejemplo, una letra de cambio aceptada por la cooperativa y a favor del contratista que éste endosa al subcontratista, ¿podría oponerse al subcontratista el beneficio del patrimonio separado?; entiendo que con la letra del PLC no se podría.[41]

2.ª Porque el patrimonio que soporta el riesgo verdadero es el del socio, no el de la cooperativa:

Como la casi totalidad de las deudas son imputables al coste de la «vivienda», para verse afectada una promoción ajena a la deuda debería ventilarse antes los patrimonios personales de los socios y sus aportaciones sociales pertenecientes a la promoción deudora.

De todo modos, me parece un acierto del prelegislador estatal la instauración de los patrimonios separados, puesto que la práctica ha demostrado (en el caso PSV, por ejemplo) que nunca se busca la insolvencia personal del socio sino, a lo más, una derrama adicional. Otra ventaja importante se produce en el embargo de bienes de una cooperativa con patrimonios separados, pues éstos recaerán sobre la promoción deudora y no sobre aquella con más solvencia o liquidez.

7. LA RESPONSABILIDAD DEL SOCIO

La responsabilidad del socio dependerá del origen de la deuda:

a) Deuda de origen mutualista

Son aquellas deudas derivadas de la relación mutualista, es decir, del coste de la «vivienda». Surgen por las contrataciones que efectúa la cooperativa con acreedores por actividades instrumentales en nombre propio, pero por cuenta del socio.

---

[41] No comprendo por qué el PLC recoge el carácter inscribible de la fase en el Registro de la Propiedad y omite dicho carácter para el Registro de Cooperativas (ver art. 90.3). En este sentido, ver el art. 6.3 de la LCA, que exige la constatación de este dato en el Registro de Cooperativas.

En el ámbito mutualista, el socio responde ante la cooperativa y ante los acreedores de las actividades instrumentales contratadas. La cooperativa sólo puede exigirle desembolsos conforme al contrato de adhesión pactado que permita atender a los créditos nacidos por las actividades instrumentales. Es difícilmente justificable que la cooperativa pueda exigir de los socios pagos anticipados para una «vivienda» cuyas partidas esenciales ni tan siquiera están definidas ni devengadas. Es el caso reciente de los PAUS de Madrid.[42]

Con esto quiero decir que la responsabilidad del socio ante la cooperativa va ligada a la responsabilidad ante el acreedor, lo que ocurre es que la cooperativa reaccionará antes frente a él que el acreedor —mediante la expulsión, por ejemplo— y sufragará con los pagos de otros socios los descubiertos del socio incumplidor. Si la cooperativa no puede o no quiere sufragar las deudas relativas al coste de la «vivienda», los acreedores tendrán acción directa contra la cooperativa y contra el patrimonio de cada uno de los socios integrantes.[43]

Del incumplimiento de estas obligaciones nace *una responsabilidad personal del socio, que además es ilimitada y mancomunada,*[44] puesto que no existe precepto legal distinto al art. 1.911 del Código Civil que la limite o exprese su solidaridad. El problema nace cuando del presupuesto económico elaborado por la cooperativa (más frecuentemente por la sociedad gestora) no puede financiarse la totalidad de la «vivienda», ya sea por una mala gestión o por acontecimientos no previsibles.

Según la posición de FAJARDO GARCÍA, I. G.,[45] la situación varía según si en el contrato de adhesión se pactó cláusula de revisión de

---

[42] *El Ayuntamiento investigará a las cooperativas implicadas en la venta ilegal de pisos en los PAU,* Sección Madrid de *ABC,* 8 de septiembre de 1998 (ver también *ABC Inmobiliario,* 4 de septiembre de 1998). Únicamente podía justificar la exigencia de unos desembolsos anticipados cuando la cooperativa pudiese obtener de los mismos unos rendimientos financieros mucho mayores que el socio individual, situación que en la práctica inmobiliaria es utópica puesto que el socio preferirá tener controlados sus ahorros en cuentas-vivienda bajo su titularidad que bajo la titularidad de un colectivo frecuentemente desconocido.

[43] STS 19 de mayo de 1993 (FJ 1.°, RAJ 1993/3.803): «*...los recurridos suministradores de materiales de construcción de la cooperativa de viviendas obtuvieron sentencia condenatoria de ésta por impago de suministros, sentencia que no pudieron hacer efectiva porque la cooperativa se disolvió con adjudicación de los pisos (...). De ello surgió el presente pleito, condenando solidariamente a todos los adjudicatarios de pisos por aplicación del enriquecimiento injusto*».

[44] La responsabilidad puede calificarse de solidaria si el número de cooperativistas codemandados es tal que pudiera dar al traste con las legítimas expectativas de los acreedores: STS 19 de mayo de 1993 (FJ 5.°, RAJ 1993/3.803).

[45] *La gestión económica..., Opus cit.,* p. 233 y ss.

precios o no. Así la Sentencia de 3 de diciembre de 1986 (FJ 1.°, RAJ 7.195/1986) reconoce la posibilidad de un precio firme e inalterable; también los pronunciamientos de la Audiencia Territorial de Valencia de 27 de diciembre de 1988, de 23 de mayo de 1989 y de 14 de marzo de 1989[46] vienen a reconocer a la cooperativa la posibilidad de exigir un incremento de precio si así se la facultó en el contrato de adhesión.

En mi opinión, estos pronunciamientos no vislumbran la verdadera cuestión de fondo: la responsabilidad del socio. Cualquier pacto que pretenda un precio firme o inalterable debe reputarse nulo por contravenir la imperativa norma del artículo 1.911 del Código Civil; *el coste de la «vivienda» puede oscilar y el socio deberá soportarlo independientemente de lo pactado en el contrato de adhesión y sin perjuicio de las responsabilidades de una deficiente gestión e independientemente de sus derechos a la baja de la cooperativa.*

Un precio firme, cerrado, o no revisable acarrea unas consecuencias difícilmente aceptables en nuestro ordenamiento jurídico cooperativo:

a) La limitación de la responsabilidad del socio nacida de la autonomía de la voluntad de las partes en su relación mutualista.
b) La naturaleza jurídica de la relación mutualista no sería la de una representación indirecta sino la de un verdadero contrato de cambio, es decir, estaríamos ante verdaderos contratos de compraventa en lugar de contratos de adhesión o de adjudicación.
c) El enriquecimiento injusto que el socio disfrutaría respecto de los acreedores instrumentales en caso de que el precio pactado fuera inferior al coste de la «vivienda» (STS de 19 de mayo de 1993, FJ 1.°, RAJ 1993/3.803, y STS de 31 de diciembre de 1994, RAJ 1994/10.490).
d) La vulneración del derecho al retorno cooperativo o la exención a la imputación de pérdidas, en su caso, para el socio beneficiario del precio firme.

Otra argumentación que justifica la ineficacia de un precio firme es el distinto tratamiento jurisprudencial que nuestro Alto Tribunal ha realizado respecto de los precios máximos de venta de viviendas de protección oficial. Así, para los contratos de compraventa (entre

[46] Citadas por FAJARDO GARCÍA, I. G.: *Consecuencias jurídicas de la variación del coste final de la vivienda cooperativa*, Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa *C.I.R.I.E.C.*, n.° 3, Valencia, 1988, p. 279.

promotor mercantil y comprador) se reconoce la nulidad parcial del sobreprecio pagado por el comprador por encima del oficial, restituyéndole de lo cobrado indebidamente; sin embargo, *para los contratos de adhesión o adjudicación entre cooperativa y socio, éste debe sufragar los costes de la «vivienda» incluso si éstos superan el precio máximo de venta.*[47]

Quizá a la luz de la nueva normativa administrativa antes citada el precio máximo legal de adjudicación mencionado en el artículo 2 del RD 2.028/1995 y en el artículo 16 del RD 1.186/1998 funcione como un verdadero tope a la responsabilidad del socio. Si bien no creo que se dé este cambio en la interpretación de nuestro Alto Tribunal dada la clara naturaleza jurídica de la relación mutualista (contrato de adhesión o adjudicación). *Únicamente desde las propias leyes cooperativas podría limitarse con claridad y eficacia el artículo 1.911 del Código Civil.*

Por lo examinado, ante incrementos del coste de «la vivienda» no previstos el socio siempre debe responder ilimitadamente, pudiendo hacer valer únicamente su derecho de baja. La duda nace respecto a si ésta sería justificada o no.

La respuesta en principio nos la da la propia LGC en su artículo 32.2, que considera como justificada la baja producida por un acuerdo de Asamblea General que implique la asunción de obligaciones o cargas gravemente onerosas no previstas en los Estatutos Sociales.

Los Estatutos (soporte del régimen jurídico de la relación societaria) casi siempre no contienen una regulación de los costes estimados para las «viviendas», pero sí la contienen los contratos de adhesión o de adjudicación (soporte del régimen jurídico de la relación mutualista).

Siguiendo el sentido literal, la baja del socio, cumplidos los requisitos del artículo 32.3 de la LGC, siempre sería justificada puesto que

---

[47] En el ámbito de los contratos de compraventa existe pacífica jurisprudencia al respecto: la más reciente, STS de 4 de febrero de 1998 (FJ 1.°, *La Ley* 1998/2.940), en ella se citan anteriores de 3 de febrero, 14 de octubre de 1992, 4 de junio y 16 de diciembre de 1993 y 21 de febrero de 1994. Ver comentario a esta sentencia por GARCÍA VARELA, R.: *La validez de la venta de viviendas de protección oficial por precio superior al legal*, diario *La Ley*, 20 de mayo de 1998, p. 15.

En cambio, para contratos de adjudicación, muy gráfica es la STS de 3 de febrero de 1986 (RAJ, 1986/411), que en su FJ 5.° dice: «*las limitaciones puestas por la normativa no los son para limitar el costo de la construcción sino, como constantemente se dice, los precios de venta y renta de las viviendas de protección oficial*». En sentido similar en sede cooperativa: STS de 22 de mayo de 1992 (FJ 5.°, RAJ 1992/4.277) y STS de 21 de enero de 1991 (FJ 3.°, RAJ 1991/9.808)

los Estatutos no dicen nada... pero, según mi parecer,[48] en esta situación tiene trascendencia la cláusula sobre provisionalidad de los precios fijados en el contrato de adhesión o adjudicación. Si el precio era revisable la baja sería injustificada; si el contrato no dice nada o se establece un precio fijo o legal máximo, sería justificada.

Entiendo que la cláusula de revisión de precios no es una patente de corso para calificar las bajas como injustificadas ni tampoco puede ser el instrumento eficaz para exigir cualquier desembolso intempestivo. El socio también es consumidor y, por tanto, el atípico contrato de adjudicación debe soportar los límites del artículo 10 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, que puedan serle de aplicación.

b) Deuda de origen societario

Son aquellas deudas derivadas de la relación societaria, es decir, de partidas ajenas al coste de «la vivienda», donde la cooperativa actúa por cuenta propia en beneficio de todos sus socios. Como antes he criticado, prácticamante no existen deudas societarias en sede de «viviendas»; fiel reflejo de ello son los escuálidos capitales sociales de estas cooperativas.

La venta de locales comerciales es una de las pocas operaciones de carácter societario de las cooperativas y de ellas pueden derivarse excedentes o pérdidas sociales. Ante una imposibilidad de venta serán los propios socios quienes deban asumir su coste.

La responsabilidad por las deudas sociales tiene dos frentes

b.1.) *Responsabilidad frente a la cooperativa*

Ofrece pocas dudas en nuestro paisaje cooperativo la llamada por nuestra doctrina *responsabilidad interna. El socio debe responder ilimitadamente con todo su patrimonio del desembolso de aportaciones obligatorias a capital social exigido por la Asamblea General o establecido en los Estatutos Sociales.*[49] Esto supone que sólo lo que acuerde

---

[48] Comparto la opinión de QUIRALTE, P.: *Reclamación a la cooperativa y al socio, por un tercero, por deudas en la construcción de las viviendas (I)*, La Sociedad cooperativa, n.º 23/1997, Valencia: CISS, S. A., 1997, p. 3. Esta autora, fundamentándose en la sentencia de la AT de Valencia de 14 de marzo de 1989, también entiende como criterio para la calificación de la baja la previsión de la cláusula de revisión de precios.

[49] En la LGC el art. 34.2.b) y g) plasma la obligación de desembolso del socio conforme a la Asamblea General o los Estatutos. En idéntico sentido, art. 15.2.a) y e) del PLC; art. 23 b) y g) de la LCA; art. 23 a) y d) de la LCC; art. 22 c) y f) de la LPV; art. 27.2 y 4 de la LCN; art. 18.3 b) y c) del TRLCV; art. 22 b) y h) de la LCEX.

válidamente la Asamblea General o lo preceptuado por los Estatutos podrá ser exigido al socio, sin perjuicio a su derecho de baja (justificada, vía art. 32.3 LGC). Digo ilimitadamente porque las leyes cooperativas no fijan límite a esta responsabilidad, aplicándose entonces el artículo 1.911 del Código Civil.

b.2.) *Responsabilidad frente a los acreedores*

La denominada *responsabilidad externa* del socio nace ante acreedores sociales (aquellos que no tienen carácter instrumental). En mi opinión y tal como fundamenté, serán acreedores sociales, por ejemplo, los derivados de deudas tributarias o de sanciones administrativas o de la venta de los locales comerciales.

Esta responsabilidad es la que suele reflejarse en la denominación social a pesar de no ser preceptivo (salvo en Cataluña, art. 3 LCC). Situación que tiende a confundir a los acreedores y a los propios socios ya que, en sede de «viviendas», la aplicación de esta responsabilidad es muy marginal.

La responsabilidad externa puede ser:[50]

a) limitada a lo aportado al capital social,
b) ilimitada.

Así, de la conjugación del artículo 71 con el artículo 79 de la LGC podemos deducir que *el socio responde limitada y mancomunadamente de las deudas sociales* hasta la cifra de su aportación al capital social, *salvo disposición estatutaria en contra.*

Este es el régimen general salvo en Andalucía y en el País Vasco, donde *ex lege* es preceptiva la responsabilidad limitada (art. 5 de la LCA y art. 56 de la LCPV). El PLC (art. 11 y art. 15.3) parece que se sumará al sistema de responsabilidad limitada obligatoria.

Dado que el patrimonio cooperativo afecto a este tipo de responsabilidad es irrisorio, los acreedores sociales insatisfechos podrían ir contra los patrimonios personales alegando la infracapitalización material de la cooperativa. El privilegio de la responsabilidad limitada

---

[50] FAJARDO GARCÍA, I. G.: *La gestión económica..., Opus cit.*, p. 218. Esta profesora comenta un subtipo de responsabilidad limitada, la suplementada, que se limita a una cifra determinada o determinable (suma de responsabilidad) superior a la del capital social [ver art. 10.e) del TRLCV]. Dicha fórmula, lamentablemente, es práctica desconocida en las cooperativas de viviendas.

de los socios tiene como presupuesto una adecuada capitalización de la sociedad o una suficiencia de fondos propios para afrontar las inversiones de riesgo realizadas.[51]

c) Deuda personal

El socio, frente a las deudas que pudiera haber contraído en su ámbito personal, ajeno a la cooperativa, *responde ilimitadamente con todo su patrimonio personal.* Si bien lo que haya aportado a la cooperativa como capital social o los bienes de ésta son inembargables para sus acreedores personales: artículo 79 de la LGC (D.A. 3.ª PLC). *Son embargables por los acreedores personales de los socios los pagos efectuados a la cooperativa para la obtención de la «vivienda».* A mi juicio, aunque —vía artículo 81.2 de la LGC— se hubiere pactado el ingreso de estos pagos en el patrimonio de la cooperativa, éstos podrían quedar afectos al pago de la deuda, pues la cooperativa los posee a título de fiducia.

8. LA RESPONSABILIDAD DEL EX SOCIO

La figura del *ex socio* tiene cierta relevancia en las cooperativas de viviendas. Desgraciadamente la mayoría de estas cooperativas a pesar de su objeto social efímero, no se disuelven.[52] Esto provoca que los socios se desvinculen de las mismas mediante bajas con liquidaciones de hecho (sin el procedimiento legal debido), pudiendo quedar insatisfecho algún acreedor.

Los ex socios que causaron baja durante la construcción de las «viviendas» no suelen acarrear problemas puesto que un nuevo socio casi siempre le sustituye en sus derechos y obligaciones. Sin embargo, los ex socios que han sido adjudicatarios de las «viviendas» han podido beneficiarse de una incorrecta liquidación. La responsabilidad del ex socio también variará según el origen de la deuda, pero tiene un contenido muy similar a la responsabilidad del socio:

---

[51] En palabras de VICENT CHULIÁ, F.: *La Ley General..., Opus cit.*, Vol. 3.º, Madrid: Edersa, 1994, p. 194.

[52] Así lo refleja VÁZQUEZ FRAILE, A.: *El cooperativismo de viviendas paso a paso*, Revista INFES, diciembre 1996, n.º 14, p. 17: De las 9.816 cooperativas de viviendas constituidas a 31 de diciembre de 1995 existen 6.196 registradas y no disueltas y 3.378 con actividad promotora o proyectada.

a) De origen mutualista: A veces hay acreedores instrumentales que no habiendo cobrado su crédito intentan satisfacerse con cargo a una cooperativa inactiva sin fondos o sin socios. Se trata de evitar un enriquecimiento injusto por parte del ex socio. En este caso, igual que cuando era socio, éste *responderá con su patrimonio personal ilimitada y mancomunadamente* durante el plazo general del artículo 1.964 del Código Civil: *15 años.*

b) De origen societario: El régimen de responsabilidad se perpetúa a pesar de su baja. Según PAZ CANALEJO, N.,

> *«el ex socio continuará siendo responsable por las deudas sociales del mismo modo y con el mismo alcance con lo que lo era mientras estaba ligado por su vínculo societario con la entidad».*[53]

Así entonces, y teniendo en cuenta el texto del artículo 71.2 de la LGC (art. 15.4 PLC), el socio responderá *subsidiariamente* previa excusión del haber social, *durante cinco años, de forma limitada y mancomunadamente de las deudas sociales* hasta el importe reembolsado de su aportación al capital social, *salvo disposición estatutaria en contra.*

9. CONCLUSIONES

Corroborando el rótulo que encabeza este trabajo se puede concluir que, *a efectos prácticos, no existen las cooperativas de viviendas de responsabilidad limitada. El beneficio de la responsabilidad limitada únicamente se le concede al socio en las operaciones con terceros típicamente habitacionales: enajenación de locales comerciales, garajes u otras edificaciones.* El objeto social de la cooperativa de viviendas es efímero y es difícil pretender el desarrollo de actividades extracooperativas que beneficien a todos los socios, por ello debe darse un mayor carácter societario a las operaciones típicas de la construcción. *La importancia relativa de las operaciones societarias en comparación con el resto es insignificante.*

A pesar de existir una personalidad jurídica para que la cooperativa contrate por cuenta propia, lo societario es minúsculo en comparación con lo mutualista; *la responsabilidad limitada no existe en comparación con la ilimitada.* La cooperativa sin locales comerciales se convierte en una comunidad de construcción con un funcionamiento regulado por ley.

---

[53] *El nuevo derecho...*, p. 195.

No me parece justificado que nuestro ordenamiento otorgue a los socios de entidades mercantiles el beneficio de la responsabilidad limitada para la consecución de un lucro y sin embargo descuide al socio cooperativista que busca un ahorro en el gasto para la adquisición de un bien de primera necesidad. ¿Acaso se quiere evitar un enriquecimiento injusto? No sólo se enriquece el que se evita un gasto debido sino también el que obtiene un incremento indebido de patrimonio, ¿por qué no otorgar la responsabilidad limitada al cooperativista? Esta situación es más sangrante sobre todo en viviendas sociales, de protección oficial o con protección pública.

La inexistencia de la responsabilidad limitada se debe a:

a) El descuido del legislador cooperativo (estatal y autonómico) por no establecer un criterio objetivo y restrictivo del coste de la «vivienda». Al legislador fiscal o contable le interesa que el coste de la «vivienda» sea un concepto muy global. En el ámbito de la vivienda protegida, el legislador administrativo con buena intención quiere comprender en el precio máximo de adjudicación todo tipo de partidas, pero olvida la verdadera naturaleza del contrato de adjudicación, es decir, que el socio responde del coste ilimitadamente sea cual sea el precio legal.

b) La práctica del excedente cero crea cooperativas con patrimonios escuálidos e infracapitalizadas; de poco puede servir la llamada «solidaridad cooperativa» a la hora de soportar las pérdidas sociales.

c) La cooperativa de viviendas es efímera, ningún socio querrá embarcarse en actividades extracooperativas que arriesguen su bien de primera necesidad.

Desde estas líneas, y en época de importantes reformas legislativas, creo necesario que por ley se limite la responsabilidad del cooperativista de viviendas; éste normalmente arriesga más patrimonio personal que cualquier otro cooperativista. Son insuficientes los patrimonios separados por fases, pues, como se vio, las fases, igual que las cooperativas, apenas tienen patrimonio. La medida es urgente en el supuesto de viviendas de protección oficial u análogas; es necesaria una disposición que otorgue al precio máximo de adjudicación el carácter de excepción al artículo 1.911 del Código Civil.

No hay que olvidar que en la práctica, dado el elevado número de socios que componen las cooperativas y la presencia de sociedades gestoras profesionales, el cooperativista es más consumidor que socio.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR GARCÍA, M.: Las cooperativas de viviendas: disposiciones comunes y específicas, *Revista de Derecho Notarial,* Madrid, 1972.

ÁLVAREZ LÓPEZ, J.: *Contabilidad analítica,* San Sebastián: Donostiarra, 1986.

AZPIAZU MONTEYS, A.: *Cooperativa de viviendas,* Barcelona: Fausí, 1987.

BLANCO, J.; HUERTA, J., y PALACIOS, J.: *Diccionario Capital Economía y Empresa,* Madrid: Lid, 1998.

DEL ARCO ÁLVAREZ, J. L.: en *Análisis económico y sociológico del cooperativismo agrario,* Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1972.

EL MUNDO del siglo XXI, 27 de marzo de 1998, Suplemento *Su vivienda.*

ABC, 4 de septiembre de 1998, *ABC Inmobiliario.*

— 8 de septiembre de 1998, Sección Madrid.

DÍEZ-PICAZO, L. GULLÓN, A.: *Instituciones de Derecho Civil,* Madrid: Tecnos, 1998.

FAJARDO GARCÍA, I. G.: *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios,* Madrid: Tecnos, 1997.

— *Consecuencias jurídicas de la variación del coste final de la vivienda cooperativa,* Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa C.I.R.I.E.C., n.º 3, Valencia, 1988.

GARCÍA VARELA, R.: *La validez de la venta de viviendas de protección oficial por precio superior al legal,* diario *La Ley,* 20 de mayo de 1998.

GÓMEZ APARICIO, A. P.: *Análisis de los aspectos financieros de la sociedad cooperativa de viviendas en España,* Tesis Doctoral, Madrid, 1991.

GONZÁLEZ TAUSZ, R.: *Problemas en torno a las asambleas generales de delegados de las cooperativas,* diario *La Ley,* n.º 4.583.

MAGRIÑÁ, J.: *La cooperativa de viviendas,* Barcelona: CEAC, 1981.

MANRIQUE PLAZA, J.: *Construcción en comunidad. Academia Sevillana del Notariado,* Conferencias en homenaje a D. Angel Olavarría Téllez, Madrid: Edersa, 1992.

MANRIQUE ROMERO, F. RODRÍGUEZ POYO-GUERRERO: *La cooperativa: garantías formales para su eficacia en el tráfico,* Revista de Derecho Notarial, n.º 109-110, Madrid, julio-diciembre 1980.

MARTÍNEZ-CALCERRADA, L.: *Responsabilidad civil contractual versus extracontractual,* diario *La Ley,* n.º 4.533, 5 de mayo de 1998.

O´CALLAGHAN, X.: *Comentario al artículo 1.911 del Código Civil,* Código Civil Comentado, Madrid: La Ley-Actualidad, S.A.,1996.

PANIAGUA ZURERA, M.: *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa,* Madrid: Mc Graw Hill, 1997.

PAZ CANALEJO, N.: *El nuevo Derecho Cooperativo Español,* Madrid: Digesa, 1979.

QUIRALTE, P.: *Reclamación a la cooperativa y al socio, por un tercero, por deudas en la construcción de las viviendas,* La Sociedad cooperativa, n.º 23 y 24, 1997, Valencia: CISS, S.A.,1997.

Revista Mensual *Empleo y Relaciones Públicas,* del M. de Trabajo y Asuntos Sociales, julio 1998, n.º 27.

SANTOS, V.: *Las secciones de las cooperativas en el Derecho Español.* Revista Jurídica de Cataluña, n.° 4, octubre-diciembre 1980.

URIBARRI, I.: *Cooperativas de vivienda, en Primeras Jornadas de cooperativas de Euskadi,* Vitoria: Departamento de Presidencia Gobierno Vasco, marzo 1982.

VÁZQUEZ FRAILE, A.: *La financiación en una cooperativa de viviendas, Curso de cooperativas de viviendas del Centro de Formación de la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, Madrid:* Fundación Luis Cuñat, 1990.

— *La promoción de viviendas cooperativas en alquiler en Boletín Informativo para las Cooperativas de Viviendas de Madrid.* Viviendas Cooperativas, n.° 25, mayo-junio 1995.

— *El cooperativismo de viviendas paso a paso.* Revista INFES, diciembre 1996, n.° 14.

VICENT CHULIÁ, F.: *La Ley General de Cooperativas en Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial,* Vol. 3.°, Madrid: Edersa, 1994.

LAS OPERACIONES CON TERCEROS EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS: LA POSIBILIDAD DE REALIZAR UNA CONTABILIZACIÓN CONJUNTA

por

JAVIER ITURRIOZ DEL CAMPO*

RESUMEN

La nueva normativa legal de las sociedades cooperativas establece variaciones en el tratamiento de las operaciones con terceros. Entre las novedades hay que destacar dos aspectos: Por un lado, queda claro el fomento de este tipo de actividades al incluir la posibilidad de que una parte del resultado de las mismas pueda distribuirse entre los socios (eliminando como destino íntegro el irrepartible Fondo de Reserva Obligatorio). Por otro lado, la opción entre un sistema de contabilización conjunta y otro separado plantea la duda de la relación entre las operaciones con los socios y las realizadas con terceros, que permite a la cooperativa obtener un mayor resultado disponible. Este trabajo se centra en obtener esta relación y, posteriormente, en analizar las limitaciones que afectan a cada tipo de sociedad cooperativa determinando la posibilidad de aprovecharse del citado sistema de contabilización.

ABSTRACT

The new legal normative of cooperative societies, establishes variations in the treatment of the transactions with non-members. Two novel aspects are emphasized: on one hand a promotion of this type of activities is demons-

* Profesor de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid y miembro de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid.

trated, when possible, that a part of the results of them can be distributed among the members (eliminating as unique destination the non-distributive Compulsory Reserve Found). An the other hand the election between a unique system of accounting and a separate one, creates doubts in the relation for operation between members and non-members. This allows the cooperative to obtain a greater available result. The objective of this study is to obtain this relation and later, to analyze the limitations which affect each type of cooperative society with respect to their operations with non-members.

1. LAS OPERACIONES CON TERCEROS EN EL NUEVO ORDENAMIENTO JURÍDICO

Las sociedades cooperativas se rigen básicamente por la Ley General de Cooperativas de 1987,[1] aunque también hay que mencionar la normativa que afecta al régimen fiscal, así como las diferentes normas autonómicas. La mencionada Ley General está siendo revisada, por lo que en breve está prevista la aparición de una nueva Ley de Cooperativas. El proyecto de Ley de Cooperativas aprobado por el Consejo de Ministros incorpora importantes variaciones sobre el régimen anterior en el tratamiento de operaciones con terceros.[2] En este sentido destaca la variación establecida en cuanto al destino de las operaciones con tercero, permitiendo que parte de los mismos se destinen al resultado disponible en lugar de integrar el Fondo de Reserva Obligatorio. A este aspecto se une la posibilidad de que las sociedades cooperativas opten por una contabilización conjunta o separada de los diferentes resultados derivados de su actividad empresarial. Las implicaciones de esta libertad de actuación sobre los resultados disponibles y sobre los fondos cooperativos constituye el contenido de este trabajo.

2. LA CONTABILIZACIÓN DE LOS RESULTADOS EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

En las sociedades cooperativas hay que diferenciar tres tipos de resultados:

---

[1] España: Ley 3/1987, de 2 de abril, por la que se aprueba la Ley General de Cooperativas, BOE n.º 84, de 8 de abril.

[2] Sobre el proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas puede verse: PASTOR SEMPERE, C. *Reflexiones en torno a las principales novedades del régimen económico en las Sociedades Cooperativas.* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 66, 1998, p. 257-275.

— Los resultados cooperativos o excedentes cooperativos (RC). Son los derivados de la actividad cooperativizada realizada con los socios.[3]
— Los resultados extracooperativos (REC). Incorporan el resultado de la actividad cooperativizada cuando se realiza con terceros no socios.
— Los resultados extraordinarios (REX). Recogen los resultados derivados de actividades diferentes a la actividad cooperativizada.

La Ley General de Cooperativas de 1987 establece la obligatoriedad de que estas sociedades realicen una contabilización separada de los diferentes tipos de resultados, mientras que el nuevo ordenamiento permite a estas entidades optar por:

A) La contabilización separada de los resultado cooperativos, extracooperativos y extraordinarios.
B) La contabilización conjunta de los resultados cooperativos y extracooperativos.

Mientras que no existe ninguna condición para poder elegir la primera opción, para acceder a la segunda es necesario que los Estatutos de la cooperativa recojan expresamente la citada posibilidad. La elección entre estos sistemas tiene importantes repercusiones sobre los resultados disponibles, cuyos destinos pueden ser:

— Al retorno cooperativo, que se acreditará a los socios en proporción a las actividades, operaciones o servicios cooperativizados.
— A dotar nuevamente el Fondo de Reserva Obligatorio (FRO).
— A dotar en mayor cuantía el Fondo de Educación y Promoción (FEP).
— A dotar el Fondo de Reserva Voluntario (FRV).
— A la participación del personal asalariado en los excedentes disponibles.[4]

Independientemente de cuál sea el destino final de este resultado disponible, parece claro que a la sociedad cooperativa le conviene

---

[3] Sobre los resultados y su identificación con los excedentes puede verse: GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *Estudio del Régimen Económico de la Contabilidad de la Empresa Cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas,* Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), n.º 54-55, p. 175.

[4] Esta participación es fijada por la Asamblea General, aunque en el caso de las sociedades cooperativas de trabajo asociado debe ser del 25% del retorno cooperativo del socio trabajador con la misma actividad.

maximizar éste y reducir los impuestos y la dotación de fondos obligatorios. Con el objeto de determinar el sistema por el que se obtiene un mayor resultado disponible, se analizan de forma separada la contabilización conjunta y la separada.

3. LA CONTABILIZACIÓN SEPARADA DE LOS RESULTADOS COOPERATIVOS

El proyecto de Ley establece un reparto radicalmente distinto al incluido en la Ley General de Cooperativas de 1987. El mismo consiste en, una vez descontadas las pérdidas de ejercicios anteriores, realizar la dotación de los fondos y obligatorios y posteriormente la de los impuestos.

Las cantidades con las que se dotan estos fondos son establecidas como mínimos (eliminando la relación entre capital social y Fondo de Reserva Obligatorio de la Ley de 1987), siendo los porcentajes diferentes según la naturaleza de cada uno de los resultados.

A) El resultado derivado de la actividad cooperativizada con los socios (RC) se destina:

— Al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) un mínimo del 20 por ciento.
— Al Fondo de Educación y Promoción (FEP) un mínimo del 5 por ciento.

Una vez dotados los fondos obligatorios se realiza el cálculo impositivo, constituyendo el resto del RC el resultado disponible derivado de los resultados cooperativos (RDC).

Suponiendo que la sociedad cooperativa realice la mínima dotación posible a estos fondos el importe de las mismas es:

— Dotación al FRO (DFRO): DFRO = 0,20 RC
— Dotación al FEP (DFEP): DFEP = 0,05 RC

El resultado disponible derivado de los excedentes cooperativos antes de impuestos (RDCAI) es:

RDCAI = RC - 0,20 RC - 0,05 RC = 0,75 RC

B) El resultado derivado de la actividad cooperativizada con terceros (REC) y de las actividades extraordinarias (REX).

Tal y como se ha comentado, una de las novedades en el reparto del REE incluida en el proyecto de Ley de Cooperativas es la posibilidad de destinar parte del mismo al resultado disponible. Esta circunstan-

cia choca frontalmente con la Ley General de Cooperativas de 1987, en la que se establece el FRO como su destino íntegro.

Así, en el proyecto de Ley establece que la dotación del Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) sea de un mínimo del 50 por ciento de los Resultados Extracooperativos y de los Extraordinarios.

Una vez dotado el Fondo de Reserva Obligatorio se realiza el cálculo impositivo, constituyendo el resto del REC y del REX el resultado disponible derivado de los citados conceptos. Para simplificar las operaciones y siguiendo criterios fiscales, la suma de REC y REX es recogida bajo la denominación de Resultados Extraordinarios y Extracooperativos (REE). Por tanto, al resultado disponible se le denomina Resultado Disponible Extracooperativo y Extraordinario (RDEE).

Suponiendo que la sociedad cooperativa mantiene el criterio de dotación mínima a los fondos obligatorios el importe del FRO es:

— Dotación al FRO (DFRO): DFRO = 0,50 REE

El resultado disponible antes de impuestos (RDEEAI) es:

RDEEAI = REE - 0,50 REE = 0,50 REE

La suma de los resultados disponibles procedentes del resultado cooperativo y de los REE antes de impuestos (RDAI) es:

RDAI = RDCAI + RDEEAI = 0,75 RC + 0,50 REE [1]

4. LA CONTABILIZACIÓN CONJUNTA

La posibilidad de realizar una contabilización conjunta de RC y de REC abre una nueva vía en la dotación de fondos obligatorios y en el resultado disponible.

Si se opta por esta posibilidad, las sociedades cooperativas tienen que dotar a los diferentes fondos de unas cantidades mínimas del resultado total de la cooperativa. La mención explícita al «total de los resultados» (art. 57.4) hace que, aunque la contabilización de los REX sea realizada de forma separada, la dotación de los fondos se realice de forma conjunta.

Los mínimos establecidos son:

— Al FRO, un mínimo del 30% del resultado total.
— Al FEP, un mínimo del 10% del resultado total.

Una vez deducidos los impuestos, la cantidad resultante es el Resultado Disponible (RD), que en este caso incluye tanto a los procedentes de los RC como de los REE.

Si se mantienen los mismos criterios de dotación ya señalados, la cuantía destinada al Fondo de Reserva Obligatorio es:

— Dotación al FRO (DFRO): DFRO = 0,30 (RC + REE).
— Dotación al FEP (DFEP): DFEP = 0,10 (RC + REE).

En este caso, el Resultado Disponible Antes de Impuestos (RDAI) es:

RDAI = RC + REE - 0,30 (RC+REE) - 0,10 (RC+REE) = 0,60 (RC+REE) [2].

5. COMPARACIÓN DE LOS DOS SISTEMAS DE CÓMPUTO DE RESULTADOS

La posibilidad de elección entre la contabilización conjunta y separada plantea la duda de cuál de los dos sistemas permite a la cooperativa obtener un mayor RDAI. Para resolver esta cuestión sólo es necesario comparar las expresiones [1] y [2] que indican el resultado disponible en cada uno de los casos.

Así, la contabilización conjunta es preferible a la separada siempre que el resultado disponible obtenido con la misma sea superior al logrado mediante el computo separado, o, lo que es lo mismo, siempre que:

[2] > [1]

Sustituyendo en ambas expresiones se obtiene:

0,60 (RC + REE) > (0,75 RC + 0,50 REE)

Despejando se llega a la siguiente desigualdad:

REE > 1,5 RC

Por tanto, para que a la sociedad cooperativa le compense realizar la contabilidad conjunta, es necesario que la suma de sus REX y de sus REC supere una vez y media a los RC.

Por lo que respecta a la dotación de fondos obligatorios puede hacerse un análisis similar comparando la cantidad destinada en cada uno de los métodos.

A) En cuanto al FRO las cantidades destinadas son:

— Según la contabilización separada: 0,2 RC + 0,5 REE
— Según la contabilización conjunta: 0,3 RC + 0,3 REE

Para que la dotación sea menor mediante la contabilización conjunta tiene que cumplirse que:

$$0{,}3\ RC + 0{,}3\ REE < 0{,}2\ RC + 0{,}5\ RC$$

Esta expresión sólo se cumple cuando:

$$REE > 0{,}5\ RC$$

Como para lograr un aumento del resultado disponible es necesario que los REE superen 1,5 veces a los REE, queda claro que si se cumple la citada condición se produce una reducción de la dotación al FRO.

B) Por lo que respecta al FEP las cantidades dotadas son:

— Según la contabilización separada: 0,05 RC
— Según la contabilización conjunta: 0,1 RC + 0,1 REE

Dado que sólo la parte de los RC destinados al FEP mediante la contabilización conjunta (0,1 RC) supera al total de los destinados mediante el sistema separado (0,05 RC), no hay ninguna duda de que el primer método supone un aumento de la dotación del FEP.

6. INTRODUCCIÓN DEL EFECTO DE LOS IMPUESTOS

Hasta ahora se ha considerado el resultado disponible sin incorporar el efecto de los impuestos. El tratamiento impositivo del proyecto de ley se diferencia del incluido en la Ley 3/1987 en que la dotación de los fondos obligatorios se realiza con anterioridad a la determinación de los impuestos. La inclusión de los mismos supone importantes variaciones a la hora de determinar la conveniencia de realizar una contabilización conjunta o separada.

Para este análisis se supone una cooperativa especialmente protegida (por lo que los resultados cooperativos tributan al 20% y la suma de extraordinarios extracooperativos al 35%), y se consideran únicamente la deducción del 50% de las cantidades destinadas de forma obligatoria al FRO y del total de la dotación al FEP.

A) Contabilización separada

Para su cálculo se mantiene el objetivo de reducir la dotación de fondos obligatorios (DFRO: 20%, DFEP: 5%), diferenciando entre el resultado disponible derivado de los RC y el que se obtiene de los REE.

A.1) Resultado disponible derivado del Resultado Cooperativo (RDC)

Si la dotación a los fondos coincide con los mínimos establecidos en la Ley, ya mencionados anteriormente, la cuota íntegra (IRC) es:

$$I_{RC} = 0{,}20\ [RC - (0{,}5\ DFRO) - (DFEP)]$$

Sustituyendo los porcentajes dotados a los fondos obligatorios en la expresión anterior, la cuota íntegra expresada en función del RC es:

$$I_{RC} = 0{,}20\ [RC - (0{,}5\ (0{,}2\ RC)) - (0{,}05\ RC)] = 0{,}17\ RC$$

Por tanto, el resultado disponible derivado del RC (RCD) se obtiene como la diferencia entre el RC y la suma de la dotación a los fondos obligatorios (DFRO y DFEP) por un lado y los impuestos (IRC) por otro:

$$RDC = RC - DFRO - DFEP - IRC = RC - 0{,}20\ RC - 0{,}05\ RC - 0{,}17\ RC = 0{,}58\ RC \quad [3]$$

A.2) Resultado disponible derivado del Resultado Extracooperativo y del Extraordinario (RDEE)

Para determinar este resultado hay que tener en cuenta que la nueva normativa establece que no todos estos resultados tengan como destino el Fondo de Reserva Obligatorio. Esta circunstancia hace que los impuestos derivados de los resultados extracooperativos y extraordinarios se deduzcan de los mismos, en lugar de imputarse a los Resultados Cooperativos.[5]

Por otra parte, hay que tener en cuenta que el tipo impositivo aplicable a estos resultados es del 35 por ciento, y que sólo existe obligatoriedad de dotar el FRO (mínimo el 50% del REE).

La cuota íntegra del REE puede expresarse en función del REE como sigue:

$$I_{REE} = 0{,}35\ [REE - 0{,}5\ (DFRO)] = 0{,}35\ [REE - 0{,}5\ (0{,}5\ REE)] = 0{,}26\ REE$$

---

[5] Este aspecto es analizado en: ITURRIOZ DEL CAMPO, J. *La distribución de excedentes en la sociedad cooperativa ante el nuevo ordenamiento jurídico,* Revista de Economía Pública Social y Cooperativa, n.º 28, 1998, p. 94-114.

El resultado disponible se determina una vez descontada la dotación a los fondos obligatorios y los impuestos:

RDEE = REE - DFRO - IREE = REE - 0,5 REE - 0,26 REE = 0,24 REE [4]

El cómputo global de los resultados disponibles (RD) se obtiene sumando a la expresión anterior (RDEE) los resultados disponibles derivados del RC (RDC) (expresión [3]):

RD= RDC + RDEE = 0,58 RC + 0,24 REE [5]

B) Contabilización conjunta

En el caso de que la sociedad cooperativa decida realizar la contabilidad conjunta, se plantea el problema de la determinación del tipo impositivo a aplicar al resultado obtenido. Parece lógico que, al no diferenciar entre resultado cooperativo y extracooperativo, el tipo a aplicar sea del 35 por ciento para el resultado global de la cooperativa. Para disipar cualquier tipo de duda, el proyecto de Ley recoge, en su Disposición adicional sexta, que la contabilización conjunta será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida a efectos fiscales. Esta circunstancia afecta al tipo a aplicar, que será en todo caso del 35 por ciento, pero se mantiene el sistema de cálculo de la base imponible así como la deducción por dotación de fondos obligatorios. Además, hay que considerar que el resultado extraordinario también se grava al 35 por ciento y que la dotación de los fondos se realiza sobre el total de los resultados de la cooperativa.

Manteniendo las dotaciones mínimas a los fondos obligatorios (DFRO = 30% y DFEP = 10%), la cuota íntegra del impuesto de sociedades (I) en función del RC y del REE puede calcularse:

I = 0,35 [(RC + REE) - (0,5(0,3(RC + REE)) - (0,1 (RC + REE)] = 0,26 (RC + REE)

El resultado disponible (RD) se consigue restando al resultado total la dotación de fondos obligatorios y el importe del impuesto de sociedades:

RD = (RC + REE) - DFRO - DFEP - I

Sustituyendo cada uno de estos valores se obtiene:

RD = (RC + REE) - 0,3 (RC + REE) - 0,1 (RC + REE) - 0,26 (RC + REE) = 0,34 (RC + REE) [6]

7. LA COMPARACIÓN DE LOS DOS SISTEMAS AL INCLUIR EL EFECTO DE LOS IMPUESTOS

La determinación de si a las sociedades cooperativas les compensa realizar o no la contabilización conjunta varía si se tiene en cuenta el efecto de los impuestos. Para comparar ambos métodos se toma el resultado disponible derivado de los mismos (expresiones [5] y [6]).

De esta forma a la sociedad cooperativa le conviene realizar una contabilización conjunta siempre que el resultado disponible derivado de este sistema de cómputo sea superior al que se obtiene mediante la contabilización separada. O lo que es lo mismo, siempre que:

$[6] > [5]$

Sustituyendo en ambas expresiones se obtiene:

$0{,}34\ (RC + REE) > 0{,}58\ RC + 0{,}24\ REE$

Despejando se llega a la siguiente relación:

$REE > 2{,}4\ RC$

En definitiva, sin considerar el efecto de los impuestos era necesario que los REE fueran 1,5 veces superiores a los RC para que compense hacer la contabilización separada. Sin embargo, al incluir el efecto de los impuestos, la citada cifra se eleva hasta el 2,4, motivado en su mayor parte por no poder aprovechase de la reducción del tipo impositivo (del 35 al 20 por ciento).

Por lo que respecta a la dotación de fondos obligatorios no sufre modificaciones con respecto a lo expuesto debido a que su dotación se realiza antes de impuestos.

En cuanto a la cantidad a pagar en concepto de impuestos la utilización de un tipo del 35 por ciento para la contabilización conjunta parece indicar una mayor cantidad a pagar según este método. Sin embargo, la cantidad deducible por la gran suma destinada a dotar el FEP puede hacer que los impuestos sean inferiores por este método. Para comprobarlo sólo es necesario comparar la cantidad destinada según cada método a los impuestos:

- Según la contabilización separada: $IRC + IREE = 0{,}17\ RC + 0{,}26\ REE$
- Según la contabilización conjunta: $0{,}26\ RC + 0{,}26\ REE$

Observando ambas cantidades se deduce claramente que los impuestos derivados de la contabilización conjunta superan a los de la contabilidad separada, ya que, aunque afectan en el mismo porcenta-

je a los REE, el tipo aplicable a los RC supera en 9 puntos porcentuales (0,26 -0,17) al que se utiliza en el primer método señalado.

8. LA CONVENIENCIA DE LA CONTABILIZACIÓN CONJUNTA EN LOS DIFERENTES TIPOS DE SOCIEDADES COOPERATIVAS

El establecimiento de la conveniencia o no de realizar una contabilidad conjunta, en función de la relación entre RC por un lado y los REE por otro, se encuentra condicionada por las limitaciones que se imponen a este tipo de empresas para realizar operaciones con terceros no socios. El nuevo ordenamiento establece que estas sociedades sólo pueden realizar operaciones con terceros cuando lo prevean sus Estatutos, y siempre bajo las limitaciones recogidas para cada uno de los tipos de cooperativa (art. 4.1).

Por tanto, es necesario analizar las limitaciones impuestas a cada una de las sociedades cooperativas recogidas en el nuevo ordenamiento jurídico:

— *Las sociedades cooperativas de trabajo asociado.* La actividad económica de estas sociedades consiste en la producción de bienes y servicios para terceros. Sin embargo, la actividad cooperativizada de sus socios es la prestación de su trabajo en la cooperativa, estableciéndose como limitación que el número de horas al año realizadas por trabajadores asalariados no puede superar al 30 por ciento de las realizadas por socios trabajadores.[6] A pesar de este aspecto, no pone límites a la posibilidad de que terceros no socios realicen prestaciones laborales siempre que éstas no sean efectuadas por asalariados.

— *Las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios.* Su finalidad fundamental consiste en suministrar bienes y servicios a los socios y a las personas que conviven con ellos, limitando las operaciones con terceros a que estén expresamente recogidas en sus Estatutos.

— *Las sociedades cooperativas de viviendas.* Estas cooperativas sólo permiten facilitar una vivienda a los socios de la cooperativa. Sin embargo, es posible que vendan o alquilen locales comerciales, instalaciones o edificaciones complementarias a terceros no socios.

---

[6] El artículo 80.7 del Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas recoge algunos casos que no se computan en el 30 por ciento mencionado.

— *Las sociedades cooperativas agrarias.* Su actividad cooperativizada consiste en mejorar el aprovechamiento de las explotaciones agrarias de sus socios, limitando su actividad con terceros no socios al 45 por ciento de cada una de las actividades realizadas con sus socios.
— *Las sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra.* La actividad cooperativizada consiste en la cesión del uso y aprovechamiento de explotaciones agrarias a la cooperativa, así como en la posible prestación del trabajo personal de los socios. En cuanto a las operaciones con terceros, hay que señalar que mientras en la explotación comunitaria de la tierra se aplican los límites señalados para las cooperativas agrarias, a los socios que sólo presten trabajo están afectados por los límites (de horas trabajadas) indicados para las cooperativas de trabajo asociado.
— *Las sociedades cooperativas de servicios.* La realización de actividades para mejorar económicamente a sus socios constituye su actividad cooperativizada. Esta misma actividad puede realizarse con terceros hasta un límite del 30 por ciento de la actividad realizada con los socios.
— *Las sociedades cooperativas del mar.* Para las cooperativas del mar se establece la misma limitación citada para las cooperativas agrarias, aunque en este caso la actividad cooperativizada consista en la mejora económica de explotaciones relacionadas con el mar, rías, lagunas marinas y de agua dulce, ríos y lagos, o a profesionales por cuenta propia de dichas actividades.
— *Las sociedades cooperativas de transportistas.* Para las cooperativas de transportistas las operaciones con terceros se refieren a la posibilidad de subcontratar servicios de transporte con no socios. Esta alternativa se encuentra fijada por la Ley 16/1987, de Ordenación del Transporte Terrestre, que establece que el volumen máximo de operaciones realizadas con terceros es del 15 por ciento de la realizada con sus socios.[7] Para superar este límite es necesario obtener la licencia de operador de transporte, a la que no pueden acceder este tipo de cooperativas.[8]

---

[7] La colaboración entre transportistas está recogida en: ESPAÑA: LEY 18/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, *B.O.E.* n.º 182, de 31 de julio, art. 97, y ESPAÑA: REAL DECRETO 1.211/1990, de 28 de septiembre, por la que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre, *B.O.E.* n.º 24, de 8 de octubre, art. 121.

[8] Las cooperativas de trabajo asociado en su modalidad de transporte, si pueden conseguir esta licencia regulada en: ESPAÑA: ORDEN de 23 de julio de 1997, por la que se desarrolla el Reglamento de la Ley de Ordenación de Transportes Terrestres en

— *Las sociedades cooperativas de seguros.* En este tipo de sociedades la actividad cooperativizada consiste en la cobertura, mediante seguros, de sus socios. Como entidades de seguros se rigen por la normativa aplicable a las mismas (Ley General de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados 30/1995[9]), en la que no se hace ninguna referencia a operaciones con terceros.
— *Las sociedades cooperativas sanitarias.* Son cooperativas de seguros que prestan el seguro de asistencia sanitaria.[10] Por tanto, se puede aplicar a estas sociedades lo señalado para las cooperativas de seguros.
— *Las sociedades cooperativas de enseñanza.* Aunque la actividad económica de estas entidades consiste en la prestación de actividades docentes, la actividad de sus socios hace que la limitación en las operaciones con terceros sea diferente. Así, si los socios son los padres o representantes de los alumnos o los propios alumnos se aplican los límites mencionados para las cooperativas de consumidores y usuarios, mientras que cuando los socios sean los profesores o el personal no docente se aplican los límites señalados al analizar las cooperativas de trabajo asociado.
— *Las sociedades cooperativas de crédito.* Estas entidades se rigen por la Ley 13/1989, de Cooperativas de Crédito,[11] que determina como actividad cooperativizada: servir a las necesidades financieras de sus socios. Sin embargo, permite que puedan realizar operaciones activas con terceros siempre que éstas no superen el 50 por ciento de los recursos totales de la entidad.
— *Otras cooperativas.* Dentro de este grupo se incluyen diferentes tipos de cooperativas cuya actividad puede ser cualquiera de las mencionadas, diferenciándose por otros aspectos:

  • *Las sociedades cooperativas integrales.* La característica diferenciadora es la realización de una doble actividad cooperativizada.

---

materia de agencia de transportes de mercancías, transitarios y almacenistas-distribuidores, *B.O.E.* n.º 181, de 30 de julio.

[9] ESPAÑA: LEY 30/1995, de 8 de noviembre, sobre Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, *B.O.E.* n.º 310, de 28 de diciembre.

[10] Un análisis de las sociedades cooperativas sanitarias puede verse en: ITURRIOZ DEL CAMPO, J. *El Cooperativismo sanitario integral en el sector de la salud: Análisis de los flujos económico financieros,* Gabinete de Estudios y Promoción de Cooperativismo Sanitario, Madrid, 1998.

[11] ESPAÑA: LEY 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, *B.O.E.* n.º 129, de 31 de mayo.

- *Las sociedades cooperativas de iniciativa social.* Son aquellas cuya actividad, independientemente de su clase, sea la prestación de servicios asistenciales, laborales, educativos y sanitarios.
- *Las sociedades cooperativas mixtas.* Su característica es que hasta el 49 por ciento de los votos de la Asamblea General pueden establecerse en función del capital social.

Todas estas entidades pueden actuar bajo cualquiera de las fórmulas señaladas, por lo que las limitaciones en las operaciones con terceros aplicables son las especificadas para cada una de ellas.

Por tanto, las limitaciones analizadas hacen que las operaciones cooperativizadas con terceros no socios sólo puedan superar 2,4 veces los resultados cooperativos en algunos tipos de sociedades cooperativas. Esta circunstancia se produce en las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios, en las de enseñanza, en las de trabajo asociado y en algunas de explotación comunitaria de la tierra. Las condiciones que se exigen para unas y otras son muy variadas, ya que van desde la limitación a relaciones no salariales (en las de trabajo asociado, en las de enseñanza con socios profesores y en algunas de las actividades de las de explotación comunitaria de la tierra), hasta la necesidad de que estén recogidas en los Estatutos (consumidores y usuarios y las de enseñanza con socios padres de alumnos). A todas ellas la contabilización conjunta, además de la simplificación administrativa, les permite poder lograr un mayor resultado disponible.

De todas formas hay que señalar que existe una posibilidad para superar los límites expuestos. Así, todas las sociedades cooperativas pueden ser autorizadas por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales[12] para rebasar los límites señalados cuando concurran circunstancias excepcionales. Estas circunstancias deben suponer la puesta en peligro de la viabilidad económica de las cooperativas, siendo determinada, tanto la cuantía como la duración, en función de cada caso.

CONCLUSIONES

El nuevo ordenamiento jurídico favorece las operaciones con terceros de las sociedades cooperativas mediante la calificación de parte de estos resultados como disponibles. Además, la posibilidad de

[12] Excepto para las cooperativas de seguros y las de crédito, en las que la autorización corresponde al Ministerio de Economía y Hacienda.

elegir entre realizar una contabilización conjunta o separada (suponiendo la dotación mínima a los fondos obligatorios), tiene las siguientes consecuencias:

— Sin tener en cuenta el efecto de los impuestos, la sociedad cooperativa logra un mayor resultado disponible con la contabilización conjunta sólo cuando los REE superen 1,5 veces a los RC.
— Si se cumple la proporción mínima citada, se produce una reducción de la dotación del FRO.
— La contabilización conjunta, en la situación citada, supone un considerable aumento del FEP.
— Al incluir el efecto de los impuestos, la cantidad de RC en relación a los REE aumenta hasta un 2,4 para que la contabilización conjunta consiga un mayor resultado disponible.
— La dotación de fondos obligatorios no sufre ninguna modificación con respecto al análisis sin impuestos debido a que su dotación se realiza antes de impuestos.
— Los impuestos derivados de la contabilización conjunta son superiores, ya que aunque afectan de igual forma a los REE, el tipo aplicable a los RC supera en 9 puntos porcentuales al aplicable en caso de contabilización conjunta.
— Las limitaciones para realizar operaciones con terceros sólo permiten a determinados tipos de sociedades cooperativas (consumidores y usuarios, trabajo asociado, enseñanza y explotación comunitaria de la tierra) poder llegar hasta el volumen de operaciones con terceros mínimo para que la contabilización conjunta permita mayores resultados disponibles. De todas formas, las restantes sociedades cooperativas pueden acceder a la citada posibilidad mediante la consecución de una autorización extraordinaria

BIBLIOGRAFÍA

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. Estudio del Régimen Económico de la Contabilidad de la Empresa Cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 54-55.

ITURRIOZ DEL CAMPO, J. La distribución de excedentes en la sociedad cooperativa ante el nuevo ordenamiento jurídico, *Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, n.º 28, 1998.

— *El Cooperativismo sanitario integral en el sector de la salud: Análisis de los flujos económico financieros.* Madrid: Gabinete de Estudios y Promoción de Cooperativismo Sanitario, 1998, p. I.S.B.N.: 42-89345-15-5.

PASTOR SEMPERE, C. Reflexiones en torno a las principales novedades del régimen económico en las Sociedades Cooperativas, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 66, 1998.

NORMATIVA LEGAL

ESPAÑA: LEY 3/1987, de 2 de abril, por la que se aprueba la Ley General de Cooperativas, *B.O.E.* n.º 84, de 8 de abril.

ESPAÑA: LEY 18/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, *B.O.E.* n.º 182, de 31 de julio.

ESPAÑA: LEY 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, *B.O.E.* n.º 129, de 31 de mayo.

ESPAÑA: REAL DECRETO 1.211/1990, de 28 de septiembre, por la que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre, *B.O.E.* n.º 24, de 8 de octubre.

ESPAÑA: LEY 30/1995, de 8 de noviembre, sobre Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, *B.O.E.* n.º 310, de 28 de diciembre.

ESPAÑA: ORDEN de 23 de julio de 1997, por la que se desarrolla el Reglamento de la Ley de Ordenación de Transportes Terrestres en materia de agencia de transportes de mercancías, transitarios y almacenistas-distribuidores, *B.O.E.* n.º 181, de 30 de julio.

NORMATIVA CENTRAL Y AUTONÓMICA DE LA EMPRESA COOPERATIVA EN ESPAÑA
Especial referencia a su Régimen Económico y Fiscal*

por
JUAN FRANCISCO JULIÁ IGUAL, JOSÉ ANTONIO GALINDO BUENO
Y LUIS PEDRO GALLEGO SEVILLA**

RESUMEN

Durante la presente década de los noventa se han modificado la mayor parte de las leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas con legislación propia en esta materia, estando pendiente de modificación la ley General de Cooperativas del Estado, en fase de proyecto. Por otro lado, en el último congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) celebrado en Manchester en 1995, se han reformulado los llamados principios cooperativos.

En este contexto, tras una referencia al marco legal de las cooperativas en los Estados miembros de la Unión Europea y al complejo sistema normativo español, se analiza el régimen económico de la empresa cooperativa española y se destacan las notas comunes y diferenciales que presentan las distintas regulaciones, en su doble vertiente estatal y autonómica.

Finalmente, hacemos una especial referencia a la que probablemente constituye una norma singular en el ámbito europeo —la ley 20/90, de Régimen Fiscal de Cooperativas—, disposición sin parangón en Europa, que establece un régimen de especialidad tributaria para la sociedad cooperativa en España, y que ha tenido su continuación a nivel autonómico en la ley Foral de Navarra de Régimen Fiscal de Cooperativas.

---

* Los autores agradecen a los revisores anónimos de este artículo las sugerencias realizadas, sin las cuales no habría podido llevarse a buen término.

** Dpto. de Economía y Ciencias Sociales. ETS de Ingenieros Agrónomos. Universidad Politécnica de Valencia.

ABSTRACT

The present nineties decade, there have been modified most Autonomous Regions cooperative laws vitth an own legislation in this subject, been dependent on the State General Law of Cooperatives modification, in draft bill stage.

In the present piece of work, after refering to the legal framework of cooperatives in the European Union Member Countries, it is developed in this context the normative map of the cooperative enterprise in Spain, pointing out their common and differing points, in relation to their economic regime, with a special reference to 20/90 law, of tax regime of cooperatives, that is probably a singular rule within European ambit, provision incomparable in Europe, that provides a speciality tax regime for cooperatives in Spain, and that has continued in an Autonomous Region level with the Navarra Foral Law of tax regime of cooperatives.

1. LA NORMATIVA COOPERATIVA ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO DE LA UNIÓN EUROPEA

El cooperativismo en España, al igual que en el resto de países de la Unión Europea, tiene una larga tradición, a partir de sus orígenes hacia finales del siglo XIX. No obstante, desde la primera experiencia cooperativa, que se sitúa en la cooperativa de consumo de Rochdale (1844), la evolución de las cooperativas en los diferentes países ha sido bastante dispar, dependiendo de la evolución política, social y económica en cada caso.

Desde el punto de vista normativo, también se observa una disparidad, no resultando fácil establecer nexos comunes de identificación normativa del derecho cooperativo en Europa (DIVAR, J., 1988).

A modo de síntesis, en cuanto a su regulación jurídica pueden distinguirse tres grupos: los países que tienen leyes específicas de cooperativas, los que las regulan dentro del derecho de sociedades común y los que carecen de normativa específica en materia cooperativa.

En el primer grupo, el de países que cuentan con leyes específicas de cooperativas, se encuentran Alemania, España, Portugal, Luxemburgo, Francia y Grecia. De estos países, sin lugar a dudas, el caso más singular es el del derecho cooperativo español, que —por el momento— cuenta nada menos que con una Ley General de cooperativas del Estado, y otras seis leyes autonómicas, a las que habrá que añadir próximamente las leyes de otras Comunidades Autónomas, en fase de proyecto de ley, además de otras leyes de carácter sectorial (crédito, seguros y tributos) (Cuadros 1 y 2).

El caso francés también es destacable, ya que en opinión de algunos autores (DIVAR, J., 1988) cuenta con la normativa coopera-

tiva más desarrollada, incluyendo una Ley General para el Estado —el Estatuto General de la Cooperación de 1947—, varias disposiciones para diversos sectores cooperativos y una ley especial para las cooperativas agrarias —promulgada en 1972 e integrada en el Código Rural de 1981—, normativa que recientemente ha sido actualizada mediante una ley de modernización de empresas cooperativas de 1992.

La ley francesa de cooperativas agrarias, teniendo en cuenta la fecha de su promulgación, puede ser considerada como una norma muy avanzada que apuesta por el fortalecimiento empresarial del cooperativismo agrario (VEYRAT, P., 1987). Así, ya entonces admitió las operaciones con terceros en estas empresas, reguló las uniones empresariales de cooperativas e introdujo la figura de las «sociedades de interés colectivo agrícola», como sociedades mixtas a las que se exige una participación de socios cooperativistas de cuatro quintas partes como mínimo, y con un límite en sus operaciones con terceros del 50%.

También merecen mencionarse los casos de Grecia —con una Ley General de cooperativas y una ley especial para las cooperativas agrarias— y de Alemania, que cuenta con una de las leyes vigentes más antiguas, al regular la sociedad cooperativa desde la ley de 1889, modificada posteriormente por una ley de 1974, que introdujo el voto plural y la auditoría obligatoria, y cuya última revisión ha sido llevada a cabo en 1990.

En este mismo grupo también quedarían incluidos los tres últimos países en incorporarse a la Unión Europea —Finlandia, Suecia y Austria—, que cuentan con legislación específica en materia cooperativa y con una larga tradición cooperativa.

En cuanto al segundo grupo, el de países cuya regulación de la sociedad cooperativa se sitúa en normas o leyes de carácter general (Código Civil, Legislación Mercantil), se encuentran Italia, Holanda y Bélgica. Así en Italia las sociedades cooperativas se regulan por el Código Civil de 1942, con disposiciones particulares para diferentes categorías de cooperativas; en Holanda la cooperativa contaba con una Ley de Cooperativas de 1925, que estuvo vigente hasta 1976, rigiéndose actualmente por el Código Civil, Libro II, De las Personas Jurídicas, al que se ha dado nueva redacción en virtud de una ley de 1988 (JULIÁ, J. F., 1989); en Bélgica la regulación de las cooperativas corresponde al Código de Comercio (1873), que ha sido actualizado sucesivamente, y en especial por las denominadas Leyes Coordinadas de 1935, configurándose la sociedad cooperativa como una manifestación más de sociedad mercantil, quedando los aspectos cooperativos referidos a nivel estatutario (MONTOLIÓ, J. M., 1993).

En el último grupo se encuadran Dinamarca, Reino Unido e Irlanda, países que, como es sabido, se integran en la Comunidad Europea en la primera ampliación de 1973, y que si bien tienen una raigambre cooperativa importante —pensemos en la historia del cooperativismo en el Reino Unido o en la importancia que hoy en día tiene el cooperativismo agrario en Dinamarca e Irlanda—, ninguno de ellos cuenta con normas especiales para la regulación de la sociedad cooperativa, no existiendo a lo largo de su historia una legislación especial para cooperativas. Únicamente se reconoce el carácter cooperativo como calificación registral o en la regulación particular de determinados sectores de actividad.

En el plano fiscal estos tres grupos de países han dado un tratamiento tributario con exenciones y reducciones fiscales de mayor o menor importancia a la sociedad cooperativa en razón a su interés social, especialmente para algunos sectores como el agrario. En este sentido destaca el caso español, donde las cooperativas tienen un régimen fiscal especial con rango de ley, y también el de Italia y Portugal, donde existe un tratamiento fiscal claramente más favorable para estas sociedades.

Por otro lado, en la Unión Europea se está elaborando un Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea en fase de Propuesta de Reglamento (CEE) del Consejo, y que en alguna medida encuentra su origen en la iniciativa que supuso el Informe MIHR (1983), una de cuyas propuestas instaba la elaboración de una legislación cooperativa europea unificada, que en su momento no fue desarrollada al no lograr el suficiente consenso. Este Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea permitirá crear cooperativas europeas de carácter transnacional, y sin duda contribuirá a la armonización del Derecho Cooperativo en Europa, si bien su mayor aportación será la posibilidad de resolver los obstáculos que se producen a la hora de crear empresas transnacionales, cuando su necesidad es evidente en un mercado europeo sin fronteras (MONTOLIÓ, J. M., 1991).

CUADRO 1

MARCO JURIDÍCO DE LAS COOPERATIVAS EN LA UNIÓN EUROPEA

ESTADO	LEGISLACIÓN	FORMA SOCIETARIA
ALEMANIA	Ley de Cooperativas de 1889, modificada por Ley de 1990.	— Sociedad cooperativa registrada (con naturaleza de sociedad mercantil).
AUSTRIA	Legislación especial sobre cooperativas.	— Sociedad cooperativa.
BÉLGICA	Libro I, Título IX, Sección VII del Código de Comercio de 1873 (nueva redacción por ley de 1991, en relación con las Leyes Coordinadas de 1935).	— Sociedad cooperativa (de responsabilidad limitada o ilimitada). — Sociedad cooperativa de participación (de responsabilidad limitada o ilimitada). — Carácter mercantil.
DINAMARCA	No existe legislación en materia de sociedades cooperativas a excepción de la legislación especial en los sectores de seguros y entidades de crédito.	— Sociedad mercantil (la ley no regula la sociedad cooperativa, por lo que éstas se regirán por las normas de la forma societaria que hayan adoptado, por el Derecho común y por la jurisprudencia).
ESPAÑA	Ley general de 1987, aplicable en todo el Estado, que deroga la Ley de 1974, cinco leyes autonómicas de aplicación territorial, leyes sectoriales y fiscales.	— Sociedad cooperativa, dotada de naturaleza jurídica asociativa diferenciada de las sociedades civiles o mercantiles.
FINLANDIA	Legislación especial sobre cooperativas.	— Sociedad cooperativa.
FRANCIA	Ley de 1947 relativa a los estatutos de las cooperativas. Ley de 1867 relativa a las sociedades de capital variable. Ley de 1972 relativa a las cooperativas agrícolas, incluida en el Código Rural de 1981. Ley de modernización de empresas cooperativas de 1992. Otras leyes sectoriales.	— Sociedad cooperativa — Podrán adoptar otras formas societarias civil o mercantil.
GRECIA	Ley de cooperativas de vivienda de 1984. Ley de cooperativas agrarias de 1985. Ley general de cooperativas de 1986, para el resto de sectores.	— Sociedad cooperativa.

(Continuación)

ESTADO	LEGISLACIÓN	FORMA SOCIETARIA
HOLANDA	Código Civil de 1976.	— Asociación cooperativa.
IRLANDA	Ley de Sociedades Industriales y Mutuas de 1893, reformada en 1978 (IPSA). Normativa sectorial (agrícolas, crédito, vivienda).	— Sociedad calificada registralmente según IPSA.
ITALIA	Código Civil de 1942, revisado en 1992 (régimen jurídico sustantivo). Ley de 1947 (control administrativo). Leyes sectoriales, regionales, fiscales, financieras, etc.	— Sociedad cooperativa.
LUXEMBURGO	Ley de 1915 de Sociedades Mercantiles, actualizada por normas posteriores (LSM). Decreto de 1945 de Sociedades Agrícolas.	— Sociedad cooperativa, de naturaleza mercantil. — Otras formas: cualquiera de las 6 clases de asociación mercantil.
PORTUGAL	Código cooperativo de 1996, que deroga la Ley de 1980. Legislación sectorial por «ramos».	— Sociedad cooperativa.
REINO UNIDO	Ley de Sociedades Industriales y Mutuas de 1965 a 1978 (IPSA). Companies Acts de 1985 a 1989. Normativa sectorial (crédito, vivienda).	— Sociedad Registrada según IPSA. — Otras formas societarias anónima, de responsabilidad limitada, colectivas, en comandita, etc.
SUECIA	Legislación especial sobre cooperativas.	— Sociedad cooperativa.

2. EL RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA ESPAÑOLA. NOTAS COMUNES Y DIFERENCIALES

Con el objeto de resumir el análisis de la normativa cooperativa española, creemos oportuno centrar el tema en el capítulo que probablemente tiene una mayor relevancia dentro de la regulación de la actividad empresarial que desarrollan estas entidades. Nos referimos al

denominado «régimen económico» de la legislación cooperativa, que estudiaremos seguidamente de forma particular.

Previamente debemos destacar, como ya vimos en el epígrafe anterior, que España es uno de los países europeos con mayor desarrollo normativo en este tema, pero además tiene una larga tradición legislativa en materia de derecho cooperativo (SANZ JARQUE, J., 1974), como lo prueba la existencia de cinco leyes estatales de cooperativas durante este siglo. Esta es la razón por la que si bien podemos encontrar elementos diferenciales en el derecho cooperativo vigente, se puede afirmar que existe un importante denominador común en el esquema y desarrollo de las normas de las Comunidades Autónomas y del Estado.

CUADRO 2

MARCO JURÍDICO DE LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA

(Leyes de coooperativas autonómicas, ley estatal y otras normas legislativas básicas)

ÁMBITO TERRITORIAL	DENOMINACIÓN	PROMULGACIÓN
PAÍS VASCO	Ley de Cooperativas de Euskadi.	Ley 1/1982, de 11 de febrero, derogada por la Ley 4/1993, de 24 de junio.
CATALUÑA	Ley de Cooperativas de Cataluña.	Ley 4/1983, de 9 de marzo, reformada por la Ley 13/1991, de 1 de julio. Mediante el Decreto Legislativo 1/1992, de 10 de febrero, se aprueba el Texto Refundido de la ley.
ANDALUCÍA	Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Existe un Proyecto de ley.	Ley 2/1985, de 2 de mayo.
COMUNIDAD VALENCIANA	Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.	Ley 11/1985, de 25 de octubre, modificada por ley 3/1995, de 2 de marzo, y ley 14/1997, de 26 de diciembre. Texto Refundido aprobado por Decreto legislativo 1/1998, de 23 de junio.
ESTATAL	Ley General de Cooperativas. Existe un Anteproyecto de ley.	Ley 3/1987, de 2 de abril.
NAVARRA	Ley Foral de Cooperativas de Navarra.	Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, que deroga la Ley Foral 12/1989.

(Continuación)

ÁMBITO TERRITORIAL	DENOMINACIÓN	PROMULGACIÓN
EXTREMADURA	Ley de Sociedades Cooperativas de Extremadura.	Ley 2/1998, de 26 de marzo.
GALICIA	Proyecto de ley de Cooperativas de Galicia (2 de abril de 1997).	
ARAGÓN	Anteproyecto de ley de Cooperativas de Aragón.	
OTRAS LEYES	Ley de Ordenación del Seguro Privado sobre Sociedades Mutuas y Cooperativas de Seguros.	Ley 33/1984, de 2 de agosto.
	Ley de Cooperativas de Crédito.	Ley 13 13/1989, de 26 de mayo.
	Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas.	Ley 20/1990, de 19 de diciembre.
	Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas de Navarra.	Ley Foral 9/1994. de 21 de junio.

Un rápido examen de las diferentes leyes nos permite observar importantes similitudes en sus aspectos esenciales y en el respeto claro que muestran por nuestra tradición legislativa, lo que probablemente sea el motivo de que el derecho cooperativo español sea uno de los más ortodoxos en relación con los principios cooperativos.

En el régimen económico propiamente dicho, todas las leyes regulan la financiación de la sociedad, tanto la financiación realizada por los socios vía capital (Anexo 1), como la autofinanciación procedente de la generación de beneficios por el desarrollo de la actividad (Anexo 2), y para ello utilizan una terminología propia, común a toda la normativa.

- **Capital social**

En todas las normas se configura el denominado «capital social» a través de las llamadas «aportaciones de los socios», distinguiendo entre aportaciones obligatorias y voluntarias, y que pueden ser de carácter dinerario o no dinerario, fijando un límite de las aportaciones que puede mantener un socio. Este límite difiere según las leyes y para las cooperativas de primer grado oscila entre el 25 y el 45%. Así, según las leyes general, catalana, andaluza y navarra la aportación total por socio en cooperativas de primer grado no podrá superar el 25%, el 33,33% según las leyes extremeña y vasca, y el 45% según la norma valenciana.

Del mismo modo, todas las normas marcan una limitación a los intereses con que pueden retribuirse dichas aportaciones, limitación que también varía según las diferentes normas y que se establece a partir del tipo de interés legal incrementado de 3 a 6 puntos. Las leyes catalana y general fijan el máximo en el tipo de interés básico del Banco de España más 3 puntos, y las leyes vasca, navarra, valenciana y extremeña, en dicho interés más 6 puntos. La ley andaluza deja tal determinación en manos del Consejo de Gobierno de la Comunidad Autónoma —aunque el Proyecto de ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas elimina esta intervención y fija un límite máximo del interés legal incrementado en 3 puntos—. En el caso de aportaciones voluntarias, la ley valenciana establece que se regirán exclusivamente por las condiciones de suscripción. Asimismo, es de resaltar que las leyes del País Vasco, de la Comunidad Valenciana y de Extremadura exigen la existencia de resultados positivos, o bien fondos de libre disposición, para satisfacer los citados intereses. El Proyecto de ley de Cooperativas de Galicia señala un límite máximo para las aportaciones obligatorias equivalente al tipo de interés legal.

Por lo que respecta a la transmisión de aportaciones *inter vivos,* las legislación cooperativa únicamente la permite entre socios y en los términos que fijen los estatutos sociales. Sin embargo, la recientemente promulgada Ley de Sociedades Cooperativas de Extremadura extiende las posibilidades de transmisión para el socio, que también podrá ceder sus participaciones a solicitantes de nuevo ingreso o a su familiares directos, definidos con amplitud de criterio por la ley extremeña.

En el reembolso de aportaciones por baja injustificada o expulsión, la legislación cooperativa española es unánime al establecer la posibilidad de deducciones y de aplazamientos del mismo. Todas las leyes establecen la deducción de las pérdidas imputables. En este sentido, las leyes extremeña y valenciana disponen que las liquidación de las aportaciones se hará con efectos al cierre del ejercicio social. Además, será deducible hasta el 30% de las aportaciones obligatorias en caso de expulsión y hasta el 20% en caso de baja no justificada. De igual manera, la regulación es coincidente al fijar el plazo máximo para el reembolso en los casos de baja por expulsión, que no podrá exceder de cinco años.

- **Financiación que no forma parte del capital social y ejercicio económico**

Todas las leyes contienen otras formas de financiación que no forman parte del capital social, como son las aportaciones volun-

tarias no incorporadas a capital social y la posible emisión de obligaciones, o de títulos participativos con remuneración mixta (interés y participación en beneficios), novedad esta última aportada por las leyes de cooperativas del País Vasco, Cataluña, Comunidad Valenciana, Navarra y Extremadura. En este sentido, los proyectos y anteproyectos de ley publicados también tienen en cuenta estas formas de financiación. Por otro lado, como novedad destacable, tanto el anteproyecto de ley estatal como el proyecto de ley gallega contemplan la posibilidad de contratar cuentas en participación, cuyo régimen se ajustará a lo establecido en el Código de Comercio.

En cuanto a la valoración de las entregas de producto efectuadas por los socios a la hora de determinar el resultado del ejercicio —el llamado «excedente»—, todas las leyes coinciden en la fijación de un máximo constituido por el denominado «precio medio de mercado», a excepción de las leyes valenciana y extremeña, que no mencionan esta cuestión, y de la ley Navarra, que —para las cooperativas agrarias— determina como valor de dichas entregas el real de la liquidación, siempre que no supere los precios de venta obtenidos menos los gastos directos e indirectos de la cooperativa. Asimismo, el anteproyecto estatal y los proyectos de ley andaluz y gallego continúan esta línea de valorar las entregas de producto al precio real de liquidación. En este sentido, la ley de Régimen Fiscal de Cooperativas de 1990, que establecía de forma clara que la valoración debería efectuarse al precio medio de mercado, fue modificada por la ley 42/1995, del Impuesto sobre Sociedades, y en virtud de su nueva redacción, las entregas de producto se computarán al precio efectivamente satisfecho.

Todas las normas establecen la obligación de destinar los excedentes que provienen de los llamados «resultados extraordinarios» y/o «extracooperativos» al llamado «Fondo de Reserva Obligatoria» (FRO), excepto la ley Navarra, que destina el 50% al mismo y el resto a un «fondo de reserva voluntario», también de carácter irrepartible, si así lo determina la Asamblea General, pudiendo alcanzar la dotación de esta última reserva hasta el 75% de dichos excedentes. Los anteproyectos y proyectos de futuras leyes continúan esta línea de destinar al fondo de reserva obligatoria al menos el 50% de los resultados extracooperativos.

El reparto de los «excedentes netos» derivados de la actividad cooperativa implica la obligación de destinar un porcentaje, que oscila entre el 10 y el 30%, a la Reserva Obligatoria y otro, del 0 al 10%, al llamado «Fondo de Educación y Promoción» (FEP), de forma gra-

dual en este último caso, en relación con el nivel de autofinanciación de la sociedad (véase Anexo 2).

La ley Catalana dispone para las cooperativas agrarias una dotación complementaria a la Reserva Obligatoria, con referencia a un porcentaje sobre las operaciones con los socios, de forma que la dotación total de esta reserva cubra al menos el 1% del valor de operaciones con los socios. Asimismo, esta ley establece una dotación mínima para el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa del 20% de la fijada para la Reserva Obligatoria.

No obstante, la ley Navarra dispone para las cooperativas agrarias una dotación complementaria a la Reserva Obligatoria, al obligar a que en los estatutos se determine un porcentaje mínimo a aplicar a las operaciones que el socio realice con la cooperativa a tal efecto. Es esta una dotación que no parte del excedente neto, y que por ello guarda cierta similitud con la dotación al Fondo de Educación y Promoción que establecía antes de su modificación la ley 11/1985, de 25 de octubre, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, y que podría plantear inconvenientes de tipo financiero y fiscal al poderse dar dotaciones al Fondo de Educación y Promoción y excedentes netos negativos simultáneamente, además de que dichas dotaciones podrían superar el 30% del excedente neto, que es el límite máximo fijado como deducible por la ley de Régimen Fiscal de Cooperativas. Con la aplicación de la ley Navarra debemos suponer que estos efectos no se producen, puesto que se trata de una dotación complementaria a la Reserva Obligatoria.

Una innovación que introdujo la ley General de Cooperativas —y que fue seguida posteriormente por la reforma de la ley Catalana, y que también figura en el proyecto de ley gallego— es la dotación de la Reserva Obligatoria con el 50% del incremento neto patrimonial derivado de la regularización del balance. Sin embargo, el anteproyecto de ley General elimina esta dotación obligatoria, dejando a los estatutos, o en su defecto a la Asamblea General, la decisión sobre el destino de la plusvalía resultante.

El destino que se establece para el excedente neto disponible es análogo en las distintas leyes, distribuyéndose en su caso en función de la participación del socio en la actividad de la cooperativa y no en función de su aportación al capital social. Sin embargo, tanto la ley Valenciana como la Navarra, en el caso de las cooperativas agrarias, establecen la posibilidad de dotar a partir del excedente neto una Reserva Voluntaria al efecto de actualizar las aportaciones a capital social de los socios y asociados salientes. Con arreglo a la ley Valenciana, dicha actualización deberá limitarse a corregir los efectos de la inflación.

3. LA LEY 20/1990, DE RÉGIMEN FISCAL DE COOPERATIVAS. UNA NORMA DE ENORME INTERÉS

Al hablar de la normativa cooperativa en España es obligado referirse a la ley 20/1990, de Régimen Fiscal, por cuanto constituye una norma de enorme interés para las cooperativas.

La ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas sigue los principios orientadores que venían recogiéndose en los anteriores estatutos fiscales y continúa, por tanto, una tradición de nuestro ordenamiento tributario (DE LUIS, J. M., 1991).[1] Así, partiendo del sometimiento de la sociedad cooperativa al derecho fiscal común, introduce aquellas especialidades que deben ser tenidas en cuenta en razón de sus características, estableciendo una especial protección para determinadas cooperativas en relación con su actividad y sus socios.

Lógicamente, algunas de las novedades que introduce esta norma se derivan del marco jurídico que tiene en la actualidad la sociedad cooperativa, así como de la necesaria adecuación a la realidad económica y social de la misma, permitiendo por otro lado abarcar el panorama tributario vigente, que aún a pesar de la Orden de 14 de febrero de 1980 no quedaba perfectamente clarificado en algunos extremos, ya que existían contradicciones entre la normativa específica de la sociedad cooperativa y la legislación fiscal común. Baste recordar el tratamiento fiscal divergente de los intereses de las aportaciones de los socios, que para la normativa cooperativa son partida deducible, y, en sentido contrario, para la ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades, no lo son.

El Título I, denominado de Normas generales, supone de entrada un cambio en la clasificación en el orden fiscal de las cooperativas al establecer dos grupos, las cooperativas protegidas y las especialmente protegidas, en las que se da una protección lógicamente mayor al otorgarles más beneficios fiscales.

Las innovaciones más importantes que introduce esta ley son básicamente las relativas a la consideración de las operaciones con terceros, quebrando aparentemente el principio mutual que establecían las normas anteriores como fundamento de la protección fiscal. En este sentido se establece que con carácter general las cooperativas podrán realizar operaciones con terceros (artículo 13) sin que pierdan la condición de fiscalmente protegidas, dentro de los límites establecidos por la legislación cooperativa, y sin que éstos en ningún caso sean su-

---

[1] De igual forma que hace la Ley Foral 9/1994, de 21 de junio, de Régimen Fiscal de Cooperativas de Navarra.

periores al 50% del total del volumen de operaciones de la cooperativa. Límite que lógicamente se reduce en el caso de las consideradas especialmente protegidas, en las que este límite se reduce al 5%, aunque se admite que dicho límite llegue al 40%, si así lo prevén sus estatutos.

Otra novedad destacable es la deducibilidad en la determinación de la base imponible del 50% de la dotación obligatoria a reservas que las cooperativas hagan, lo que sin duda, como reza en el preámbulo de la citada ley, comporta una mejora sustancial con respecto al régimen tributario anterior.

Este régimen fiscal también viene a clarificar, como apuntábamos, algunas dudas suscitadas con la promulgación de normas tributarias posteriores al estatuto fiscal de 1969, concretamente en lo relativo a la deducibilidad de los intereses devengados a sus socios, siempre que se encuentren dentro de los límites establecidos por la legislación cooperativa.

Por último cabe mencionar, por lo que se supone de ampliación, que la bonificación de la cuota íntegra que se refiere a las especialmente protegidas, no solamente se aplica sobre la parte de cuota íntegra de los resultados cooperativos, sino sobre la totalidad de la misma. También se contempla la exención de tributos de carácter local, como el Impuesto sobre Actividades Económicas.

CUADRO 3

RÉGIMEN IMPOSITIVO DE LAS COOPERATIVAS SEGÚN LA LEY DEL RÉGIMEN FISCAL DE COOPERATIVAS

IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	TIPO IMPOSITIVO	BONIFICACIONES	DEDUCCIONES
I. Sobre Sociedades.				
a) Rendimientos cooperativos.	Excedente neto fical operaciones cooperativizadas con socios.	20 por 100	50 por 100 de la cuota íntegra en las especialmente protegidas	Las establecidas con carácter general.
b) Rendimientos extracooperativos.	Excedente neto fiscal operaciones extracooperativas.	35 por 100		
I. Sobre el Valor Añadido (IVA)				
a) Compras y entregas de bienes y servicios.	Importe total de la contraprestación de las operaciones sujetas al mismo, procedente del destinatario o de terceras personas.	7 por 100[1]; 16 por 100[2]; 4 por 100[3 y 4]	No.	No.
b) Ventas o prestaciones de servicios.		7 po 100; 16 por 100; 4 por 100		
c) Secciones de crédito.[5]				
I. Transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados				
a) Operaciones societarias (constitución, ampliación de capital, fusión, escisión).				
b) Constitución y cancelación de préstamos incluso representados por obligaciones destinadas a inversiones en activos fijos necesarios para la actividad cooperativizada.	En transmisiones patrimoniales valor real del bien transmitido o del derecho que se constituya o ceda aplicando las reglas del impuesto sobre el patrimonio neto, deduciendo los cargos que disminuyan el valor real de los bienes, pero no las deudas.	Cooperativas protegidas: exención total apartados a), b) y c) Cooperativas especialmente protegidas: exención total apartados a), b), c) y d).	No.	No.

IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	TIPO IMPOSITIVO	BONIFICACIONES	DEDUCCIONES
c) Adquisición de bienes y derechos que se integren en el FEP para cumplimiento de sus fines. d) Adquisión de bienes y derechos destinados al cumplimiento de los fines sociales y estatuarios.				
Tributos locales Impuesto sobre bienes inmuebles.	Valor de los bienes inmuebles determinado con valor catastral fijado tomando como referencia el valor de mercado sin excederlo.	0,4 por 100 bienes urbanos más recargos. 0,3 por 100 bienes rústicos más recargos.	Bonificación del 95 por 100 de la cuota (más recargo) para cooperativas protegidas y especialmente protegidas, en bienes de naturaleza rústica (cooperativas agrarias y explotación comunitaria de la tierra).	No.
Impuesto sobre actividades económicas.		Determinación de la cuota según tarifa más recargos provincial y municipal.	Bonificación del 95 por 100 de la cuota más recargos para cooperativas protegidas y especialmente protegidas. Exentas las actividades agrícolas, ganaderas dependientes, forestales y pesqueras.	No.

[1] Para productos aptos para alimentación humana y animal, semillas, fertilizantes, flores ornamentales, servicios agrícolas y para la entrega de los productos especificados por socios en Regimén General de IVA.

[2] Prestaciones de servicios y operaciones con productos no incluidos en notas 1 y 3.

[3] Productos alimenticios de primera necesidad: pan, leche, quesos, huevos, frutas y verduras.

[4] Tanto alzado de compensación para las operaciones con sujetos pasivos en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca.

[5] Las secciones de crédito, en general, realizan operaciones exentas, por lo que el IVA soportado no es deducible.

Nota: A efectos de liquidación del Impuesto sobre Sociedades, la base imponible, tanto para los rendimientos cooperativos como extracooperativos, se minorará en el 50 por 100 de la parte de los mismos que se destine obligatoriamente al Fondo de Reserva Obligatoria.

Las exportaciones están exentas del IVA, pero el IVA soportado es deducible.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BEL DURÁN, Paloma: Similitudes y diferencias entre las cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el Congreso de Manchester, *Revista de Estudios Cooperativos,* 1995, núm. 61.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: *Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras. Comunicación de la Comisión al Consejo,* de 18 de diciembre de 1989, Bruselas.

DE LUIS, José Manuel: La nueva ley sobre el Régimen Fiscal de Cooperativas, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo,* 1991, núm. 12.

DIVAR GARTEIZ, Javier: El derecho comparado cooperativo en Europa. En: *IV Jornadas Cooperativas de Euskadi,* Vitoria, 1988.

GALINDO BUENO, José Antonio; GALLEGO SEVILLA, Luis Pedro: *La legislación cooperativa en España. Análisis comparado.* 1.ª ed. Valencia: Servicio de Publicaciones de la Universidad Politécnica, 1993, p. 132.

GARCÍA-GUTIÉRREZ, Carlos: Las personas jurídicas como socios de las sociedades cooperativas de primer grado o cooperativas propiamente dichas en España: Necesidad de una revisión legal, *Revista de Estudios Cooperativos,* 1994, núm. 60.

— Las sociedades cooperativas de derecho y de hecho con arreglo a los valores y a los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España, *Revista de Estudios Cooperativos,* 1995, núm. 61.

JULIÁ IGUAL, José Francisco: Evolución del cooperativismo Agrario en la C.E.E. Algunas consideraciones en torno al caso español, *Revista Estudios Agrosociales,* 1989, núm. 156.

JULIÁ IGUAL, José Francisco; SERVER IZQUIERDO, Ricardo: *Fiscalidad de Cooperativas. Teoría y Práctica,* 3.ª ed., Madrid: Pirámide, 1996.

MONTOLIO HERNÁNDEZ, José María: Legislación cooperativa en los países de la Comunidad Europea. El Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, *Economía y Sociología del Trabajo,* 1991, núm. 12.

— Legislación cooperativa en la Comunidad Europea, Madrid: INFES, 1993.

SANZ JARQUE, J. J.: *Cooperación. Teoría y práctica de las sociedades cooperativas.* Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, 1974.

SERVER IZQUIERDO, Ricardo *et al.* Divergencia de presión fiscal en las cooperativas agrarias españolas. Evaluación económico-cuantitativa, *Investigación Agraria: Economía,* 1996, vol. 11 (3).

— Las cooperativas agrarias valencianas ante la modificación por la ley 3/1995 de la ley de Cooperativas. Repercusiones económico-cuantitativas en la distribución de retornos, autofinanciación y fiscalidad, *CIRIEC-España,* 1996, núm. 23.

VEURAT, P.: Cooperativismo de comercialización e integración europea». En: *Encuentros Benicasim.* Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, 1987.

ANEXOS

CUADROS COMPARATIVOS DEL RÉGIMEN ECONÓMICO EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA ESPAÑOLA

Anexo 1: CAPITAL SOCIAL

LEY DE COOPERATIVAS DE CATALUÑA (Ley 4/ 1983, de 9 de marzo)
MODIFICADA POR LA LEY 13/1991, de 1 de julio

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	La responsabilidad del socio para con las deudas sociales, salvo que haya disposición en contra en los Estatutos, está limitada a las aportaciones al capital social suscritas, estén o no desembolsadas. **(Art. 47)**
CAPITAL SOCIAL	Constituyen el capital social las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y de los adheridos, y se acreditan mediante títulos o libretas de participación nominativos. Las aportaciones se realizarán en moneda de curso legal, y si lo observasen los Estatutos o lo acordase la Asamblea General, en forma de bienes o derechos. El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder: — Del 25% en cooperativas de 1.º, las participaciones de cada adherido no pueden superar el 20% del Capital Social. — Del 40% en cooperativas de 2.º y ulterior grado y de crédito. **(Art. 48)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos sociales deben fijar la aportación obligatoria necesaria para adquirir la condición de socio, que podrá ser igual o proporcional al compromiso asumido por cada socio en la utilización de los servicios cooperativizados. Deberá ser desembolsado al menos un 25% en el momento de la suscripción y el resto en la forma y plazo previstos por los Estatutos o por la Asamblea General, que no puede ser superior a 4 años. **(Art. 49)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	Las aportaciones obligatorias de los nuevos socios o adheridos no podrán ser superiores en su cuantía a las efectuadas por los actuales socios, con las actualizaciones correspondientes, respetando la limitación del Índice de Precios al Consumo, de acuerdo con esta Ley. (Art. 50)
APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General puede acordar la admisión de aportaciones voluntarias al capital social, siempre que se haga la suscripción en el plazo máximo de 6 meses y su desembolso en el momento de la suscripción.**(Art. 51)**
INTERESES	Los Estatutos sociales deben determinar si las aportaciones al capital social pueden producir interés, que no podrá exceder en más de 3 puntos del tipo de interés básico del Banco de España. Lo fijarán para las aportaciones: — Obligatorias: los Estatutos o la Asamblea. — Voluntarias: el acuerdo de emisión. **(Art. 52)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	Las aportaciones al capital social podrán actualizarse al final de cada ejercicio económico, con cargo al 50% de la revalorización del inmovilizado material; dicha revalorización no podrá ser superior a las variaciones del índice general de precios. La actualización de aportaciones se realizará como máximo en relación a los cinco ejercicios no actualizados anteriores al de la aprobación de cuentas por la Asamblea General. **(Art. 53)**

(Continuación)

TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Sólo pueden transmitirse: — Por actos *intervivos*, entre socios, en los términos fijados por los Estatutos. — Por sucesión *mortis causa*. **(Art. 54)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los Estatutos regularán el derecho al reembolso de acuerdo con las siguientes normas: — Se deducirán las pérdidas imputadas. — Se deducirá además hasta el 30% en el caso de baja por expulsión y el 20% en el caso de baja no justificada, en las aportaciones obligatorias. — El plazo de reembolso no puede exceder de 5 años, 6 de 3 años en el caso de defunción. — La cantidad no reintegrada devengará el tipo de interés básico del Banco de España más tres puntos. **(Art. 55)**

LEY DE COOPERATIVAS VASCA
(Ley 4/1993, de 24 de julio)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	Limitada a las aportaciones al capital social suscrito por el socio. **(Art. 56)**
CAPITAL SOCIAL	Constituido por las aportaciones de naturaleza patrimonial realizadas al capital social por los socios, ya sean obligatorias o voluntarias que se acreditarán mediante títulos nominativos o mediante libretas o cartillas de participación nominativas. Las aportaciones se realizarán en moneda de curso legal, o bien en bienes o derechos si lo autorizan los Estatutos o lo acuerda la Asamblea General. El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder de: — 1/3 en cooperativas de 1.er grado, salvo que se trate de sociedades cooperativas o socios colaboradores. — En cooperativas de 2.º grado lo que estipulen los Estatutos y el Reglamento de Régimen Interno, y en su defecto lo que fija esta ley para cooperativas de 1.er grado. **(Arts. 57 y 133)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos fijarán la aportación obligatoria inicial para adquirir la condición de socio, que podrá ser diferente para los distintos tipos de socio, o en función de su naturaleza física o jurídica, o para cada socio en proporción al compromiso asumido en cuanto a la actividad cooperativa. Deberán desembolsarse al menos en un 25% en el momento de suscripción, y el resto según plazo fijado por los Estatutos o la Asamblea General, que será de 4 años como máximo. **(Art. 58)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	Las Asamblea General fijará anualmente la cuantía de la aportación obligatoria inicial para los nuevos socios. **(Art. 58)**

(Continuación)

APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias al Capital Social realizadas por los socios, fijando las condiciones de las mismas. Los administradores podrán aceptar en todo momento aportaciones voluntarias de los socios al capital social.**(Art. 59)**
INTERESES	El interés que, por decisión de la Asamblea General, se acuerde, en su caso, devenguen las aportaciones al capital social, no podrá exceder del interés legal más seis puntos. Estos intereses están condicionados a la existencia de resultados netos o reservas de libre disposición suficientes para satisfacerla. **(Art. 60)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	El balance de la cooperativa podrá ser regularizado en los mismos términos que los de las sociedades de Derecho común. La plusvalía resultante se destinará en uno o más ejercicios a la actualización del capital o al incremento de las reservas obligatorias o voluntarias, a no ser que existan pérdidas por compensar, en cuyo caso se destinará en primer lugar a la compensación de las mismas. **(Art. 61)**
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Podrán transmitirse: — Por actos *intervivos*, entre socios y entre quienes se comprometan a serlo en los tres meses siguientes, y en los términos fijados en los Estatutos. — Por sucesión *mortis causa*. **(Art. 62)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los Estatutos regularán el derecho al reembolso de las aportaciones en caso de baja, pudiendo establecer deducciones sobre las aportaciones obligatorias no superiores al 30%, en caso de expulsión, ni al 20% en caso de baja no justificada. Si existe incumplimiento del período de permanencia mínimo pactado, podrán incrementarse los % de deducción hasta en 10 puntos más. Las pérdidas reflejadas en el balance de cierre del ejercicio en que se produzca la baja habrán de descontarse. El plazo de reembolso no podrá exceder de 5 años, y de un año cuando el fallecimiento es la causa de la baja. El interés a percibir por las cantidades pendientes será el interés legal del dinero. **(Art. 63)**

LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS ANDALUZAS
(Ley 21/1985, de 2 de mayo)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	La responsabilidad del socio por las deudas de la cooperativa a sus aportaciones suscritas al capital social, estén o no desembolsadas. **(Art. 55)**
CAPITAL SOCIAL	El capital social estará integrado por las aportaciones patrimoniales efectuadas por los socios, ya sean obligatorias o voluntarias, y se acreditará en títulos nominativos. Las aportaciones se realizarán en moneda nacional o, si lo prevén los Estatutos o lo acordase la Asamblea General, en bienes muebles e inmuebles y en créditos o derechos de contenido económico. El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder: — Del 25% en cooperativas de l.er grado. — Del 50% en cooperativas de 2.º o ulterior grado. **(Art. 48)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos fijarán el importe de las aportaciones obligatorias, que podrá ser igual para cada socio, o proporcional a su utilización por los socios, conforme a módulos claramente establecidos en aquéllos. Deberá desembolsarse, al menos, un 25% en el momento de su suscripción, y el resto en las condiciones y plazos que fijen los Estatutos, que no podrá exceder de 3 años. **(Art. 49)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	Las aportaciones obligatorias de los nuevos socios no podrán ser superiores a las efectuadas por los ya existentes, con las actualizaciones realizadas, en su caso, de acuerdo con esta Ley. **(Art. 52)**
APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias al capital social, fijando la cuantía global máxima, el plazo de suscripción y el tipo de interés de las mismas. Todo socio tendrá derecho a realizar, dentro de la cuantía global máxima, una parte proporcional a su aportación, obligatoria. **(Art. 50)**
INTERESES	Los Estatutos determinarán si las aportaciones al capital social devengan o no interés, que no podrá exceder del que, con carácter anual, se determine por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía. Lo fijarán para las aportaciones: — Obligatorias: los Estatutos o la Asamblea General. — Voluntarias: el acuerdo de la emisión. **(Art. 48)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	Las aportaciones al capital social podrán actualizarse al final de cada ejercicio económico, con cargo a la revalorización del inmovilizado material, la cual no podrá ser superior a las variaciones del Índice General de Precios, aplicado al valor que tuviesen en el mercado. **(Art. 53)**
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Sólo podrán transmitirse: — Por actos *inter-vivos* entre socios. — Por sucesión *mortis causa*. **(Art. 55)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los Estatutos regularán el derecho al reembolso con arreglo a las siguientes normas: — Se deducirán las pérdidas imputadas. — En las aportaciones obligatorias, se podrá deducir además hasta el 30% en el caso de baja por exclusión, y el 20% en el caso de baja no justificada. — El plazo de reembolso no podrá exceder de 5 años o de un año en el caso de defunción. **(Art. 54)**

LEY DE COOPERATIVAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA
(Ley 11/1985, de 25 de octubre, modificada por Ley 3/1995, de 2 de marzo)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	La responsabilidad de los socios por las deudas sociales quedará limitada al importe nominal de las aportaciones a capital social. Los Estatutos podrán establecer una responsabilidad adicional, o bien la responsabilidad ilimitada, siendo ésta mancomunada simple o solidaria. La responsabilidad de los socios por el cumplimiento de las obligaciones que contraigan en el uso de servicios cooperativos será ilimitada, salvo en los casos previstos por esta ley. **(Art. 4)**
CAPITAL SOCIAL	El capital social lo constituyen las aportaciones de socios y asociados en su caso, que serán acreditadas por títulos nominativos, por libretas de participación, o por anotaciones en cuenta. Las aportaciones podrán ser dinerarias, expresadas en moneda de curso legal, o bien no dinerarias. El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder del 45% en cooperativas de 1.º **(Art. 51)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos Sociales fijarán la cuantía de las aportaciones obligatorias de cada socio, que podrán prever que su cuantía sea igual para cada socio o proporcional a la actividad cooperativizada desarrollada o comprometida. Los títulos tendrán que estar íntegramente suscritos y, en el caso de aportaciones no dinerarias, íntegramente desembolsados. Las aportaciones dinerarias estarán desembolsadas como mínimo en un 25%, y el resto podrá ser exigido al socio por acuerdo del Consejo Rector en un plazo máximo de 5 años. **(Art. 51)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	Los nuevos socios no estarán obligados a hacer aportaciones superiores a las obligatorias exigibles en este momento actualizadas según el IPC. El desembolso se efectuará en las mismas condiciones que les fueron exigidas a los anteriores socios. **(Art. 52)**
APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias, fijando las condiciones de suscripción, retribución y reembolso, las cuales respetarán la proporcionalidad con las aportaciones obligatorias de cada socio y asociado, si fuera necesario. **(Art. 52 bis)**
INTERESES	Los Estatutos establecerán si las aportaciones obligatorias pueden producir intereses, siempre que existan resultados positivos o fondos de libre disposición. Las aportaciones voluntarias se rigen por el acuerdo de emisión. La retribución del capital no superará el interés legal más 6 puntos. **(Art. 53)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Las participaciones voluntarias son libremente transmisibles entre socios. Las participaciones obligatorias podrán transmitirse al efecto de adecuar la participación obligatoria de cada uno en el capital social. En ambos casos se deben comunicar al Consejo Rector. Ante nuevos ingresos como socios o asociados, este hecho se hará público para posibilitar la oferta de participaciones de los socios preexistentes. **(Art. 55)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	El socio tiene derecho al reembolso de las aportaciones y se hará con efectos al cierre del ejercicio social. En caso de expulsión se le podrá deducir hasta el 30%, y en caso de baja no justificada, hasta el 20% en las aportaciones obligatorias. El plazo de reembolso no será superior a 5 años en caso de expulsión, ni superior a 3 años en caso de baja no justificada, y de un año en caso de defunción o de baja justificada. **(Art. 56)**

LEY GENERAL DE COOPERATIVAS
(Ley 31/1987, de 2 de abril)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	Los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, salvo disposición en contrario de los Estatutos, en cuyo supuesto deberán determinar el alcance de la responsabilidad. **(Art. 71)**
CAPITAL SOCIAL	El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y, en su caso, de los asociados, que se acreditarán mediante títulos nominativos. Las aportaciones se realizarán en moneda nacional, y, si lo prevén los Estatutos o lo acordase la Asamblea General, en bienes y derechos. El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder del 25% en cooperativas de 1.er grado. **(Art. 72)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos fijarán la aportación obligatoria mínima para ser socio. La cuantía de las aportaciones será igual para cada socio, salvo que los Estatutos establezcan que el importe sea proporcional al compromiso o uso potencial que asuma cada socio de los servicios cooperativizados. Deberá desembolsarse al menos un 25%, y el resto, en la forma y plazos previstos por los Estatutos o por la Asamblea General. **(Art. 73)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	La Asamblea General fijará las aportaciones obligatorias de los nuevos socios que no podrán ser inferiores a las aportaciones obligatorias mínimas para ser socio, ni superior a las efectuadas por los socios actuales, incrementadas en el Indice General de Precios al Consumo. **(Art. 74)**
APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias, fijando la cuantía global máxima, las condiciones y el plazo de suscripción, que no podrá ser superior a 6 meses. **(Art. 75)**
INTERESES	Los Estatutos determinarán si las aportaciones al capital social devengan o no intereses, que no podrán exceder en más de tres puntos el tipo de interés básico del Banco de España. Lo fijarán para las aportaciones: — Obligatorias: los Estatutos o la Asamblea. — Voluntarias: el acuerdo de emisión. **(Art. 76)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	Cada ejercicio económico, si lo acuerda la asamblea, podrán actualizarse las aportaciones en la medida que lo permita la dotación de la cuenta Actualización de Aportaciones. Dicha actualización no podrá ser superior al Indice General de Precios al Consumo. **(Art. 77)**
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Sólo pueden transmitirse: — Por actos *inter-vivos*, entre los socios, en los términos fijados en los Estatutos. — Por sucesión *mortis causa*. **(Art. 78)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los Estatutos regularán el derecho al reembolso de acuerdo con las siguientes normas: — Se deducirán las pérdidas imputables. — En las aportaciones obligatorias se podrá deducir además hasta el 30% en el caso de baja por expulsión, y el 20% en caso de baja no justificada. — El plazo de reembolso no podrá exceder de 5 años o un año en caso de defunción. **(Art. 80)**

LEY FORAL DE COOPERATIVAS DE NAVARRA
(Ley Foral 12/1996, de 2 de julio)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	La responsabilidad de los socios de cooperativas de primer grado, podrá ser limitada o ilimitada según dipongan los Estatutos; éstos podrán definirla con carácter mancomunado o solidario. **(Art. 8)**
CAPITAL SOCIAL	El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios, asociados y socios colaboradores en su caso, que se acreditarán mediante títulos nominativos, cartillas, fichas o relación nominal de socios con su correspondiente importe. En ningún caso tendrán la consideración de títulos valores. Las aportaciones de cada socio, que nunca serán superiores al 25% del capital social en cooperativas de primer grado, podrán realizarse en efectivo, en especie, en bienes o derechos. Si el número de socios es inferior a 10, el porcentaje será del 33%. **(Art. 44)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos fijarán la aportación mínima obligatoria necesaria para adquirir la condición de socio, que podrá ser igual para todos o proporcional al compromiso asumido por cada socio en la utilización de los servicios de la cooperativa. Habrá de desembolsarse al menos en el 25% en el momento de su suscripción y el resto en plazo estatutario o acordado, nunca superior a cuatro años. **(Art. 44)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	Las aportaciones obligatorias de los nuevos socios no podrán ser superiores a las efectuadas por los socios, incluidas las actualizaciones, según dispongan los Estatutos. **(Art. 44)**
APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias, fijando las condiciones de las mismas. **(Art. 44)**
INTERESES	Las aportaciones al capital social producirán interés cuando así lo determinen los Estatutos o, en su defecto, la Asamblea General. En ningún supuesto podrá exceder en más de 6 puntos del tipo del interés legal del dinero. **(Art. 45)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	Podrán actualizarse las aportaciones al capital en base a actualizaciones del inmovilizado. También con cargo a Reservas provenientes de excedentes generados, habiendo de cumplirse que: — Nunca se destinará a dicho fin más del 50% de las citadas Reservas. — Se utilizarán en la actualización para los distintos años los coeficientes de actualización legales vigentes a efectos fiscales. — Sólo podrá realizarse cuando la actualización pueda cubrirse íntegramente con las citadas Reservas, siempre cumpliendo las condiciones anteriores. **(Art. 45)**
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Sólo pueden transmitirse: — Por actos *inter-vivos* entre los propios socios, según fijen los Estatutos. — Por sucesión *mortis causa,* si los derechohabientes son socios o adquieren tal condición antes de 6 meses. **(Art. 47)**

(Continuación)

REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los Estatutos regularán el derecho al reembolso en caso de baja del socio con arreglo a las siguientes normas: — Se deducirán las pérdidas imputadas correspondientes al ejercicio económico, y las acumuladas si existieran, así como los importes pendientes de capitalizar regulados en el art. 23.3. — En los supuestos de expulsión y baja no justificada se podrán establecer deducciones máximas del 30% y 20%, respectivamente, siempre de las aportaciones obligatorias. — El plazo de reembolso de 5 años o de un año en caso de fallecimiento. **(Art. 45)**

LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE EXTREMADURA
(Ley 2/1998, de 26 de marzo)

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	La responsabilidad del socio por las deudas sociales, salvo disposición en contrario fijada en los Estatutos, estará limitada a las suscritas del capital social. **(Art. 48)**
CAPITAL SOCIAL	El capital social estará constituido por las aportaciones de los socios y, en su caso, de los asociados, ya sean de carácter obligatorio o voluntario. Las aportaciones a capital social se acreditarán mediante títulos nominativos, que en ningún caso tendrán la consideración de títulos valores. El importe total de las aportaciones de cada socio o asociado a cooperativas de primer grado no podrá exceder de la tercera parte del total del capital social. Las aportacines se realizarán en moneda de curso legal, y si lo autoriza la Asamblea General, también podrá consistir en bienes o derechos evaluables económicamente. **(Art. 49)**
APORTACIONES OBLIGATORIAS	Los Estatutos sociales fijarán la cuantía de aportaciones obligatorias para cada socio, que podrá ser igual o proporcional al compromiso asumido por cada socio en la utilización de los servicios cooperativizados. Un 25% al menos deberá desembolsarse. Los Estatutos sociales fijarán el importe mínimo de las aportaciones para adquirir la condición de socio. La Asamblea General puede acordar la exigencia de nuevas aportaciones obligatorias, fijando su cuantía, plazo y condiciones de desembolso. **(Art. 50)**
APORTACIONES DE LOS NUEVOS SOCIOS	La cuantía de las aportaciones obligatorias de los nuevos socios no puede ser inferior a las aportaciones mínimas realizadas por aquellos que ya ostentan tal condición, ni superior a las realizadas por los socios actuales, con las correspondientes actualizaciones, que respetarán el límite del Índice de Precios al Consumo. **(Art. 51)**

(Continuación)

APORTACIONES VOLUNTARIAS	La Asamblea General, por mayoría simple de votos presentes y representados, puede acordar la admisión de aportaciones voluntarias de socios y asociados al capital social. La suscripción deberá hacerse en el plazo máximo de un año y el desembolso se hará efectivo en el momento de la suscripción. **(Art. 52)**
INTERESES	Los Estatutos de la sociedad establecerán si las aportaciones obligatorias dan derecho a percibir intereses, y el acuerdo de emisión determinará la remuneración de las aportaciones voluntarias. En ningún caso el interés será superior a 6 puntos por encima del interés legal del dinero, y lo fijarán para las aportaciones: — Obligatorias: los Estatutos o la Asamblea. — Voluntarias: el acuerdo de emisión. La remuneración de las aportaciones obligatorias estará condicionada a la existencia de resultados positivos o fondos de libre disposición. **(Art. 53)**
ACTUALIZACIÓN DE LAS APORTACIONES	El balance de las sociedades cooperativas puede ser regularizado en los términos previstos para las sociedades mercantiles. Se destinará un 50% del resultado de la regularización del balance al FRO y el otro 50% a una cuenta de pasivo denominada Actualización de aportaciones. En cada ejercicio económico, si lo acuerda la Asamblea, pueden actualizarse las aportaciones en tanto en cuanto lo permita la cuenta de Actualización de aportaciones, con el límite del Índice de Precios al Consumo. **(Art. 56)**
TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES	Siempre que el adquirente no supere el límite máximo de aportaciones al capital social fijado por el art. 49: * Las aportaciones voluntarias pueden transmitirse libremente entre socios y asociados. * Las aportaciones obligatorias podrán transmitirse: — Entre socios y asociados, por actos *intervivos*. — Entre el socio actual y el socilitante de nuevo ingreso. — Entre el socio y su cónyuge o persona unida a él por análoga relación de afectividad, ascendientes y descendientes hasta el segundo grado. — Entre el socio y sus herederos, por sucesión *mortis causa*. **(Art. 54)**
REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES	Los socios tienen derecho a exigir el reembolso de las aportaciones obligatorias en caso de baja o expulsión. La liquidación se practicará a partir del cierre del ejercicio en el que se ha originado el derecho de reembolso. — Se deducirá hasta el 30% en el caso de expulsión y hasta el 20% en el caso de baja obligatoria o no justificada, de acuerdo con lo que fijen los Estatutos. — El plazo de reembolso no puede exceder de 5 años, en caso de expulsión, 3 años en caso de baja no justificada, y un año en el caso de defunción o baja justificada. — La cantidad no reintegrada devengará el interés legal del dinero. **(Art. 57)**

Anexo 2: FINANCIACIÓN DE LOS SOCIOS Y EJERCICIO ECONÓMICO

LEY DE COOPERATIVAS DE CATALUÑA (Ley 4/1983 de 9 de marzo)
MODIFICADA POR LA LEY 13/1991, de 1 de julio

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	— Los Estatutos o la Asamblea General pueden establecer cuotas de ingreso y/o periódicas no reintegrables. — La Asamblea General puede acordar la admisión de financiación voluntaria de los socios bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y condiciones que se establezca. En ningún caso integrarán el capital social. — Obligaciones que no pueden ser convertibles. — Títulos participativos que dan derecho al suscriptor en relación con la información, la asistencia con voz y sin voto a las A.G., una representación de hasta tres personas con voz y sin voto en el Consejo Rector y una remuneración mixta con un tipo de interés fijo para una parte del valor nominal (entre el 20 y el 80%) y una participación en beneficios para el resto del nominal. **(Art. 56)**
EJERCICIO ECONÓMICO	El ejercicio económico coincide con el año natural, salvo que en los Estatutos sociales exista disposición en contra. **(Art. 57)**
DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Se seguirán las siguientes normas: a) Para fijar el excedente neto, se deducirán: — El importe de los bienes entregados por los socios y de los anticipos laborales de los socios trabajadores y socios de trabajo. — Los gastos de funcionamiento. — Los intereses debidos a los socios, adheridos, obligacionistas u otros acreedores. — Las cantidades destinadas a amortización. — Otras deducciones autorizadas por la legislación fiscal. b) En cuenta aparte, deberán figurar los beneficios extracooperativos que se destinarán al Fondo de Reserva Obligatorio. **(Art. 58)**
APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los % de los excedentes que como mínimo deben destinarse a los F.O. son: a) Hasta que alcancen el 50% del capital social. — 30% al Fondo Obligatorio de Reserva. — 10% al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. b) Alcanzado el 50% del valor del capital social. — 20% al Fondo Obligatorio de Reserva. — 10% al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. Los excedentes disponibles se aplicarán a retorno cooperativo de las siguientes formas: — Que se incorpore al capital social. — Que se satisfaga a los socios. — Que se constituya un Fondo, regulado por la Asamblea General, con devolución al socio antes de 5 años y devengando el tipo de interés básico del Banco de España incrementado en tres puntos. **(Art. 59)**

(Continuación)

IMPUTACIÓN DE PERDIDAS	Los Estatutos fijarán los criterios de compensación de pérdidas, en las siguientes normas: hasta el 50% de las pérdidas se podrán imputar al Fondo de Reserva Obligatorio y voluntarios. El resto a cada socio en proporción a su actividad y servicios. Las pérdidas procedentes de actividades no cooperativizadas con socios se imputan al Fondo de Reserva Obligatorio. **(Art. 60)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	Es irrepartible y se constituye: — Con el porcentaje de los excedentes netos que establezcan los Estatutos. — Con los beneficios extracooperativos. — Con las deducciones de las aportaciones obligatorias, caso de baja. — Con las cuotas de ingreso y si se fijan en los Estatutos las cuotas periódicas. — El porcentaje correspondiente del resultado de la regularización del balance (50% en principio). **(Art. 61)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	Es inembargable y se constituye: — Con el % de los excedentes netos que establezcan los Estatutos. — Con las multas y sanciones a los socios. — Con subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento de los fines del Fondo. **(Art. 62)**

LEY DE COOPERATIVAS VASCA
(Ley 4/1993, de 24 de julio)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	Los Estatutos o la Asamblea General pueden establecer cuotas de ingreso, no superiores al 25% de la aportación obligatoria mínima al capital social, y cuotas periódicas no reintegrables. — La Asamblea General puede acordar la emisión de obligaciones. — Títulos participativos emitidos por acuerdo de la Asamblea General, con remuneración mixta compuesta por interés fijo más parte variable en función de los resultados, y con posible derecho de asistencia con voz y sin voto a la Asamblea General si el acuerdo de emisión lo establece. — Participaciones especiales realizadas por socios terceros con reembolso tras de 5 años mínimo. Pueden considerarse valores mobiliarios si así lo prevé el acuerdo de emisión. A efectos de prelación de créditos, se sitúan después de todos los acreedores comunes. **(Arts. 64 y 65)**
EJERCICIO ECONÓMICO DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Se aplicarán las normas establecidas para las sociedades mercantiles, y se considerarán partidas deducibles: — El importe de los bienes entregados para la gestión cooperativa con valoración no superior a los precios de mercado. — El importe de los anticipos laborales. — Los intereses debidos por las aportaciones a capital social y por las prestaciones y financiaciones no integradas en el capital social. **(Art. 66)**

(Continuación)

APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los Excedentes Netos, deducidos los impuestos y las pertinentes compensaciones de pérdidas de los ejercicios anteriores, se destinarán: — El 30% al menos al Fondo de Reserva Obligatoria y al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, globalmente, destinándose como mínimo un 10% al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa si el Fondo de Reserva Obligatoria alcanza el 50% del capital social, en caso contrario esta dotación se puede fijar en el 5%. — A retornos a los socios. — A dotar fondos de reserva voluntarios. — A la participación de los trabajadores asalariados. **(Art. 67)**
IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS	Los Estatutos fijarán los criterios para su compensación, siendo válido imputarlas a una cuenta especial para su amortización con cargo a futuros resultados positivos de los 5 años siguientes como máximo. Se respetarán las siguientes reglas: — Al Fondo de Reserva Obligatoria hasta el porcentaje medio de lo destinado a fondos obligatorios procedente de excedentes positivos, relativo a los 5 últimos años o desde su constitución. — A fondos de reserva voluntaria. — El resto se imputará a los socios, en función de las operaciones realizadas con la cooperativa, satisfaciéndose directamente o mediante deducciones en sus aportaciones al capital social o en cualquier inversión financiera del socio en la cooperativa que permita esta imputación dentro del ejercicio siguiente. También puede satisfacerse con cargo a retornos de los 5 años siguientes. **(Art. 69)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	Es irrepartible y se le destinarán: — El porcentaje de los excedentes disponibles que corresponda. — Las deducciones sobre las aportaciones obligatorias en caso de baja. — Las cuotas de ingreso. **(Art. 68)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	Es inembargable y se le destinarán: — El porcentaje correspondiente de los excedentes disponibles. — Las sanciones impuestas a los socios. **(Art. 68)**

LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS ANDALUZA
(Ley 2/1985, de 2 de mayo)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	— Los Estatutos o la Asamblea General podrán establecer cuotas de ingreso y periódicas, que no integrarán el capital social ni serán reintegrables. — La Asamblea General podrá acordar la financiación voluntaria por parte de los socios, que no integrará el capital social, bajo cualquier modalidad jurídica y en el plazo y condiciones que se establezcan en el correspondiente acuerdo. — Las sociedades cooperativas, previo acuerdo de la Asamblea General, podrán emitir obligaciones, cuyo régimen de emisión se ajustará a lo dispuesto en la legislación vigente, sin que en ningún caso puedan convertirse en partes sociales. **(Arts. 56 y 57)**
EJERCICIO ECONÓMICO	Salvo disposición contraria de los Estatutos Sociales, el ejercicio económico coincidirá con el año natural. Para cada ejercicio se confeccionará el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. **(Art. 58)**
DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Se seguirán las siguientes normas: a) Para fijar el excedente neto, se deducirán: — El importe de los bienes entregados por los socios, cuyo valor no excederá de los precios medios del mercado. — Los gastos de funcionamiento. — Los intereses debidos a los socios, obligacionistas u otros acreedores. — Las cantidades destinadas a amortización. — Las cantidades destinadas a compensar pérdidas de ejercicios anteriores. — Otras deducciones autorizadas por la legislación. b) En cuenta aparte deberán figurar los beneficios extracooperativos. **(Art. 59)**
APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	De los excedentes netos se aplicará como mínimo: a) Hasta que el Fondo de Reserva Obligatorio alcance el 50% del capital social: — 30% al Fondo de Reserva Obligatorio. — 5% al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. b) Alcanzado el 50% del capital social: — 20% ó 10% al Fondo de Reserva Obligatorio. — 10% ó 20% al Fondo de Educación y Promoción. Teniendo que sumar entre ambos un 30%. Los excedentes netos disponibles se aplicarán a retornos cooperativos de las siguientes formas: — Que se incorpore al capital social en concepto de aportaciones obligatorias. — Que se satisfaga a los socios. — Que se constituya una Reserva Voluntaria. **(Art. 60)**

(Continuación)

IMPUTACIÓN DE PERDIDAS	Los Estatutos deberán fijar los criterios de compensación de pérdidas, en las siguientes normas: — Hasta el 50% de las pérdidas podrán imputarse al Fondo de Reserva Obligatorio. — El resto a cada socio en proporción a las operaciones realizadas. **(Art. 61)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	El Fondo de Reserva Obligatorio es irrepartible y se constituirá: — Con el % de los excedentes netos que fijen los Estatutos. — Con los beneficios extracooperativos. — Con las deducciones de las aportaciones obligatorias en caso de baja. — Con las cuotas de ingreso y periódicas. **(Art. 62)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	El Fondo de Educación y Promoción Cooperativa es irrepartible e inembargable y se constituye: — Con el % de los excedentes netos que fijen los Estatutos. — Con las multas y sanciones a los socios. — Con las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento del Fondo. **(Art. 63)**

LEY DE COOPERATIVAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA
(Ley 11/1985, de 25 de octubre, modificada por Ley 3/1995, de 2 de marzo)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	— Los Estatutos Sociales o la Asamblea General pueden establecer cuotas de ingreso y/o periódicas obligatorias para los socios. Las primeras se integrarán en la Reserva Obligatoria, y la cuota máxima será el resultado de dividir el fondo de Reserva Obligatorio por el número de socios o de aportaciones. — La Asamblea General puede acordar cualquier modalidad de financiación voluntaria de la Cooperativa por sus socios y asociados, además de las aportaciones voluntarias al capital social. — Podrá emitir obligaciones siempre de carácter no convertible en participaciones sociales, de acuerdo con la legislación vigente. — La Asamblea General podrá acordar la emisión de títulos participativos, que podrán tener la consideración de valores mobiliarios. **(Art. 57).**
EJERCICIO ECONÓMICO	

(Continuación)

DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Conforme a la normativa general contable. Además se distinguirá claramente en la memoria del ejercicio entre resultados ordinarios cooperativos y resultados ordinarios extracooperativos. De los ingresos ordinarios cooperativos y extracooperativos se deducirán: — Los gastos específicos y generales. — Los intereses devengados por socios y asociados. — Las cantidades destinadas a las amortizaciones. — Los gastos que genere la financiación externa de la cooperativa. Otras deducciones que permita la legislación común. Además de los ingresos ordinarios cooperativos se deducirá en concepto de gasto el importe de bienes y servicios prestados por los socios. **(Art. 59)**
APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los beneficios extracooperativos y extraordinarios, una vez deducidas pérdidas de ejercicios anteriores, se destinarán al Fondo de Reserva Obligatorio. Los excedentes netos procedentes de la actividad cooperativizada con los socios constituirán los excedentes disponibles, que se destinarán como mínimo: — Mientras el FRO no alcance el 50% del Capital Social: 25% al FRO y el 5% al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa. — Cuando el FRO alcance el 50% del Capital Social: 20% al FRO y el 10% al FFPC. — Los Estatutos sociales podrán prever la constitución de una reserva de actualización de las aportaciones que se restituyan a socios y asociados salientes, determinando la proporción de los excedentes disponibles que se destinarán a tal fin. — Se detraerán de los excedentes disponibles las cantidades atribuidas en su caso a los asociados. — El resto podrá distribuirse a los socios en concepto de retorno en proporción a las operaciones hechas con la cooperativa, y en su caso, a la participación de los trabajadores asalariados. — La distribución de retornos podrá hacerse: a) Pago en efectivo. b) Asignando participaciones voluntarias en el Capital Social, previo consentimiento del socio. c) Con la creación de un fondo de retornos. d) Creación de una Reserva Voluntaria. **(Arts. 60 y 61 bis)**
IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS	La compensación de pérdidas de la actividad cooperativizada con los socios se hará según Estatutos, conforme a las siguientes normas: a) Al FRO podrá imputarse como máximo un 50% de las pérdidas . b) El resto que quede por compensar se imputará a los socios en proporción a la actividad cooperativizada realizada, o en proporción a la actividad cooperativizada mínima obligatoria según Estatutos, cuando la realizada no supere a ésta. Las pérdidas extracooperativas y extraordinarias se imputarán al FRO. **(Art. 61)**

(Continuación)

FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	El FRO es irrepartible. Se formará necesariamente por: — Cuotas de ingreso. — El porcentaje de los excedentes disponibles acordados por la A.G. (de conformidad con los mínimos del art. 60). — Los beneficios extracooperativos y extraordinarios. — La asignación que corresponda como consecuencia de la regularización del balance. — Las deducciones sobre aportaciones obligatorias en caso de baja del socio. **(Art. 62)**
FONDO DE FORMACIÓN Y PROMOCIÓN COOPERATIVA	El FFPC es irrepartible e inembargable, excepto por las deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines. Se formará necesariamente por: — El porcentaje de excedentes netos que establezcan los Estatutos o la A.G. (de conformidad con el art. 60). — Las sanciones, donaciones y cualquier clase de ayuda recibida para el cumplimiento de los fines de dicho fondo. **(Art. 62)**

LEY GENERAL DE COOPERATIVAS
(Ley 3/1987, de 2 de abril)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	— Los Estatutos o la Asamblea General podrán establecer cuotas de ingreso y/o periódicas, que no integrarán el capital social ni serán reintegrables. — La Asamblea General podrá acordar la admisión de financiación voluntaria por los socios, bajo cualquier modalidad jurídica y con el plazo y condiciones que se establezcan en el propio acuerdo. En ningún caso integrarán el capital social. — Las cooperativas, previo acuerdo de la Asamblea General, podrán emitir obligaciones, cuyo régimen de emisión se ajustará a lo dispuesto en la legislación vigente, debiendo inscribirse en el Registro de Cooperativas. **(Art. 81)**
EJERCICIO ECONÓMICO	Salvo disposición en contrario de los Estatutos, el ejercicio económico coincidirá con el año natural. Para cada ejercicio se confeccionará el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria explicativa y propuesta de distribución del excedente. **(Art. 82)**

(Continuación)

DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Se seguirán las siguientes normas: a) Para fijar el excedente neto, se deducirán: — El importe de los bienes entregados por los socios valorados a precios medios de mercado. — Los gastos de funcionamiento. — Los intereses devengados por los socios, asociados, obligacionistas y acreedores. — Las cantidades destinadas a amortización. b) En cuenta aparte deberán figurar: los beneficios obtenidos de actividades cooperativizadas con no socios, beneficios de plusvalías de enajenación de inmovilizados, etc. **(Art. 83)**
APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los excedentes netos deducidos los impuestos se destinarán, como mínimo un 30% al Fondo de Reserva Obligatorio y/o al Fondo de Educación y Promoción. — Cuando el Fondo de Reserva Obligatorio sea igual al 50% del capital social, el 5% será destinado al Fondo de Educación y Promoción. — Cuando el Fondo de Reserva Obligatorio sea superior al doble del capital social, el 10% será destinado al Fondo de Educación y Promoción. Los excedentes disponibles se aplicarán a retorno cooperativo de las siguientes formas: — Que se incorpore al capital social. — Que se satisfaga a los socios. — Que se incorpore a un Fondo de Reserva voluntario, regulado por la Asamblea. **(Arts. 84 y 85)**
IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS	Los Estatutos deberán fijar los criterios para la compensación de las pérdidas, en las siguientes normas: — Hasta el 50% se podrá imputar al Fondo de Reserva Obligatorio. — Al Fondo de Reserva Voluntario. — El resto, a los socios en proporción a sus operaciones. **(Art. 87)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	El Fondo de Reserva es irrepartible y se le destinará: — El % de excedente neto establecido. — Los beneficios extracooperativos. — Las deducciones sobre aportaciones obligatorias en caso de baja. — Cuotas de ingreso. — El % que corresponda sobre el resultado de la regularización del balance. **(Art. 88)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	El Fondo de Educación y Promoción es inembargable y se constituye: — Con el % de excedente neto establecido. — Con las sanciones a socios. — Con las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento del Fondo. **(Art. 89)**

LEY FORAL DE COOPERATIVAS DE NAVARRA
(Ley Foral 12/1996, de 2 de julio)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	— Los Estatutos o la Asamblea General podrán establecer cuotas periódicas que en ningún caso integrarán el capital social ni serán reintegrables, pasando a un Fondo de Reserva Voluntario. — Las cuotas de ingreso, si existen, con destino al Fondo de Reserva Obligatorio. — La Asamblea General podrá acordar la emisión de obligaciones, sin que éstas puedan convertirse en participaciones sociales. — Las subvenciones a capital recibidas serán irrepartibles, incorporándose a las Reservas por subvenciones. — La Asamblea General podrá acordar la admisión de participaciones especiales que no integren el capital, siendo aportaciones de socios o de terceros cuyo reembolso no tenga lugar hasta transcurridos al menos cinco años. **(Arts. 44 y 50)**
EJERCICIO ECONÓMICO	Salvo disposición en contrario de los Estatutos la fecha de cierre del ejercicio económico será el 31 de diciembre. El Consejo Rector elaborará, en el plazo máximo de cuatro meses, a contar desde el cierre del ejercicio, el inventario, el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, la memoria explicativa y la propuesta de distribución de excedentes netos. **(Art. 48)**
DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	Se aplicarán las siguientes normas: a) Para fijar el excedente neto se considerarán los gastos siguientes: — Los de funcionamiento. — Los intereses devengados por las aportaciones de socios y asociados y los debidos a obligacionistas y demás acreedores. — Las amortizaciones. — El importe de los bienes aportados por los socios valorados a precios de mercado, así como los anticipos laborales. b) Figurarán en contabilidad como beneficios extracooperativos los obtenidos en operaciones con terceros, los derivados de plusvalías... **(Art. 49)**
APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los excedentes netos se destinarán como mínimo en un 30% al fondo de Reserva Obligatorio y/o al Fondo de Educación y Promoción, cumpliendo las siguientes condiciones: — Cuando el Fondo de Reserva Obligatorio no alcanza el 50% del capital social, al menos el 30% se destina a dicho Fondo. — Cuando el FRO alcanza el 50% del capital social, al menos el 5% se destina al FEP y al menos el 25% se destina al FRO. — Cuando el FRO alcance el 200% del capital, se destinará un 20% al FRO y un 5% al FEP. — Si el FRO alcanza el 300% del capital, se dotará con un 10% el FRO y con otro 10% el FEP. Los excedentes disponibles se podrán aplicar a: — La participación en los resultados de los trabajadores asalariados. — La constitución de reservas voluntarias. — Retornos cooperativos, que los Estatutos o la Asamblea General podrán aplicar, por necesidades económico-financieras, de las siguientes formas: — Incorporación al capital social como aportación de cada socio. — Constitución de Fondo, que gozará de un interés limitado y una duración máxima de 8 años. **(Arts. 50 y 51)**

(Continuación)

IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS	Los Estatutos fijarán los criterios para imputación y compensación de pérdidas del ejercicio en base a: — Las reservas. — Los socios, en proporción a las operaciones realizadas. En ningún caso en función de las aportaciones del socio al capital social. **(Art. 52)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	El Fondo de Reserva Obligatorio es irrepartible y se constituye por: — El porcentaje de excedente neto establecido. — El 50% de los beneficios extracooperativos. — Las deducciones de las aportaciones obligatorias en la baja del socio. — Las sanciones económicas impuestas a los socios. — Las cuotas de ingreso de los socios en el supuesto de existir. **(Art. 50)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	El Fondo de Educación y Promoción es irrepartible e inembargable y se constituye por: — El porcentaje del excedente neto establecido. — Las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para estos fines. **(Art. 50)**

LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE EXTREMADURA
(Ley 2/1998, de 26 de marzo)

PRESTACIONES Y FINANCIACIONES QUE NO FORMAN PARTE DEL CAPITAL SOCIAL	La Asamblea General podrá acordar la emisión de títulos participativos remunerados a interés fijo o variable, o bien sujetos a una remuneración mixta, fijada en función de los resultados. Asimismo, la Asamblea General podrá acordar la contratación de cuentas de participación, cuyo régimen se ajustará a lo establecido en el Código de Comercio. **(Art. 59)**
EJERCICIO ECONÓMICO	Salvo disposición expresa en contrario de los Estatutos, el ejercicio económico coincidirá con el año natural. El Consejo Rector elaborará el inventario, el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, la memoria explicativa y la propuesta de distribución de excedentes netos y beneficios extracooperativos, o la propuesta de imputación de pérdidas. **(Art. 60)**
DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO	La determinación de los resultados se llevará a cabo de acuerdo con la normativa general contable. En cuenta aparte, y destinados al FRO, figurarán los beneficios extracooperativos. Se considerarán deducciones para fijar el excedente neto del ejercicio económico: — El importe de los bienes entregados por los socios y los anticipos laborales a los socios de trabajo. — Los gastos precisos para el funcionamiento. — Los intereses devengados en favor de los socios, asociados, obligacionistas y demás acreedores. — Las cantidades destinadas a amortización. — Cualquier otra que sean autorizada por la legislación fiscal aplicable. **(Art. 61)**

(Continuación)

APLICACIÓN DE LOS EXCEDENTES	Los resultados netos del ejercicio, previa deducción de impuestos, se aplicarán a deducir pérdidas de ejercicios anteriores, si existieran. Del excedente restante se destinará un 30% a dotar los fondos obligatorios: — Integramente al FRO mientras éste no alcance el 50% del capital social. — El 5% al FEP y el 25% al FRO cuando éste alcance el 50% del capital social. — El 10% al FEP y el 20% al FRO cuando éste doble el capital social. Los excedentes disponibles se aplicarán al retorno cooperativo: — Incorporándolo al capital social. — Constituyendo un fondo, con distribución a favor del socio antes de cinco años, con un interés que no exceda del básico del Banco de España incrementado en 3 puntos. — Satisfaciéndolo a los socios. — Constituyendo un Fondo de Reserva Voluntario. **(Art. 62)**
IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS	Los estatutos fijarán los criterios para la compensación de las pérdidas de ejercicio, con sujeción a las siguientes normas: — Pueden imputarse al FRO, y a fondos de reserva voluntarios, el 30% como máximo. — La diferencia resultante a los socios en proporción a sus operaciones. — Las pérdidas con origen extracooperativo se imputarán al FRO. **(Art. 63)**
FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	El FRO será de carácter irrepartible y se constituirán con: — El % sobre el excedente neto previsto en los Estatutos sociales. — Los beneficios extracooperativos. — Las deducciones sobre aportaciones obligatorias en los casos de baja o expulsión. — Cuotas de ingreso y, si están previstas en los Estatutos, las cuotas periódicas. — El % correspondiente sobre el resultado de la regularización del balance. **(Art. 64)**
FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN	El FEP será de carácter inembargable y se constituirá con: — El % sobre el excedente neto previsto en los Estatutos sociales. — Las multas y otras sanciones a socios. — Con las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento de los fines del Fondo. **(Art. 65)**

EVALUACIÓN DE LA BANCA COOPERATIVA: UN ANÁLISIS DE LAS CAJAS RURALES DE ÁMBITO PROVINCIAL MEDIANTE TÉCNICA DE DECISIÓN MULTICRITERIO

por

RICARDO JAVIER PALOMO ZURDO*

JOSÉ LUIS MATEU GORDÓN**

RESUMEN

En este trabajo se aplica un nuevo método de análisis a las cajas rurales españolas que permite clasificarlas y evaluarlas desde una perspectiva homogénea en función de su eficiencia en el aprovechamiento real del potencial socioeconómico de sus respectivos ámbitos territoriales de actividad. Para ello se tienen en cuenta las diferentes circunstancias de orden macroeconómico, social y demográfico que configuran los principales factores de entorno de cada entidad y que inciden en el desarrollo de su actividad y en su dimensión. Es decir, es posible establecer una clasificación de las cajas rurales que sea el resultado de poder homogeneizar una serie de magnitudes heterogéneas que definen tanto la dimensión y la actividad de las entidades como el hecho de que actúen en entornos más o menos favorables para su crecimiento. En suma, se ofrece una clasificación que pretende soslayar los diferentes resultados que se obtienen cuando se realizan las clasificaciones tradicionales que atienden a criterios individuales o a composiciones de esos criterios mediante ratios.

* Profesor del Departamento de Economía de la Empresa de la Facultad de CC.EE. y EE de la Universidad San Pablo-CEU. Miembro del Equipo Permanente de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos.

** Profesor del Departamento de Economía de la Empresa de la Facultad de CC.EE. y EE de la Universidad San Pablo-CEU. Miembro del Equipo Permanente de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos.

ABSTRACT

The new legal normative of cooperative societies, establishes variations in the treatment of the transactions with non-members. Two novel aspects are emphasized: on one hand a promotion of this type of activities is demonstrated, when possible, that a part of the results of them can be distributed among the members (eliminating as unique destination the non-distributive Compulsory Reserve Found). An the other hand the election between a unique system of accounting and a separate one, creates doubts in the relation for operation between members and non-members. This allows the cooperative to obtain a greater available result. The objective of this study is to obtain this relation and later, to analyze the limitations which affect each type of cooperative society with respect to their operations with non-members.

1. INTRODUCCIÓN[1]

El conocimiento de la eficiencia empresarial en sus diversas facetas constituye una información muy valiosa para entender, entre otras cosas, la diferencia entre «lo que se ha hecho y lo que se podía haber hecho», además de permitir un análisis del grado de aprovechamiento conseguido sobre el mercado en el que se actúa.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es tratar de analizar el conjunto de las cajas rurales españolas desde el punto de vista de su eficiencia en cuanto al aprovechamiento del potencial socioeconómico de cada una de ellas en sus respectivos ámbitos territoriales de actividad. Para ello se ha recurrido a la técnica de análisis multicriterio, con la intención de poder elegir y discriminar, por una parte, entre una serie de criterios económico-financieros de las entidades, y, por otra parte, entre otros criterios relevantes del potencial socioeconómico de cada provincia española con presencia de cajas rurales de ámbito provincial o superior.

De esta forma, se pretende vincular a las variables microeconómicas de dimensión y de resultados de cada entidad con las variables macroeconómicas que configuran sus respectivos entornos de actividad. Esto permitirá analizar el respectivo posicionamiento relativo de cada entidad mediante la elaboración de una clasificación de todas ellas, de tal modo que en los primeros puestos de esa clasificación fi-

[1] Este trabajo constituye una extensión y ampliación de la propuesta de análisis que se presentó como ponencia en el Congreso anual de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, que tuvo lugar en Benalmádena (Málaga) en junio de 1998.

gurarán aquellas cajas rurales que «mejor» hayan aprovechado el potencial de la provincia donde están radicadas.

Esto permite tener en cuenta aspectos importantes, e incluso decisivos, cuya consideración resulta limitada o no se puede hacer de forma integrada mediante otras técnicas de análisis. En este sentido, mediante la metodología que se aplica en este trabajo se puede reflejar el efecto de las condiciones más o menos favorables de cada ámbito territorial, considerando la heterogeneidad y las diferentes circunstancias de orden económico, productivo, social y demográfico que configuran sus principales factores de entorno.

A este respecto, es oportuno indicar que, generalmente, los análisis comparativos entre empresas financieras se fundamentan en la elaboración y contrastación de los clásicos ratios económico-financieros y comerciales para establecer clasificaciones que permitan identificar la posición relativa de cada entidad entre el conjunto de las restantes; sin embargo se caracterizan por la manifiesta imposibilidad de tratar de comparar de forma conjunta y realista, una serie de variables heterogéneas tanto en significado como en unidades de medida.

Este hecho es especialmente importante y trascendente cuando se trata de entidades que, como las cajas rurales, se caracterizan por su profundo arraigo territorial, de tal modo que su evolución anterior, su situación actual y su perspectiva futura han sido y serán influidas considerablemente por las condiciones de esos ámbitos geográficos de actividad y por la presión competitiva que ejerzan otros agentes.

2. TÉCNICA DE ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DEL PROBLEMA

En el planteamiento del objetivo perseguido hay que tener en cuenta una serie de hechos y circunstancias que se deben conocer sobre las alternativas (cajas rurales) que se pretenden clasificar:

— En España hay 95 sociedades cooperativas de crédito, de las que 86 son cajas rurales, cinco son cajas populares y cuatro son cajas profesionales. De las 86 cajas rurales, 34 se consideran de ámbito provincial o asimilable y son las que se han analizado en el trabajo, en relación con las 31 provincias de las que son originarias. A este respecto, hay que tener en cuenta que en cada una de las provincias de Alicante, Valencia y Zaragoza están presentes dos cajas rurales de ámbito provincial o asimilable, lo que introduce alguna distorsión de cálculo.

— En el análisis no se han incluido las provincias españolas que no cuentan con cajas rurales originarias de ámbito provincial o asimilable, si bien, en algunos casos, hay presencia comercial

de cajas rurales provinciales procedentes de otras provincias, o bien sólo hay cajas rurales de ámbito local o comarcal.

— En seis de las 34 provincias analizadas las cajas rurales de ámbito provincial o asimilable comparten territorio potencial de actividad con cajas rurales de ámbito local o comarcal, si bien éstas tienen una considerable menor dimensión relativa y, salvo excepciones, su actividad —aunque importante— no distorsiona significativamente en análisis.

En cuanto a los datos[2] para resolver el problema, los suministrados por la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)* y por la *Asociación Española de Cajas Rurales (AECR)* han permitido confeccionar una tabla estadística que recoge los que *a priori* se han considerado más relevantes, y que corresponden a 11 parámetros o criterios económico-financieros y comerciales para cada una de las 34 cajas rurales analizadas. Asimismo, mediante los datos obtenidos del *Instituto Nacional de Estadística,* del *Banco de España* y de otras fuentes se ha construido otra tabla con los datos socioeconómicos y de presencia bancaria en cada provincia. Los criterios seleccionados en ambos casos se indican en el cuadro 1.

CUADRO 1

CRITERIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS Y COMERCIALES SELECCIONADOS PARA LAS CAJAS RURALES	CRITERIOS SOCIOECONÓMICOS Y DE COMPETENCIA SELECCIONADOS PARA EVALUAR CADA ÁMBITO TERRITORIAL
* Activo total medio Recursos totales medios Beneficio Socios Oficinas * Rentabilidad económica * Rentabilidad financiera Inversión por oficina * Cuota de mercado de depósitos * Cuota de mercado de créditos	* Densidad de población * Municipios con más de 1.000 habitantes * Renta interior bruta *per cápita* Nivel económico medio * Producción provincial agraria Oficinas de entidades bancarias
El símbolo * indica los criterios reelegidos para la última fase del análisis.	

[2] Los datos utilizados son los correspondientes al final del ejercicio 1996. Estos datos están disponibles en las publicaciones señaladas en la bibliografía, a excepción de algunos de carácter interno y con disponibilidad restringida.

Para observar la posición relativa de cada una de las cajas rurales en función de las principales clasificaciones «clásicas» se puede ver el cuadro 2, en el que se observan grandes diferencias. De hecho, con la excepción de algunas entidades que se sitúan en los primeros y en los últimos puestos con mayor frecuencia, en la inmensa mayoría de las ocasiones hay una considerable variación relativa. En algunos casos se producen situaciones muy opuestas. Así, por ejemplo, la *Caja Rural de Baleares* ocupa varias veces los últimos puestos, pero está en primera posición en cuanto a rentabilidad financiera. Un caso de claro predominio se observa en el caso de la *Caja Rural de Almería,* si bien no es tan sencillo destacar un grupo de cabeza de varias cajas cooperativas que predomine en todos los criterios.

Por tanto, salvo con escasas excepciones, resulta muy difícil poder afirmar que una caja rural o un grupo de ellas es «mejor» que otra u otras en todas o en la mayor parte de las clasificaciones obtenidas para cada criterio. Por ejemplo, si al azar se elige la *Caja Rural de Jaén,* se observa cómo ocupa el puesto 13.º por Activos Totales Medios; el 15.º por Recursos Propios; el 18.º por Beneficios; el 30.º por Rentabilidad Económica; el 28.º por Rentabilidad Financiera; el 11.º por Cuota de Mercado de Depósitos y el 13.º por Cuota de Mercado de Créditos. Otro ejemplo tomado al azar puede ser el de la *Caja Rural de Toledo,* cuyas posiciones relativas son, respectivamente, 3.ª, 6.ª, 12.ª, 32.ª, 32.ª, 5.ª y 7.ª

Además, estas clasificaciones tan diversas e inconcluyentes para un análisis global no consideran que algunas cajas rurales cuentan con entornos más favorables que otras para el logro de una mayor dimensión económico-financiera o comercial y para la consecución de mejores ratios de actividad. Así, los datos estadísticos utilizados permiten apreciar grandes diferencias, por ejemplo, entre la renta *per cápita* de las provincias de Jaén o Badajoz y la que corresponde a Navarra, Zaragoza o Baleares. Lo mismo ocurre, por ejemplo, con las diferencias entre la densidad de población de las provincias de Soria y Teruel en comparación con las de Alicante, Vizcaya o Tenerife; la diferencia en número de municipios entre Segovia y Valencia; la disparidad en producción provincial agraria entre Vizcaya y Jaén; o el grado de bancarización medido por el número de oficinas bancarias presentes en cada provincia, con grandes diferencias, por ejemplo, entre Albacete y Valencia.

Estas consideraciones previas justifican la necesidad de realizar una valoración integral de una serie de aspectos tan diversos como los señalados. Por ello, la metodología utilizada en este trabajo se fundamenta en el análisis multicriterio para obtener una clasificación

CUADRO 2

CLASIFICACIONES DE LAS CAJAS RURALES DE ÁMBITO PROVINCIAL SEGÚN DIFERENTES CRITERIOS

N.º	ACTIVOS TOTALES MEDIOS	RECURSOS PROPIOS	BENEFICIOS	RENTABILIDAD ECO	RENTABILIDAD FINANCIERA	CUOTA MERCADO (DEPÓSITOS)	CUOTA MERCADO (CRÉDITOS)
1.º	Almería	Almería	Almería	Almería	Baleares	Almería	Almería
2.º	Valencia	Vasca (Vizcaya)	Navarra	Navarra	Tenerife	Huelva	Soria
3.º	Toledo	Navarra	Valencia	Baleares	Soria	Soria	Zamora
4.º	Navarra	Valencia	Granada	Segovia	Alicante	Huesca	Teruel
5.º	Granada	Granada	Asturias	Tenerife	Canarias (G. Canaria)	Toledo	Huelva
6.º	Sevilla	Toledo	Vasca (Vizcaya)	Soria	Navarra	Granada	Navarra
7.º	Asturias	Asturias	Huelva	Canarias (G. Canaria)	Lugo	Albacete	Toledo
8.º	Huelva	Huelva	Huesca	Huesca	Cuenca	Ciudad Real	Cuenca
9.º	Vasca (Vizcaya)	Sevilla	Sevilla	Málaga	Extremad. (Badajoz)	Zamora	Granada
10.º	Crediccop (Castellón)	Huesca	Málaga	Jalón (Zaragoza)	Almería	Cuenca	Huesca
11.º	Ciudad Real	Albacete	Jalón (Zaragoza)	Cuenca	Segovia	Jaén	Ciudad Real
12.º	Albacete	Jalón (Zaragoza)	Toledo	Teruel	Málaga	Navarra	Albacete
13.º	Jaén	Málaga	Soria	Lugo	Valencia	Teruel	Jaén
14.º	Huesca	Credicoop (Castellón)	Albacete	Vasca (Vizcaya)	Huesca	Córdoba	Valencia
15.º	Jalón (Zaragoza)	Jaén	Córdoba	Alicante	Córdoba	Credicoop (Castellón)	Salamanca
16.º	Málaga	Zaragoza	Cuenca	Salamanca	Jalón (Zaragoza)	Valencia	Extremad. (Badajoz)
17.º	Córdoba	Ciudad Real	Alicante	Córdoba	Asturias	Sevilla	Segovia
18.º	Zaragoza	Córdoba	Jaén	Valencia	Orihuela (Alicante)	Duero (Valladolid)	Asturias
19.º	Duero (Valladolid)	Zamora	Zaragoza	Granada	Duero (Valladolid)	Málaga	Córdoba
20.º	Cuenca	Soria	Tenerife	Asturias	Teruel	Asturias	Burgos
21.º	Zamora	Campo (Valencia)	Duero (Valladolid)	Huelva	Salmanca	Extremad. (Badajoz)	Málaga
22.º	Orihuela (Alicante)	Duero (Valladolid)	Canarias (G. Canaria)	Albacete	Huelva	Salamanca	Duero (Valladolid)
23.º	Alicante	Cuenca	Orihuela (Alicante)	Extremad. (Badajoz)	Albacete	Burgos	Jalón (Zaragoza)
24.º	Soria	Burgos	Ciudad Real	Zaragoza	Sevilla	Jalón (Zaragoza)	Credicoop (Castellón)
25.º	Campo (Valencia)	Orihuela (Alicante)	Burgos	Orihuela (Alicante)	Granada	Segovia	Vasca (Vizcaya)
26.º	Burgos	Teruel	Teruel	Duero (Valladolid)	Burgos	Tenerife	Zaragoza
27.º	Salamanca	Salamanca	Salamanca	Burgos	Zaragoza	Vasca (Vizcaya)	Tenerife
28.º	Extremad. (Badajoz)	Alicante	Extremad. (Badajoz)	Sevilla	Jaén	Lugo	Sevilla
29.º	Teruel	Tenerife	Campo (Valencia)	Campo (Valencia)	Vasca (Vizcaya)	Canarias (G. Canaria)	Lugo
30.º	Tenerife	Canarias (G. Canaria)	Zamora	Jaén	Campo (Valencia)	Zaragoza	Canarias (G. Canaria)
31.º	Canarias (G. Ganaria)	Extremad. (Badajoz)	Segovia	Zamora	Ciudad Real	Alicante	Alicante
32.º	Lugo	Segovia	Lugo	Toledo	Toledo	Orihuela (Alicante)	Orihuela (Alicante)
33.º	Segovia	Lugo	Baleares	Ciudad Real	Zamora	Campo (Valencia)	Campo (Valencia)
34.º	Baleares	Baleares	Credicoop (Castellón)	Credicoop (Castellón)	Credicoop (Castellón)	Baleares	Baleares

FUENTE: Elaboración propia a partir del Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales (1996).

de las cajas rurales —que actúan como alternativas clasificables— a partir del tratamiento de diversos criterios, parámetros o variables económico-financieras, comerciales, socioeconómicas y demográficas. De este modo se construye una matriz de decisión sobre la cual, y mediante la introducción de determinadas especificaciones y ajustes oportunos (ponderaciones, criterios de mínimo y máximo e intervalos de preferencia e indiferencia), se puede aplicar el análisis multicriterio con la ayuda de una herramienta informática específica, en este caso la aplicación *PROMETHEE («Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation»)*.

La aplicación de esta técnica incluye una serie de fases que se inician con una primera etapa de enriquecimiento de la estructura de preferencia (que consta de la modelización de las preferencias del decisor), la asociación de criterios generalizados (criterio usual, cuasicriterio, criterio lineal, criterio de nivel, criterio con preferencia lineal con área de indiferencia y criterio gausiano) a cada uno de los parámetros de análisis y la formulación del problema mediante el establecimiento de umbrales de preferencia y de indiferencia. En una segunda fase se realiza el enriquecimiento de la relación de dominancia mediante la ponderación de los criterios y la decisión de maximizarlos o minimizarlos. La tercera y última fase consiste en la denominada explotación de la relación de superación mediante un ordenamiento completo que permite clasificar todas las alternativas.

Para resolver el problema propuesto, en una primera tentativa de aplicación del análisis multicriterio se consideró la formulación de un modelo básico con los 17 criterios indicados en el cuadro 1, a los que se asignó idéntica ponderación con el objetivo de detectar sus posibles correlaciones y su valor explicativo. Se pudo confirmar este extremo y se pudieron excluir del análisis ocho criterios: Recursos Totales Medios, Beneficios, Recursos Propios, Inversión por Oficina, Nivel Económico Medio, Oficinas de Entidades Bancarias, Socios y Oficinas de las Cajas Rurales, dado su carácter redundante por motivo de su considerable correlación con los restantes criterios.

Asimismo, para ponderar los criterios reelegidos para una segunda fase y establecer su condición de máximo o mínimo se aplicaron hipótesis propias de planteamientos realistas del análisis de las entidades financieras y, concretamente, del sector de actividad de las cajas rurales. A esto se añadió el interés expreso de resaltar los condicionantes del potencial socioeconómico de cada ámbito territorial para primar —de algún modo— a las cajas rurales que actúan en ámbitos menos favorables.

Así se consiguió obtener la clasificación que se indica en el cuadro 3, producto del modelo más explicativo y coherente de los probados en los

diferentes ensayos, y con un grado de confianza del 80 por ciento, teniendo en cuenta las distorsiones previstas.

3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La clasificación obtenida e indicada en el cuadro 3 permite observar que, por ejemplo, los cinco primeros puestos corresponden a las cajas rurales de Almería, Soria, Huelva, Navarra y Huesca, y que, como puede constatarse, esto difiere sustancialmente de las clasificaciones reflejadas en el cuadro 2, que se realizaron sobre la base de criterios básicos tradicionales. En todo caso, se aprecia bastante concordancia con los resultados sobre cuotas de mercado.

CUADRO 3

CLASIFICACIÓN DE LAS CAJAS RURALES OBTENIDA A PARTIR DE LA MATRIZ DE ANÁLISIS MULTICRITERIO

Puesto de la Clasificación	Cajas Rurales Provinciales o de ámbito asimilable	Puesto de la Clasificación	Cajas Rurales Provinciales o de ámbito asimilable
1.°	C.R. Almería	18.°	C.R. Credicoop (Castellón (2)
2.°	C.R. Soria	19.°	C.R. del Duero (Valladolid)
3.°	C.R. Huelva	20.°	C.R. Burgos
4.°	C.R. Navarra	21.°	C.R. Extremad. (Badajoz) (2)
5.°	C.R. Huesca	22.°	C.R. Valencia (1 y 2)
6.°	C.R. Toledo	23.°	C. R. del Jalón (Zaragoza) (1)
7.°	C.R. Granada	24.°	C.R. Sevilla
8.°	C.R. Albacete	25.°	C.R. Lugo
9.°	C.R. Zamora	26.°	C.R. Zaragoza (1)
10.°	C.R. Teruel	27.°	C.R. Málaga
11.°	C.R. Cuenca	28.°	C.R. Vasca (Vizcaya)
12.°	C.R. Ciudad Real	29.°	C.R. Baleares
13.°	C.R. Jaén	30.°	C.R. Tenerife
14.°	C.R. Segovia	31.°	C.R. Canarias (G. Canaria)
15.°	C.R. Asturias	32.°	C.R. Alicante (1 y 2)
16.°	C.R. Salamanca	33.°	C.R. Orihuela (Alicante) (1 y 2)
17.°	C.R. Córdoba	34.°	C.R. Campo (Valencia) (1 y 2)

FUENTE: Elaboración propia a partir del Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales (1996).

(1) En estos casos debe tenerse en cuenta que hay dos cajas rurales de ámbito provincial o asimilable que comparten el mismo territorio.

(2) En estos casos debe tenerse en cuenta el considerable peso especifíco del conjunto de las cajas rurales locales y comarcales con las que comparten territorio.

En las diversas fases intermedias para llegar a obtener el cuadro 3 se ha podido comprobar que, dentro de un margen suficientemente amplio de variación de las ponderaciones y otras apreciaciones, se detectaban siempre tres subgrupos, formados por determinadas cajas rurales que se situaban siempre dentro de un mismo margen de posición relativa (subgrupo de cabeza, subgrupo intermedio y subgrupo de cola), aunque variase levemente su posición individual. Este hecho confirma la coherencia de los resultados a pesar de la posible subjetividad incorporada al análisis. Es decir, que la mayor o menor ponderación de unos criterios frente a otros incide levemente en la determinación del posicionamiento relativo de cada entidad, de modo que, por ejemplo, las cajas rurales identificadas con el subgrupo de cabeza son las mismas y sólo cabría la posibilidad de que se alterase la ordenación parcial dentro del mismo subgrupo.

Dado que se trata de 34 entidades, cabe la posibilidad de dividir la clasificación en tres partes aproximadas. Así, el subgrupo de cabeza viene dado, aproximadamente, por los 10 primeros puestos de la tabla; el subgrupo intermedio, por los 14 puestos intermedios, y el subgrupo de cola, por los 10 últimos puestos.

El primer subgrupo está formado por las cajas rurales de Almería, Soria, Huelva, Navarra, Huesca, Toledo, Granada, Albacete, Zamora y Teruel. Se puede constatar que incluye tanto a las entidades de mayor tamaño según sus activos totales medios como a otras entidades con una dimensión considerablemente inferior. Así, cajas rurales grandes, como las de Almería, Toledo, Navarra, Granada y Huelva, comparten clasificaciones similares a las de entidades de tamaño relativo mediano o más pequeño, como son las cajas rurales de Soria, Zamora o Teruel.

La explicación de este hecho se encuentra en que todas ellas son las cajas rurales que han realizado un mejor aprovechamiento del potencial de desarrollo que les ofrecía su provincia de origen; es decir, que, por ejemplo, el gran tamaño de la *Caja Rural de Almería* (1.ª posición) está en consonancia con el entorno en el que se ha desarrollado, del mismo modo que el menor tamaño relativo de la *Caja Rural de Soria* (2.ª posición) concuerda con el potencial socioeconómico de su ámbito territorial de actividad. Es decir, se puede afirmar que ambas entidades son prácticamente equiparables en términos de eficiencia en cuanto al aprovechamiento de sus factores de entorno, y esto demuestra a su vez que la menor dimensión económica de la *Caja Rural de Soria* es consecuencia o se ha visto condicionada por la menor densidad de población, número de municipios o renta agraria que tiene su provincia con respecto a la provincia de Almería.

Esta conclusión es igualmente extrapolable a las restantes cajas rurales, de tal modo que, por ejemplo, pueden considerarse con un

nivel de eficiencia equiparable a la *Caja Rural de Toledo* (6.ª posición) y a la *Caja Rural de Huesca* (5.ª posición), a pesar de que difieren considerablemente en dimensión y ratios de actividad.

En cuanto al segundo subgrupo de la clasificación —entre los puestos 11 y 24— uno de los aspectos más destacables es que en él se incluyen algunas de las cajas rurales de mayor dimensión, como son, principalmente, la *Caja Rural de Valencia*, así como la *Caja Rural de Sevilla*, la *Caja Rural de Asturias* o la *Caja Rural Credicoop*. Esto indica que la entidad asturiana, que tiene una posición relativa (puesto 15) bastante aceptable en relación con su dimensión y ratios de actividad, puede aprovechar algo más el potencial de su provincia. En cambio, el caso más llamativo de la entidad valenciana tiene dos importantes circunstancias atenuantes: por una parte, comparte territorio con otra caja rural de ámbito provincial o asimilable, y, por otra parte, en su provincia tienen un considerable peso específico un amplio número de cajas rurales de ámbito local y comarcal. A esto se añade un elevado grado de bancarización de la provincia y la necesidad de considerar el importante valor absoluto que difumina la medida porcentual y relativa de sus cuotas de mercado.

El tercer subgrupo de la clasificación está integrado por los 10 últimos puestos. Entre estas entidades el caso más llamativo es el de la *Caja Rural Vasca* (puesto 28.º), aunque su dimensión por activos totales medios es importante (puesto 9.º). La explicación de este hecho hay que encontrarla en los factores de su entorno, con una alta densidad de población y con alta renta *per cápita*, aunque con una producción agraria comparativamente muy baja con las restantes provincias. Estas circunstancias de entorno más favorable elevan el nivel de exigencia sobre la entidad a la hora de clasificarla mediante la técnica descrita.

Se podría realizar un comentario similar a los anteriores para las restantes cajas rurales que aparecen en la clasificación y que no se han referido en los párrafos anteriores. De esta forma se puede constatar la coherencia del análisis.

Por último, conviene insistir en que debe tenerse en cuenta que algunas cajas rurales provinciales comparten territorio con otras cajas rurales de ámbito local y comarcal, si bien el peso específico de estas últimas sólo es considerable en las tres provincias de la Comunidad Valenciana. Además, hay que tener en cuenta que hay tres provincias españolas que cuentan con dos cajas rurales de ámbito provincial o asimilable (Alicante, Valencia y Zaragoza). Ambos hechos pueden provocar distorsiones en la clasificación relativa que se ha obtenido.

Asimismo, hay que tener en cuenta que se han elegido unos criterios que *a priori* se consideran relevantes, como, por ejemplo, la pro-

ducción provincial agraria, si bien es cierto que actualmente las cajas rurales han diversificado mucho su actividad y que, sin olvidar este sector tradicional u originario, operan en otros sectores de actividad del medio rural y urbano como son el comercio, las pymes, la industria agroalimentaria y las economías domésticas.

4. CONCLUSIONES PRINCIPALES

En el análisis realizado se ha podido comprobar que la clasificación de las cajas rurales obtenida mediante la técnica multicriterio difiere considerablemente de las clasificaciones realizadas atendiendo a sus diferentes parámetros y ratios económico-financieros o comerciales. De hecho se observan casos concretos especialmente llamativos por tratarse de entidades mejor clasificadas a pesar de su menor dimensión relativa y algunos ratios de actividad, así como situaciones opuestas.

La aportación de este trabajo consiste en comprobar que es posible homogeneizar y analizar conjuntamente un número muy amplio y heterogéneo de criterios. En particular, hacer posible establecer una relación entre el diferente potencial socioeconómico de cada provincia y la dimensión económico-financiera y comercial de la caja rural correspondiente.

Este enfoque integrador consigue superar la disparidad en el análisis de estas entidades cuando se atiende a sus diferentes perspectivas consideradas de modo individualizado por magnitudes o de modo compuesto mediante ratios. Además, permite considerar un aspecto de capital importancia para las cajas rurales, su arraigo territorial, por lo que este trabajo se entronca con el análisis del criterio de territorialidad vigente en este tipo de entidades de crédito.

La viabilidad de esta metodología supone un punto de partida para realizar análisis más amplios sobre ésta y otras materias, que ha de compatibilizarse con los objetivos perseguidos y con la tecnología disponible.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA. *Boletín Estadístico*. Madrid: Banco de España, varios años.

BRANS, J. P.; VINKE, Ph. A preference ranking organisation Method (The PROMETHEE Method for multiple Criteria Decision-Making), *Management Science*, vol. 31, n.º 6, New York, 1985, p. 647-656.

BRANS, J. P.; MARESCHAL, B. Bank Adviser: An industrial evaluation system, *European Journal of Operational Research,* n.º 54, North-Holland, 1991, p. 318-324.

BRANS, J. P.; MARESCHAL, B. The PROMCALC & GAIA decision support system for multicriteria decision aid. *Decision Support Systems*, n.º 12, North-Holland, 1994, p. 297-310.

BRANS, J. P.; VINKE, Ph.; MARESCHAL, B. How to select and how to rank projects: The PROMETHEE method. *European Journal of Operational Research*, n.º 24, North-Holland, 1996, p. 228-238.

FERNÁNDEZ BARBERIS, G.M. New Preferences Structures for Multiple Criteria Decision Making: Its Extensión to PROMETHEE Methods. *CEJORE*, vol. 2, n.º 1, Profits Publishing House, Bratislava, 1993, p. 23-52.

FUNDACIÓN BBV. *Renta Nacional de España y su Distribución Provincial 1993. Avance 1994-1995*. Bilbao: Fundación del Banco Bilbao-Vizcaya, 1997.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. *Método de valoración económico-financiera de la sociedad cooperativa: una propuesta*. En: HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R. (Ed.). VIII Congreso Nacional y IV Hispano-francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Cáceres, 1994, p. 237-256.

GRUPO CAJA RURAL. *Informe anual 1996*. Madrid: Asociación Española de Cajas Rurales, 1997.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *Contabilidad Regional de España*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística, varios años.

LA CAIXA. *Anuario Comercial de España*. Barcelona: Servicio de Estudios de La Caixa, 1997.

MATEU, J. L.; PALOMO, R. J.; ITURRIOZ, J.; GARCÍA, J. C. *Aplicación del análisis multicriterio para la clasificación y evaluación de las cajas rurales españolas: una propuesta*. En: XII Congreso Nacional y VIII Hispano-francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Benalmádena (Málaga), 1998.

PALOMO ZURDO, R. J. *Los principales sistemas europeos de banca cooperativa. Análisis comparado de la estructura, actividad y métodos operativos con el «Grupo Caja Rural»*, Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Asociación Española de Cajas Rurales, 1997. (Versión en inglés: *The Main European Co-operative Banking systems. Comparative Analysis of the Structure, Activity and Operative Methods with the Spanish «Grupo Caja Rural»*).

— Análisis empírico y estrategias de la aplicación del criterio de territorialidad en la actividad de las cajas rurales españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa,* (pendiente de publicación), 1998.

UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO. *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, varios años.

RÉGIMEN DE LAS APORTACIONES AL CAPITAL SOCIAL DE LA COOPERATIVA

por
GLORIA PUY FERNÁNDEZ*

RESUMEN

Las aportaciones de naturaleza patrimonial que todo socio está obligado a realizar a la sociedad constituye un elemento esencial de todo contrato asociativo, pues representa la contribución de cada socio a la consecución del fin social. En este trabajo se analiza la naturaleza y el carácter de los bienes susceptibles de ser aportados al capital de la cooperativa con la finalidad de constituir un patrimonio común. La existencia de ese patrimonio representa para la cooperativa su principal garantía al servir como único instrumento de satisfacción de los acreedores.

La Ley General de Cooperativas permite que estas aportaciones se realicen en moneda nacional, bienes muebles e inmuebles y derechos de contenido económico. El socio estará obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la aportación, que habrá sido previamente valorada por el Consejo Rector en base al informe redactado por un experto independiente. Las aportaciones podrán realizarse a título de propiedad o a título de uso.

No pueden ser objeto de aportación los bienes de dominio público afectos a un uso o a un servicio público, como tampoco lo es el trabajo o industria.

RÉSUMÉ

L'apport de biens du patrimoine que chaque associé est tenu de remettre â la societé constitue un élément essential de tout contrat associatif car il représente la contribution de chaque associé â l'obtention de l'objectif social.

* Profesora titular de Derecho Mercantil de la Escuela Universitaria de Relaciones Laborales. Universidad de Huelva.

Dans ce travail on analyse la nature et le caractere des biens susceptibles d'être apportés au capital de la cooperative dans le but de constiuer un patrimoine commun. L'existence de ce patrimoine représente pour la coopérative la garantie principale de servir d'instrument de satisfaction aux créanciers.

La Loi Générale des Coopératives permet que ces apports soient réalisés en mounaie nationale, biens meubles et inmeubles et droits â teneur économique. L'associé será obligé de remettre le bien, objet de l'apport auparavant évalué par le Conseil Recteur au vu du rapport réalizé par un expert indépendant, libre de toute charge. Les apports pourront être soint transmis pour être utilisés soient devénir propieté de la coopérative.

Les biens de domaine public destinés a un usage ou â un service public ainsi que le travail ne peuvent être objets d'apport.

1. RÉGIMEN DE LAS APORTACIONES AL CAPITAL SOCIAL COOPERATIVO

El capital social de las cooperativas presenta notables diferencias en su naturaleza y composición con el capital social propio de las sociedades mercantiles de capital fijo. En éstas, el capital es una cifra estable en el pasivo del balance, que equivale a la suma del valor de las aportaciones realizadas por los socios en tal concepto. En las cooperativas, el capital social es una «*cifra contable, de naturaleza variable formada por las aportaciones de sus socios y asociados*[1]».

Todas las leyes de cooperativas españolas, tanto la general como las dictadas por las distintas Comunidades Autónomas en virtud de los poderes normativos que les confieren sus respectivos Estatutos de Autonomía, inician el análisis del régimen jurídico del capital social de la cooperativa estableciendo una definición meramente descriptiva de este concepto.

El artículo 72.1 de la LGC dice textualmente: «*El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y, en su caso, de los asociados*». Más adelante especifica: «*Las aportaciones se acreditarán mediante títulos nominativos, que en ningún caso tendrán la consideración de títulos valores. También podrán acreditarse mediante libretas de participación nominativas que reflejarán, en su caso, las actualizaciones de las aportaciones y las deducciones de éstas en satisfacción de las pérdidas imputadas al socio.*»

Dada la terminología empleada por la Ley, parece deducirse que el conjunto de derechos incorporables cuyo contenido se acredita me-

---

[1] FAJARDO GARCÍA, G.: *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, Madrid. Tecnos, 1997, p. 3.

diante esos títulos que reflejan la composición del capital social, recibirán también el nombre de «aportaciones», y en ellos vendrá reflejada su distinta naturaleza, según provengan de socios o «asociados» y según sea su carácter obligatorio o voluntario.

Por tanto, al abordar el estudio de la «aportación» al capital social de la cooperativa, hemos de hacer constar en primer lugar que en esta materia existe una auténtica confusión terminológica derivada de la utilización generalizada por parte del Derecho positivo cooperativo del término «aportación» tanto para referirse a las aportaciones patrimoniales de los socios al capital social, entendidas como «objeto de la prestación del socio», como para identificar los títulos de participación en el capital social que el socio recibe, sean títulos o libretas, e, incluso, el propio «haz» de derechos inherente al «status» de socio o asociado.

Como muy acertadamente ha destacado VICENT CHULIÁ,[2] se designa con la misma expresión tanto lo que el socio entrega a la sociedad, bienes o derechos destinados a la consecución del fin social, como lo que el socio recibe «a cambio», de tal manera que el socio realiza una «aportación» y a cambio la sociedad le entrega una o varias «aportaciones» al capital de la cooperativa.[3]

Hubiese sido deseable que el legislador español se hubiera aproximado a la técnica legislativa utilizada en otros países de nuestro entorno en los que existe una clara distinción entre estos dos conceptos. En todos ellos, el término «aportación» se utiliza referido a la contribución de cada socio a la formación del patrimonio social, mientras que los títulos en que se materializa la cuota social reciben distintas denominaciones. Así en Francia[4] y Luxemburgo[5] se refieren a los mismos como «partes sociales»; en Grecia se denominan «participacio-

---

[2] PAZ CANALEJO, N., y VICENT CHULIÁ, F.: Ley General de Cooperativas. En: *Comentarios al Código de comercio y legislación mercantil especial.* Madrid: Edersa, Tomo XX, vol. 3.º, 1994, p. 207.

[3] En los mismos términos se expresa el legislador autonómico, con la excepción del valenciano, que analiza con profundidad y detenimiento el régimen económico de la cooperativa, contemplando una serie de situaciones que los restantes han renunciado a regular. En efecto, el artículo 51.7 se refiere a *«los títulos de participación en el capital social»*, y el artículo 55 a la *«transmisión de las participaciones y de la condición de socio»*, frente a las *"aportaciones al capital social»* que se contemplan en los artículos 51, 52 y 52 bis de dicha Ley, solución técnicamente más correcta que la empleada por la Ley estatal y el resto de Leyes autonómicas.

[4] *«Las partes sociales serán nominativas.»* Artículo 11 de la Ley 47/1975, de 10 de septiembre, del Estatuto General de la Cooperación francés.

[5] *«Es sociedad cooperativa aquella que se compone de socios cuyo número o aportaciones son variables y en la que las partes sociales no pueden ser cedidas a terceros.»* Artículo 113, Ley 10 de agosto de 1915, sobre Sociedades mercantiles de Luxemburgo.

nes»;[6] en Portugal[7] «títulos de capital», mientras que en el Reino Unido[8] las partes en que se divide el capital social reciben la denominación de «acciones» y en Italia[9] las cuotas de participación en el capital podrán venir representadas mediante «acciones».

Por todo ello se hace patente la necesidad de establecer una propuesta que ayude a superar la «contaminación conceptual» existente entre unas y otras clases de aportaciones. Quizá, a nuestro juicio, la más acertada sea la empleada por la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, en adelante LCCV, que los denomina «títulos de participación en el capital social», «participaciones» o «participaciones sociales», entendiendo por tales las partes alícuotas de los fondos propios representados por la cifra de capital social. De aceptarse esta propuesta, el capital social de la cooperativa estaría *integrado por las aportaciones de sus socios y asociados*, estando estas aportaciones *acreditadas por medio de títulos denominados participaciones sociales*.

Por último, hay que señalar que, aunque el régimen jurídico del capital es muy distinto en ambos tipos de sociedades, la regulación que hace la LGC de los bienes susceptibles de ser objeto de aportación coincide en buena medida con lo dispuesto para estos mismos bienes en la Ley de Sociedades Anónimas, texto que tomamos como punto de referencia a la hora de hacer un análisis comparativo entre los distintos tipos sociales.

1.1. Aportaciones sociales al capital de la cooperativa

La aportación, en tanto en cuanto representa la contribución de cada socio a los medios necesarios para la consecución del fin social, constituye un elemento esencial de todo contrato asociativo[10] y, de la misma

---

[6] «*Los Estatutos podrán permitir la adquisición por parte de cada cooperativista de hasta cinco participaciones voluntarias, aparte de su aportación obligatoria.*» Artículo 3.2 Ley 1.667/1986, de 5 de diciembre, de Cooperativas griega.

[7] «*La participación mínima no podrá, sin embargo, ser inferior al equivalente a tres títulos de capital.*» Artículo 21.2 del Decreto-Ley núm. 454/1980, de 10 de octubre, del Código cooperativo portugués.

[8] «*En el caso en que una sociedad estuviere, o fuere a ser registrada, con arreglo a la presente Ley, ningún socio de ésta que no sea(...), podrá ser titular o reclamar modificación en las acciones de la sociedad por encima de mil libras.*» Artículo 6 (1), Ley de Sociedades Industriales y Mutuas del Reino Unido.

[9] Artículo 2.514 del C. Civil italiano: «*En las sociedades cooperativas de responsabilidad limitada la sociedad responde por las obligaciones sociales con su propio patrimonio. Las cuotas de participación podrán venir representadas mediante acciones*».

[10] MAMBRILLA RIVERA, V.: Fundación con aportaciones *in natura*. En: AA.VV.: *Derecho de sociedades anónimas I. La fundación*. Madrid: Cívitas, 1991, p. 732.

manera, del contrato específico de sociedad cooperativa. La existencia de un «fondo común» integrado por las aportaciones de los socios parece presupuesto ineludiblemente unido a toda figura societaria.

La aportación es un negocio jurídico de enajenación en el que el socio realiza una determinada prestación con la finalidad de contribuir a la obtención del fin común, que constituye el objeto de la sociedad.[11] Asimismo la aportación es la prestación objeto de la obligación de aportar, aunque, por extensión, puede considerarse el objeto del contrato en el sentido de los artículos 1.261 y 1.271 del Código Civil.

Por tanto, desde esta doble perspectiva la aportación puede considerarse como «acción de aportar», entendiendo por tal el acto por el que se produce un desplazamiento patrimonial dirigido al fondo común[12], y al mismo tiempo como «objeto» cuando nos referimos a la aportación de naturaleza patrimonial que todo socio está obligado a hacer a la sociedad. Vamos a tratar de analizar en este trabajo la aportación considerada como «objeto», es decir, la naturaleza y el carácter de los bienes y derechos susceptibles de ser aportados al capital de una sociedad cooperativa con la finalidad de constituir un patrimonio común. La existencia de ese patrimonio común va a representar para la cooperativa su principal garantía, al servir de único instrumento de satisfacción de los acreedores, ya que en la práctica está generalizado el sistema de responsabilidad limitada por las deudas sociales y sólo en supuestos extraordinarios, y por tanto infrecuentes, se establecen claúsulas estatutarias que configuren la responsabilidad como ilimitada.

1.1.1. Aportaciones dinerarias

En este punto, la LGC no puede ser más clara cuando se refiere en su artículo 72.3 a la naturaleza de estas aportaciones. Comienza estableciendo que las aportaciones se realizarán en moneda nacional, por lo que en principio parece excluir la posibilidad de realizarlas en moneda extranjera. No pensamos que las deudas en moneda extranjera puedan ser consideradas deudas de cosa, y desde ese punto de vista admitidas como aportaciones no dinerarias. Las deudas en moneda extranjera son deudas de dinero en sentido estricto, puesto que su ob-

---

[11] Al menos esta parece ser la doctrina de la jurisprudencia del Tribunal Supremo, *vid.* STS de 13 de diciembre de 1982.

[12] LOJENDIO OSBORNE, I.: en *Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles*, dir. URÍA, MENÉNDEZ y OLIVENCIA, tomo III, volumen 3.º, «Aportaciones sociales» (arts. 36 a 41 LSA), Madrid: Cívitas, 1994, p. 19 y ss.

jeto es transferir una determinada cantidad de poder patrimonial abstracto.[13] Sin embargo no encontramos ningún obstáculo legal que nos impida admitir la posibilidad de que el objeto de la obligación de aportar pueda consistir en una cantidad de moneda extranjera, determinándose su equivalencia en moneda nacional. En este caso la conversión deberá practicarse de conformidad con el valor en curso de la moneda extranjera el día del pago. Entendemos, por tanto, que cuando la LGC afirma que las aportaciones se realizarán en moneda nacional, se refiere a que la sociedad cooperativa no podrá tener su capital cifrado en moneda extranjera, cuya aportación directa estimamos que es posible, aunque sea necesario establecer su equivalencia en moneda nacional.

Asimismo entendemos que la regulación actual de la LGC sobre las aportaciones dinerarias en moneda extranjera debe ser revisada a corto plazo, especialmente desde la óptica del tratado de la Unión Europea, en el que los Estados miembros se comprometen a sustituir sus monedas nacionales por una única moneda, el euro, y a crear una autoridad monetaria común.[14]

La aportación en moneda nacional es la más frecuente y la que plantea menos problemas, al realizarse sobre la base del dinero, aceptándose como tal el constituido por la moneda y los billetes de Banco emitidos por el Estado, así como el dinero bancario, que es apunte contable en una cuenta y en una Entidad de Crédito de la que se pueda disponer mediante cheques y transferencias.[15] El cheque, como instrumento de pago que sustituye al dinero en las transacciones, es admitido como medio de pago equivalente al dinero, aunque bien es cierto que su entrega no produce, en principio, los efectos del pago pues tan sólo incorpora un derecho de crédito contra los firmantes del documento.[16] La doctrina más reciente considera que, ni siquiera

---

[13] BONET CORREA. *Las deudas de dinero*, Madrid 1981, p. 275.

[14] La Ley 46/1998, de 17 de diciembre, sobre introducción del euro,dispone en su artículo 21 que deberá realizarse la redenominación de la cifra de capital social de las sociedades mercantiles «*mediante la aplicación a dicha cifra del tipo de conversión, redondeando posteriormente su importe de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11 de esta Ley*». Tal conversión podrá realizarse a partir del 1 de enero de 1999, mediante el procedimiento establecido en dicho artículo, y será de aplicación «*a la redenominación de la cifra del capital y aportaciones de las sociedades cooperativas y a supuestos que presenten analogía con los aquí regulados*».

[15] EGEA IBAÑEZ, R. Aportaciones no dinerarias a la sociedad anónima. En: AA.VV. *Estudios sobre la reforma de la legislación de sociedades mercantiles*, Madrid: Centro de Estudios Registrales, tomo II, 1991, p. 103.

[16] El cheque es un título-valor que incluye una orden de pago incondicional y a la vista dirigida por su creador (librador) sobre un banco (librado). La función

en el caso de que el cheque esté certificado o conformado (art. 110 Ley cambiaria y del cheque), podrá considerarse realizada la aportación dineraria hasta el momento en que los fondos estén en poder de la sociedad.[17]

Nada dice la LGC sobre la verificación del desembolso, salvo cuando establece en su artículo 14.2.e) las menciones que necesariamente habrán de constar en la escritura de constitución, en las que incluye la obligación de manifestar los otorgantes, que cada uno de los promotores ha desembolsado, al menos, el 25% de la aportación obligatoria mínima para adquirir la condición de socio fijada en Estatutos, así como, en su caso, la forma y plazos en que se deberá realizar el pago de las cantidades pendientes. Todo ello sin olvidar lo preceptuado en el artículo 72.1 de la LGC, en virtud del cual los Estatutos determinarán la cifra mínima de capital con que puede constituirse y funcionar la cooperativa, que deberá estar totalmente desembolsado. En este punto nos parece que hubiera sido más acertado optar por una solución similar a la prevista en el artículo 40 del TRLSA,[18] que exige la acreditación de las aportaciones dinerarias mediante la exhibición de los resguardos de depósito a nombre de la sociedad en una entidad de crédito, o bien la entrega del dinero al notario para que éste lo constituya. Con esto podrían evitarse posibles situaciones de fraude a terceros, que se pueden originar en aquellos casos en que la sociedad contabiliza aportaciones ficticias, que no corresponden a ingresos reales; los socios que otorgan la escritura «manifiestan», de acuerdo con lo preceptuado en la LGC, que han desembolsado ciertas cantidades, y la sociedad expide los correspondientes certificados, que «acreditan» el depósito del dinero en la caja social.

---

económica que cumple como medio de pago está fundada por una parte en la confianza del portador de que el documento será satisfecho en base a los fondos que el librador tiene en poder del librado. Sin embargo, la entrega del talón no supone por sí la liberación de una obligación pecuniaria (art. 1.170.2 C.C.). La forma más frecuente de garantizar el pago la constituye el cheque certificado o conformado, que supone la existencia de fondos disponibles por parte del librador, así como la no posibilidad por parte de éste de poderlos retirar antes de la expiración del plazo de presentación del talón o cheque (art. 110 Ley Cambiaria y del cheque).

[17] RODRÍGUEZ ADRADOS: Constitución y nulidad de la sociedad anónima. En: *Anales de la Academia Matritense del Notariado*, 1991, tomo XXX, vol. I, p. 83; VICENT CHULIÁ, *Compendio crítico de Derecho mercantil*, tomo I, vol. 1.°, p. 434; LOJENDIO OSBORNE, cit., p. 37; LUCAS FERNÁNDEZ, P., *Temas sobre Sociedades Anónimas. Escrituras de constitución. Ampliación de capital*. Madrid: Edersa, 1991, p. 128.

[18] En el mismo sentido, el artículo 19 de la LSRL.

1.1.2. Aportaciones no dinerarias

Por lo que respecta a la posibilidad de realizar aportaciones no dinerarias, el artículo 72, 3.º de la LGC admite que éstas consistan en «bienes o derechos», siempre que tal eventualidad esté prevista en los Estatutos o haya sido acordado por la Asamblea General, precepto que a todas luces sorprende tanto por su ambigüedad (no aclara si la Asamblea tendrá que autorizar cada supuesto concreto de aportación ni si podrá hacerlo estando expresamente excluida tal posibilidad estatutariamente) como por lo insólito de su inclusión. La LSA y la LSRL parecen admitir en todo caso el derecho del socio a realizar aportaciones «in natura», mientras que la LGC exige para su admisibilidad el consentimiento del resto de los socios, manifestado en Asamblea General, en defecto de pacto previo estatutario.

Admitida, asamblearia o estatutariamente, la posibilidad de efectuar aportaciones no dinerarias, la LGC guarda un lacónico silencio sobre la naturaleza de estos bienes o derechos «aportables»,[19] que, a nuestro entender, por tratarse de aportaciones al *capital de la sociedad*, tendrán que ser de naturaleza patrimonial y por tanto susceptibles de valoración económica, o dicho de otra manera, susceptibles de ser cambiados por dinero.[20]

Esta conclusión viene avalada por el hecho de que, más adelante, el mismo artículo imponga la obligación al Consejo Rector de valorar dichas aportaciones económicas, previo informe de uno o varios expertos independientes. Se trata de una medida acertada, pues establece un sistema de responsabilidad que recae sobre personas cualificadas para realizar la valoración y que, además, son independientes de la sociedad y de sus miembros. De esta manera se garantiza la existencia real y efectiva del capital social y quedan salvaguardados los intereses

---

[19] «*Las aportaciones se realizarán en moneda nacional. No obstante, si lo prevén los Estatutos, o lo acordase la Asamblea General, también podrán consistir en bienes o derechos.*» Artículo 72, 3.ª LGC.

[20] En ese sentido, y de forma más precisa, se regula esta cuestión en algunos textos autonómicos, artículo 48, 3.º LCA: «*Las aportaciones se realizarán en moneda nacional o, si lo prevén los Estatutos o lo acordase la Asamblea General, en bienes muebles e inmuebles y en créditos o derechos de contenido económico*»; artículo 51, 5.º LCCV: «*Las aportaciones se realizarán en moneda de curso legal, y si lo autoriza la Asamblea General también podrá consistir en bienes y derechos evaluables económicamente*»; artículo 57 LCPV: «*los administradores fijarán su valor previo informe de uno o varios expertos independientes*»; artículo 44, 2.º LCN: «*podrán realizarse en efectivo, en especie, en bienes o derechos, valorados en este caso por el Consejo Rector*»; artículo 48 L. C. de Aragón: «*El Consejo o la Asamblea General podrán admitir aportaciones de bienes o derechos que serán valorados por el Consejo Rector bajo su responsabilidad*».

de los terceros,[21] aunque no queda claro, como más adelante veremos, si el requisito del informe pericial es exigible en todo momento, tanto en el de la constitución como en ulteriores aumentos de capital, al no venir recogido en el artículo 14.4, que recoge las menciones necesarias que habrán de venir reflejadas en la escritura de constitución.

Tratemos por tanto de analizar en primer lugar la naturaleza de estos bienes y derechos susceptibles de ser aportados al capital social cooperativo, y para ello vamos a ajustarnos a las previsiones expresamente admitidas en el párrafo tercero del artículo 72 de la Ley General de Cooperativas.

1.1.2.1. Aportación de bienes muebles o inmuebles o derechos asimilados a ellos

En primer lugar, establece la LGC que las aportaciones podrán consistir en «bienes muebles o inmuebles o derechos asimilados a ellos» (art. 72, 3.°, pfo. 3.°). Al mismo tiempo remite su régimen al Código civil en lo que respecta a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la transmisión en los términos establecidos para el contrato de compraventa, mientras que en todo lo relativo a la transmisión de los riesgos la remisión se realiza a la regulación de este mismo contrato en el Código de Comercio.

Por tanto la primera cuestión será definir cuáles son esos bienes o derechos susceptibles de ser objeto de aportación a una sociedad. Si seguimos el criterio defendido por FERRARA,[22] se considerará «*aportación*» todo aquello con lo que cada socio contribuya a la formación del patrimonio social. Ésta podrá consistir en bienes o cosas capaces de ser utilizadas económicamente, y deberán reunir las siguientes características:

1.° Existencia separada, siendo así que no se consideran cosas las partes constitutivas de otras.

2.° Interés económico, por tanto se presentan como un valor de utilidad al titular jurídico.

3.° Capacidad de apropiación. Esto quiere decir que pertenecen a un titular jurídico; que la cosa o el derecho está sujeta a un estatuto jurídico y que dicho titular puede ejercer sobre dicha cosa derechos y facultades.

---

[21] LLOBREGAT HURTADO, M. L. *Mutualidad y empresas cooperativas*. Barcelona, 1990, p. 249.

[22] FERRARA, *Tratato D. Civile italiano*, vol. I, pp. 739 y ss.

MAMBRILLA,[23] tras valorar las opiniones de distintos autores a la hora de determinar la naturaleza de los elementos patrimoniales aptos para integrar el capital social, formula una propuesta más concreta, manifestándose a favor de la integración en el capital social de aquellos elementos patrimoniales susceptibles de ser inscritos en el activo del balance e idóneos para ser valorados objetivamente conforme a criterios contables generalmente admitidos, «prescindiendo del carácter material o inmaterial de los bienes objeto de aportación y de su aptitud de poder someterse a ejecución forzosa».[24] A pesar de ello reconoce este autor la existencia de determinados elementos patrimoniales, como el llamado «Know-How», o el Fondo de comercio, que pueden plantear problemas a la hora de ser contabilizados y consiguientemente asentados en el balance, al ser esto sólo posible cuando la sociedad haya soportado un coste o haya pagado una determinada cantidad por su adquisición.

En la misma línea se manifiesta SÁNCHEZ MIGUEL cuando afirma que el criterio para que un bien o derecho sea aportable es que sea valorable económicamente, y que ese valor sea objeto de anotación contable, ya que el valor de los bienes aportados que figura en el activo del balance tiene que ser igual a la cifra capital nominal que figura en el pasivo.[25]

Al mismo tiempo, será necesario que el bien o derecho que se aporta sea susceptible de ser transferido a la sociedad, por lo que debe gozar de aptitud para el cambio, es decir, debe ser enajenable, o negociable, susceptible de ser objeto de un contrato de cambio.

En definitiva, serán aportables a la sociedad cooperativa los bienes materiales e inmateriales de naturaleza patrimonial que puedan ser inscritos en el activo del balance, valorables según criterios objetivos y susceptible de apropiación mediante un contrato de cambio. No parece, a primera vista, presentar ningún problema la aportación de bienes muebles e inmuebles, pues no existe una doctrina separada sobre la transmisión de unos y otros, aunque existan reglas relativas a cada uno de ellos.[26] Si la aportación consiste en un bien inmueble, pueden surgir pro-

---

[23] MAMBRILLA RIVERA, V., cit., p. 749.

[24] En la misma línea, SIMONETTO, cuando afirma que admitir aportaciones que no puedan ser inscritas en el activo del balance en la constitución de la sociedad daría lugar a que la sociedad naciera con una pérdida, lo que es de todo punto inadmisible. SIMONETTO, *Responsabilità e garanzia nel diritto delle società*, Padova, 1959, pp. 344 y 345.

[25] SÁNCHEZ MIGUEL, M. C. Valoración de las aportaciones no dinerarias de la S.A. en AA.VV. *Derecho Mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios en homenaje a José Girón Tena*. Madrid: Cívitas, 1991, p. 951.

[26] El artículo 609 del C. C. establece que la propiedad se adquiere como consecuencia de ciertos contratos, o «títulos», mediante la tradición, también llamada «modo».

blemas de interpretación. Para algunos autores, en aplicación del artículo 1.667 del C. C., será necesaria escritura pública cuando se aportaren a la sociedad bienes inmuebles o derechos reales, entendiendo que esta norma es también aplicable a las sociedades mercantiles, al no agotar la disciplina del C. de c. relativa a éstas, y en particular el artículo 117, su regulación. Sin embargo, la redacción del artículo 1.667 del C. C. parece indicar que la exigencia de una forma determinada, en este caso escritura pública, se refiere al contrato de sociedad y no al de aportación que tenga por objeto un bien inmueble. No tendría sentido, ni resultaría coherente con el resto del sistema, exigir en seno societario una forma determinada para la transmisión de un bien inmueble, cuando ésta no se exige en el contrato de compraventa.[27] Por tanto, en consonancia con lo ya expuesto, entendemos que el otorgamiento de escritura pública y su posterior inscripción en el Registro no constituye propiamente un requisito para la transmisión, aunque será necesaria si se desea que produzca efectos respecto de terceros. Si hay inscripción, la propiedad pertenece al adquirente que primero haya inscrito el bien en el Registro (art. 1.473 C. C.), mientras que si no la hay, pertenece la propiedad a quien de buena fe sea primero en la posesión, y faltando ésta, a quien presente título de fecha más antigua, siempre que haya buena fe (art. 1.473.3 C. C.).

Los bienes aportados deberán estar correctamente identificados, presentando mayor dificultad la identificación de los muebles, donde habrá que hacer una descripción cuidadosa para que queden suficientemente identificados en la escritura correspondiente. En el caso de bienes inmuebles serán suficientes los datos registrales.[28]

No aclara la LGC a qué derechos se refiere cuando tras referirse a los bienes, muebles o inmuebles, hace referencia a los «derechos asimilados a ellos», en consonancia con el criterio del Derecho romano, que distinguía entre bienes corporales e incorporales, esto es, entre

---

Las formas más comunes de tradición las constituyen la tradición real, artículo 1.462,1 del C. C., por el que se entenderá entregada la cosa vendida cuando se ponga en poder y posesión del comprador, y la tradición instrumental, a la que se refiere el segundo párrafo del mismo artículo, en virtud del cual, cuando se haga la venta en escritura pública, el otorgamiento de ésta equivaldrá a la entrega de la cosa objeto del contrato, salvo que de la propia escritura se dedujere lo contrario (por ejemplo, cuando la aportación no dineraria se aplaza).

[27] «A fin de disolver las graves contradicciones de valoración a que daría lugar la configuración del requisito de forma del artículo 1.667 como forma negocial, se hace preciso degradar el significado originario del precepto, supeditándolo a la regla general del artículo 1.280,1 del C. C., y convirtiendo su exigencia de forma en mera forma probatoria (v. art. 1.279 C.C.)». PAZ ARES, en *Comentario del Código civil*, cit., p. 1348.

[28] VÁZQUEZ GARCÍA, R. J. Aportaciones sociales. Proyecto de Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. En: AA.VV. *La Reforma de la Ley de Responsabilidad Limitada*, Madrid: Dykinson, 1994, p. 207.

«*corpora*» e «*iura*». Pensamos que la LGC en este punto se refiere a la posibilidad de aportar determinados elementos patrimoniales intangibles, susceptibles de valoración económica, que la técnica contable denomina «elementos del inmovilizado inmaterial», así como a determinados derechos reales limitados cuya enajenación es posible.[29]

Por lo que se refiere a los primeros, se trata de elementos patrimoniales, destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa, dentro de los cuales podemos destacar:

a) Los *derechos de propiedad industrial* susceptibles de ser objeto de derechos reales, cuyos ejemplos fundamentales se encuentran recogidos en la Ley de Patentes y en la de Marcas. Así las patentes y solicitudes de patentes, modelos de utilidad, marcas y solicitudes de marcas, rótulos y nombres comerciales, aunque estos últimos sólo podrán ser transmitidos con la totalidad de la empresa (principio de accesoriedad). También se incluyen los modelos y los dibujos industriales, obtenciones vegetales, topografías de semiconductores o «chips», así como las creaciones intelectuales u obras de propiedad intelectual, incluidos los programas de ordenador y los derechos de explotación.[30]

b) Los *procedimientos de fabricación* y *secretos industriales no patentados*, también conocidos como «know-how».[31]

---

[29] En opinión de LOJENDIO OSBORNE, serán aportables el derecho real de usufructo, incluido el del cónyuge viudo por razón de su cuota legitimaria, aunque no los demás usufructos legales; el derecho del censualista y, si el censo es enfiteútico, el dominio útil del enfiteuta, igual que lo es el dominio directo; los derechos reales de garantía que se transmitirán junto al crédito que se aporta; o las servidumbres personales a que se refiere el artículo 531 del C. C. LOJENDIO OSBORNE, cit., p. 115.

[30] El artículo 17 de la Ley de Propiedad Intelectual enumera cuatro derechos o formas de explotación que son independientes entre sí: derechos de reproducción, de distribución, de comunicación pública y de transformación, todos ellos cuidadosamente definidos por la Ley. Además el artículo 24 reconoce durante toda la vida del autor el «derecho de secuencia», en la reventa de las obras de arte plástico, mientras que el artículo 25 reconoce un «derecho a remuneración compensatoria» para los autores de obras publicadas en forma de libro, fonograma o cualquier otro soporte similar. Estos derechos son transmisibles y pueden ser objeto de hipoteca mobiliaria, aunque no pueden ser embargados. Sólo cabe embargar sus frutos (art. 53.2 Ley de Propiedad Intelectual).

[31] El Tribunal Supremo ha señalado que el «know-how» consta de un elemento inmaterial o intelectual y de un elemento material o corpóreo. El elemento inmaterial es una información técnica en el ámbito de lo industrial o en el ámbito de lo comercial o administrativo, como puede ser, en este último caso, la información sobre la clientela, proveedores o el funcionamiento interno de la empresa. El elemento material son los escritos, soportes informáticos, cintas electromagnéticas, fotografías, planos, proyectos o modelos que incorporan la información técnica. En opinión de MASSAGUER el «know-how» lo constituye el primer elemento, mientras que el segundo es un mero soporte material que no aporta a la información técnica un valor intrínseco adicional. MASSAGUER, *El contrato de licencia de «know-how»*.

c) El *Fondo de comercio* («*avviamento*» en la doctrina italiana, «*goodwill*» en Derecho anglosajón), entendiendo por tal el mayor valor que dan a la empresa una serie de elementos, como su organización, las relaciones de hecho, las expectativas de mercado y de beneficios, etc., todos ellos activos intangibles, cuya cuantificación es bastante insegura y que se consideran aportables al formar parte de la empresa. El Plan General de Contabilidad lo define como: «Conjunto de bienes inmateriales, tales como la clientela, nombre o razón social y otros de naturaleza análoga que impliquen valor para la empresa. Esta cuenta sólo se abrirá en el caso de que el fondo de comercio haya sido adquirido a título oneroso».

Pues bien, este fondo de comercio podrá aportarse siempre que sea dentro del conjunto de la empresa, expresando específicamente su valor (Res. DGRN 31-10-86), de tal manera que pueda quedar reflejado en el activo del balance.

Para concluir, y de acuerdo con la postura doctrinal mayoritaria, dada la importancia que todos estos bienes anteriormente citados (derechos de propiedad industrial, «know-how» y Fondo de comercio) tienen para el futuro de la empresa, y a pesar de su problemática valoración, entendemos que son susceptibles de ser valorados económicamente, y por tanto susceptibles de ser aportados a la sociedad cooperativa.

Por lo que se refiere al desembolso, los problemas pueden surgir a la hora de efectuarlo parcialmente en el supuesto de aportaciones no dinerarias. El aspirante a socio, una vez que solicita el ingreso en la cooperativa y es admitido por ésta, está obligado a desembolsar al menos el 25% de la aportación obligatoria mínima al capital social para adquirir la condición de tal, pudiendo aplazarse el resto en la forma prevista en los Estatutos o acordada por la Asamblea General. Aunque la LGC no reconoce expresamente la posibilidad de aplazar las aportaciones no dinerarias, entendemos que este supuesto es admisible, a tenor de lo dispuesto en el artículo 73, 2.°, que permite el aplazamiento del desembolso de las aportaciones obligatorias sin entrar a distinguir en si éstas han de consistir en aportaciones dinerarias o aportaciones «in natura».[32] Sin embargo, esta solución puede plantear problemas cuando se trata de un bien no divisible, y la solu-

[32] La posibilidad del desembolso parcial de las aportaciones «in natura» ha sido objeto de frecuentes debates doctrinales. Autores como RUBIO GARCÍA MINA cuestionaban esta posibilidad en base a los problemas que acarrearía en cuanto al ejercicio del derecho de voto y respecto de la valoración de la fracción futura, mientras que otros, como BERGAMO y CÁMARA ÁLVAREZ, han rebatido de forma contundente los anteriores argumentos, a la vez que han recordado que en la práctica notarial se dan con frecuencia aumentos de capital en que las acciones asumidas se desembolsan

ción tendrá que venir por la vía de la aportación «mixta», esto es, dineraria al inicio para que cubra el desembolso mínimo y no dineraria en el futuro; o bien el caso inverso, esto es, una aportación no dineraria inicial que se completa con una aportación dineraria aplazada.[33]

El artículo 72.3, pfo. 2.°, de la LGC establece que cuando la aportación consista en bienes muebles o inmuebles, o derechos asimilados a ellos, el aportante estará obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la aportación, en los términos establecidos en el Código civil para el contrato de compraventa. La remisión que realiza el artículo 72.3 de la LGC, previa adaptación de su contenido, a las normas que regulan en el Código civil el contrato de compraventa, puede presentar dificultades de orden práctico, al tratarse, el societario, de un negocio jurídico diferente en el que no existe propiamente precio. Es por ello por lo que entendemos que alguna de estas normas no encontrarán acomodo dentro del régimen societario, especialmente aquellas cuya aplicación lleve aparejada una rescisión parcial del contrato social, con la consiguiente reducción de la cifra de capital. En estos posibles supuestos hubiese sido preferible que el legislador se hubiera manifestado a favor de la opción que obliga al aportante al pago del valor del bien aportado, o completase la aportación mediante una suma de dinero, bienes o derechos evaluables económicamente.

La responsabilidad del aportante no se extingue con la mera entrega del bien comprometido; es necesario, además, que asegure la posesión pacífica y útil del mismo. Dicho de otra manera: el aportante ha de garantizar a la sociedad la posesión pacífica de la cosa (garantía por *evicción*) y su posesión útil (garantía por *vicios ocultos*). A esta obligación de «garantía» la denomina el C.c. obligación de «saneamiento», reconociendo su artículo 1.461 dos formas tradicionales: saneamiento por *evicción* y saneamiento por *vicios ocultos*.

El aportante responderá por *evicción* cuando se prive a la sociedad, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la entrega de la aportación, de todo o parte de la cosa aportada (art. 1.475 y 1.480 C.c.). La evicción, que es un hecho, produce como efecto jurídico la obligación de saneamiento.[34] La evicción concede al com-

---

parcialmente mediante aportaciones «in natura». La actual Ley de Sociedades Anónimas solventa esta polémica al admitir de forma expresa el desembolso parcial de las aportaciones no dinerarias (art. 40.2).

[33] MAMBRILLA RIVERA, «Fundación con aportaciones *in natura*», en *Derecho de sociedades anónimas. I. La fundación*. p. 768, así como VENTOSO ESCRIBANO, *Constitución de sociedades anónimas*, Madrid, 1991, p. 84.

[34] CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho civil español, común y foral*. Madrid: Reus, Tomo 4, 1993, p. 122.

prador un derecho para exigir del vendedor el precio que tuviere la cosa vendida «al tiempo de la evicción, ya sea mayor o menor que el de la venta», y el pago de los demás conceptos que detalla el artículo 1.478 C.c. La solución del Código civil, aplicable a las sociedades cooperativas, resulta compatible con los principios que inspiran este tipo social, pues aún en el supuesto de que el precio en el momento de la evicción fuera inferior al que tuviera en el momento de la aportación, esa pérdida de valor tendría que ser, en todo caso, afrontada por la sociedad.

Sin embargo, la remisión al Código civil puede presentar dificultades en el caso de que las partes hubiesen modificado el régimen de saneamiento del bien transmitido, como así lo autoriza el artículo 1.475 C.c., aumentando, disminuyendo e incluso suprimiendo esta obligación legal del vendedor.[35] Veamos las distintas situaciones que pudieran plantearse: en el supuesto de simple renuncia al saneamiento, esto es, cuando la renuncia se hace sin más, sin añadir nada que revele el conocimiento del riesgo concreto de evicción, el comprador no queda totalmente desasistido de todo derecho al tener el vendedor la obligación de entregar únicamente el precio que tuviera la cosa vendida en el momento de la evicción, ya sea mayor o menor que el de la venta, aunque no esté obligado a hacer frente a los demás gastos e indemnizaciones del artículo 1.478[36] C.c. En principio esta solución nos parece aceptable por ser suficiente la entrega del precio a efectos de mantener la necesaria integración del capital social, aunque la diferencia de valor, si la hubiere, tenga que ser contabilizada como pérdida.

Ahora bien, si la renuncia al saneamiento se hubiera hecho por conocer el comprador el riesgo de evicción (art. 1.477 C.c.), el vendedor no responderá en ningún caso, ni se verá obligado al saneamiento, perdiendo la sociedad la totalidad del valor del bien en conflicto, so-

---

[35] Tan sólo se considerará nulo el pacto que exima de la responsabilidad de la evicción en caso de mala fe del vendedor (art. 1.476 C.c.). Además, para que la renuncia al saneamiento exima al vendedor de todas las obligaciones propias del mismo, es preciso que aquélla la haga el comprador, con conocimiento de los riesgos de la evicción y sometiéndose a sus consecuencias (art. 1.477 C.c.).

[36] Si la evicción es total, y el comprador no ha renunciado al saneamiento, tendrá «*derecho a exigir del vendedor: 1.º La restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción, ya sea mayor o menor que el de la venta. 2.º Los frutos o rendimientos, si se le hubiere condenado a entregarlos al que le haya vencido en juicio. 3.º Las costas del pleito que haya motivado la evicción, y, en su caso, las del seguido con el vendedor para el saneamiento. 4.º Los gastos del contrato, si los hubiese pagado el comprador. 5.º Los daños e intereses y los gastos voluntarios o de puro recreo u ornato, si se vendió de mala fe*» (art. 1.478 C.c.).

lución que en modo alguno nos parece aceptable por lesionar los intereses de la propia sociedad, los del resto de los socios y los de terceros acreedores. La sociedad vendría obligada a soportar la pérdida de valor del bien en conflicto, valorado según el precio que tuviere en el momento de la evicción, al perder, con la renuncia, su derecho a exigir el valor en dinero del bien aportado. Ello traería como consecuencia la restitución de las «aportaciones» (títulos) entregadas a cambio del bien en conflicto, con la consiguiente reducción del capital social, pudiendo darse el caso de que la evicción fuera declarada cuando el aportante hubiera enajenado sus «aportaciones» sociales. En este último caso la rescisión parcial del contrato de sociedad deberá ser sustituida por el derecho a exigir del aportante, aunque ya no reúna la condición de socio, el valor de lo aportado.

Por nuestra parte debemos afirmar que la renuncia a los derechos que en favor de la sociedad pudieran nacer como consecuencia de la evicción no parece compatible con la lealtad y diligencia exigida a los miembros del Consejo Rector en el ejercicio de sus funciones (art. 64 LGC). Cuestión distinta a debatir sería admitir que tal renuncia derivara del mismo acto constitutivo, o bien de acuerdos adoptados por el órgano supremo de expresión social, la Asamblea General.

Igualmente responderá el aportante cuando los bienes aportados tengan *defectos ocultos* en el momento de la venta, que los hagan impropios para su uso o disminuyan de tal manera su valor que, de haberlos conocido, la sociedad no los hubiera admitido o les hubiera dado una valoración inferior. El Código civil otorga al comprador (en este caso la sociedad) la posibilidad de optar entre dos clásicas acciones en Derecho romano: la *acción redhibitoria*, o de resolución del contrato, y la *quanti minoris*, para obtener una reducción en el precio. Por los motivos expuestos anteriormente, ninguna de estas soluciones nos parecen plenamente satisfactorias, pues ambas llevarán aparejada la reducción del capital social: la primera, por la totalidad del valor otorgado al bien, y la segunda, por la diferencia entre el valor otorgado inicialmente al bien y su ulterior valoración. En ambos casos, y dada la naturaleza variable del capital social cooperativo, éste podrá disminuir sin necesidad de acuerdo previo de modificación estatutaria, siempre que se respete la cifra mínima establecida en los Estatutos.[37]

En materia de *riesgos*, por el contrario, el artículo 72, 3.° de la LGC no se remite al Código civil, en virtud del cual el riesgo de la

[37] Al no establecer la LGC una cifra mínima de capital social, ésta puede ser meramente simbólica, de tal manera que la modificación de Estatutos para aumentarla o reducirla puede no llegar a ser nunca necesaria.

cosa vendida pasa al comprador desde el momento en que se ha perfeccionado el contrato, esto es, desde el momento en que las partes contratantes hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni el uno ni la otra se hubiesen entregado. El legislador ha preferido el régimen mercantil de la transmisión de riesgos, que retrasa el momento de la asunción de éstos hasta aquél en el que la cosa está puesta a disposición del comprador (art. 333 C. de c.), aunque tampoco aclara en qué momento el bien se encuentra «puesto a disposición». Siguiendo la interpretación clásica más usual, debemos entender que un bien queda «puesto a disposición» de la sociedad en el momento en que el vendedor tiene los efectos a disposición del comprador en el lugar y tiempo convenidos, aunque todavía no se haya producido la entrega porque falte el concurso del comprador. «*Si ello no ocurre, será por culpa del comprador y en consecuencia, quedará el vendedor liberado del riesgo, y los daños y menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías serán de cuenta del comprador, excepto que se produzcan por dolo o negligencia del vendedor. Por tanto, la transmisión del riesgo se entiende producida en aquel momento*».[38]

Cabe resaltar, por último, que siendo la cooperativa una sociedad de capital variable las aportaciones «in natura» podrán realizarse tanto en el momento de constituirse la sociedad (haciendo constar en la escritura los bienes y derechos que cada socio aporte, el título en que lo haga y el número de aportaciones —títulos— atribuidas en pago), como en un momento posterior a la constitución, sin necesidad de acuerdo previo asambleario ni de modificación estatutaria.

1.1.2.2. Aportación de un derecho de crédito

Si la aportación consistiera en un derecho de crédito el aportante responderá de la legitimidad de éste y de la solvencia del deudor (art. 72, 3.º). También aquí el legislador, consciente de la necesidad de proteger el patrimonio social, se aleja del régimen civil de transmisión de créditos (art. 1.529 C.c.), en el que el vendedor de buena fe responderá de la existencia y legitimidad del crédito, pero no de la solvencia del deudor, a no ser que se hubiera estipulado previamente o que la insolvencia fuese anterior y pública.

---

[38] SECO CARO, E. El contrato mercantil de compraventa. Concepto. Perfección. Doctrina del riesgo. En: *Derecho Mercantil*, coordinación JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Madrid, 4.ª ed., vol. I, 1997, pp. 288-289.

En opinión de algunos autores[39] la cesión tiene eficacia entre las partes, cedente y cesionario, desde el mismo momento de la celebración del contrato de cesión (desde ese momento el cesionario es el único acreedor), pero retrasan su eficacia respecto del deudor cedido al momento en que la misma le sea notificada. Otros consideran, a la vista de los preceptos legales que regulan la cesión (arts. 1.526 y ss. del C.c., en sede de compraventa), que la notificación de la cesión al deudor no es requisito de supuesto de hecho traslativo del crédito, por lo que carece de sentido estimar que la eficacia transmisiva de la cesión depende de un hecho como es el conocimiento de la misma por el deudor.[40] En base a esta última opinión el contrato de cesión producirá de inmediato la transmisión del crédito del cedente al cesionario, con plena eficacia respecto del deudor cedido, sin perjuicio de que su pago al cedente, hecho de buena fe, le libere frente al cesionario, y de que pueda denegar la prestación al cesionario, sin incurrir en mora, mientras la cesión no le sea notificada y acreditada por el cedente o el cesionario.

1.1.2.3. Aportación de una empresa

Si lo aportado es una empresa o establecimiento, el aportante quedará obligado al saneamiento de su conjunto, si el vicio o la evicción afectasen a la totalidad o a alguno de los elementos esenciales para su normal explotación. Procederá también el saneamiento individualizado de aquellos elementos de la empresa aportada que sean de importancia por su valor patrimonial (art. 72, 3.º LGC). Nada dice la Ley sobre cómo se puede determinar la esencialidad de tales elementos que configuran el establecimiento mercantil, por lo que entendemos que, al no poder determinarlo de una forma abstracta, habrá que analizar cada caso concreto.

Por lo que respecta a la *forma* de llevar a cabo esta singular aportación, la consideración de la empresa como universalidad, conceptuada como un todo diferente a la simple suma de los elementos que la integran, plantea una serie de cuestiones que afectan a todos los

---

[39] DÍEZ-PICAZO, *Fundamentos del Derecho civil patrimonial. II. Las relaciones jurídico-reales. El Registro de la Propiedad. La posesión*, 2.ª ed. Madrid, 1978; ROCA SASTRE, *Derecho Hipotecario*, IV, 2.º, p. 878; MADRIDEJOS, La cesión de créditos, RDN, 1961, p. 381 y ss.

[40] PANTALEÓN PRIETO. Cesión de créditos En: AA.VV. *Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero*, coord. UREBA, BONARDELL y GARCÍA VILLAVERDE. Madrid: Cívitas, 1990, p. 222 y ss.

casos en que la empresa es objeto de un negocio traslativo[41] MODIFICAR. La doctrina dominante mantiene que el negocio jurídico de aportación de empresa no está sujeto a forma, aun cuando en la empresa existan elementos cuya transmisión esté sometida por Ley a exigencias de forma determinada. Por un lado se trata de transmitir un conjunto unitario, y, por otro, la transmisión no opera en bloque, sino siguiendo cada elemento su propia ley de circulación según su naturaleza. De tal manera que habrá un único contrato de compraventa o un único negocio de aportación, perfeccionado con el consentimiento, del que nace la obligación de entrega, que se cumplirá mediante una pluralidad de transmisiones.[42] La transferencia del patrimonio empresarial no se producirá «uno actu», esto es, en bloque, sino a través de las singulares transmisiones de los diferentes elementos patrimoniales que la componen.

1.1.2.4. Supuestos especiales de aportación

a) Derecho de arrendamiento

Mención aparte exige la aportación de un derecho de arrendamiento recogido en el artículo 72, 3.º de la LGC que no producirá cesión o traspaso ni aún a los efectos de la Ley de Arrendamientos Urbanos o Rústicos, sino que la Sociedad Cooperativa será continuadora en la titularidad del bien o derecho. Este régimen de transmisión es claramente más favorable que el establecido para otros tipos sociales, cuando el aportante es arrendatario del local de negocios y subarrienda o traspasa su uso a la sociedad. Como es bien sabido, el arrendatario puede transmitir el goce de la cosa ya sea mediante subarriendo o mediante cesión. El primero supone un nuevo contrato de arrendamiento hecho por el arrendatario, que asumirá ahora la posición de arrendador (subarrendador), sin alterar el contenido del anterior contrato. En la cesión del arrendamiento hay una sucesión en la titularidad del contrato, al subrogarse el cesionario en la posición del arrendatario, asumiendo hacia el arrendador las obligaciones del cedente.

La nueva Ley de Arrendamientos Urbanos, en su artículo 32, permite al arrendatario de la finca arrendada en que se «ejerza

---

[41] Sobre el particular, *vid.* RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, S. *Las aportaciones sociales en la sociedad anónima. «Consideración especial de la aportación de un Fondo de Comercio»*, Tesis de Licenciatura inédita defendida en la Universidad de Sevilla en abril de 1994, p. 82.

[42] LOJENDIO OSBORNE, cit., p. 147.

una actividad empresarial o profesional» subarrendarla o ceder el contrato de arrendamiento sin necesidad de contar con el consentimiento del arrendador; dicho subarriendo o cesión deberá comunicarse en forma fehaciente a éste en el plazo de un mes desde que aquéllos se hubiesen concertado, si bien concede al arrendador un derecho a la elevación de la renta en vigor en caso de subarriendo parcial, y del 20 % en caso de subarriendo total o de cesión del contrato.[43]

Si se trata de una Cooperativa de Explotación Comunitaria de la Tierra, que asocia a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras, u otros bienes inmuebles susceptibles de explotación agraria, que ceden dichos derechos a la cooperativa para su explotación en común, puede darse el caso de que el arrendatario ceda el uso y aprovechamiento de los bienes por el plazo máximo de duración de su contrato, sin que esto sea causa de resolución del mismo (art. 137 LGC).[44] En este supuesto el socio podrá ser dispensado del cumplimiento del período mínimo de permanencia fijado en los Estatutos, si lo hubiera, siempre que se comprometa a ceder su derecho a la cooperativa por el mismo tiempo que alcance su título jurídico.

b) Derechos de uso sobre bienes inmateriales

El artículo 72.3 de la LGC, en su último párrafo, utilizando una confusa y ambigua redacción, tras afirmar que las aportaciones no dinerarias a las que se ha referido hasta el momento no producirán cesión o traspaso, sino que la cooperativa será continuadora de la titularidad del bien o derecho, establece textualmente: «*Lo mismo se entenderá respecto a nombres comerciales, marcas, patentes y cuales-*

---

[43] Sobre el particular, cfr. GULLÓN BALLESTEROS. Notas sobre el arrendamiento para usos distintos del de vivienda en la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994. En: AA.VV. *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, Tomo I, Cívitas, pp. 579-588.

[44] Según el artículo 1.° de la actual ley 31 de diciembre de 1980, ligeramente modificada por la LEA (Ley 19/1995, de 4 de julio, de modernización de las explotaciones agrarias), es contrato de arrendamiento rústico aquel mediante el cual se ceden temporalmente una o varias fincas para su aprovechamiento agrícola, pecuario o forestal a cambio de precio o renta. En cuanto a la capacidad para ser arrendatario, dispone el artículo 14 que sólo pueden ser arrendatarios los «profesionales de la agricultura», concepto acuñado por la LAR y ahora modificado por la LEA, dentro los cuales se encuentran «las sociedades cooperativas agrarias de explotación comunitaria de la tierra o de trabajo asociado dentro de la actividad agraria».

quiera otros títulos y derechos que constituyesen aportaciones a capital social."

Consideramos que en este apartado el legislador se está refiriendo como objeto de aportación al derecho de uso de aquellos elementos patrimoniales que la técnica contable denomina «elementos del inmovilizado inmaterial», a los que nos hemos referido anteriormente, y en concreto a la aportación de derechos de uso sobre nombres comerciales, marcas, patentes, así como sobre otros títulos o derechos que constituyesen aportación social a la cooperativa.

VICENT CHULIÁ entiende que con este precepto, «*la LGC impone la cesión automática de contratos* intuitu personae, *cuando los derechos de uso sobre los bienes inmateriales citados, y sobre otros derechos, sean objeto de aportación a la cooperativa*». Con ello, en opinión de este autor, se fomenta la institución cooperativa, al impedir al titular de estos derechos resolver el contrato por cesión inconsentida a un tercero, aunque la cesión, en cada caso, deba respetar el régimen específico de los derechos mencionados.[45]

1.1.3. Valoración de las aportaciones no dinerarias

El artículo 72 de la LGC establece que la valoración de las aportaciones «in natura» será realizada por el Consejo Rector previo informe de uno o varios expertos independientes, bajo su responsabilidad, sobre sus características, valor y criterios utilizados para obtenerlo. Esta valoración deberá ser aprobada más adelante por la Asamblea General, sólo en el caso de que los Estatutos así lo establezcan.

La norma cooperativa, en este punto, se adapta a lo dispuesto en la Segunda Directiva (Directiva 77/91/CEE)[46], que determina la obligatoriedad del informe previo para las aportaciones no dinerarias, guardando por tanto gran similitud con la disciplina establecida en el ámbito de las sociedades mercantiles.

La primera observación que debemos hacer es que la LGC designa como órgano competente para designar al experto al Consejo Rector, sin que sea posible obviar este requisito previo del informe que deberá ser realizado en todo caso. Nada importa en este punto

---

[45] VICENT CHULIÁ, cit., p. 239

[46] El artículo 10 de la Segunda Directiva (Directiva 77/91/CEE), no directamente aplicable a las cooperativas, sobre constitución de sociedades establece la obligatoriedad del informe en el caso de aportaciones que no sean en metálico y regula todo lo relativo a la designación del perito o peritos, contenido y publicidad del informe, así como las situaciones en las que no sea de aplicación este precepto.

la voluntad de los socios al no estar subordinada su ejecución a la previa solicitud de los mismos, medida que por otra parte parece bastante acertada dada la trascendencia que para la sociedad y los acreedores sociales conlleva una adecuada valoración de estas aportaciones no dinerarias. Si las aportaciones apareciesen sobrevaloradas el capital social estaría indebidamente inflado, y aunque este hecho no afecte al reparto de poder en las juntas generales, en las que cada socio sólo tiene derecho a un voto, sin importar la cuantía de sus aportaciones al capital, redundaría en perjuicio de la cooperativa, restándole solidez financiera y debilitando su patrimonio social, lo que traería, entre otras consecuencias, la desprotección de sus acreedores.

Si las aportaciones «in natura» se realizan en el acto de constitución de la cooperativa, será la Asamblea constituyente la que tenga preceptivamente que aprobar el valor de las mismas (art. 9, 2.°, g). Inexplicablemente el legislador ha omitido el requisito del informe previo de experto independiente sobre la valoración otorgada a dichas aportaciones, por lo que pudiera interpretarse que tal responsabilidad recaerá sobre los promotores, que serán los que aprueben el valor reflejado en la escritura de constitución (art. 14, 2.°, i). No parece coherente con lo preceptuado en el artículo 72.3 que el legislador cooperativo opte por un sistema diferente a la hora de valorar las aportaciones, otorgando amplias facultades a los promotores a la hora de valorar sus propias aportaciones, y mantenga una postura más rigurosa con las realizadas por los socios en un momento posterior. Mantenemos por ello que el informe del experto debe tener siempre carácter obligatorio, sea en el momento fundacional o en un momento ulterior, por lo que existirá la obligación de incorporarlo a la escritura de constitución cuando las aportaciones no dinerarias se realicen en un momento inicial, aun cuando el órgano encargado de designar al experto en este caso fuera distinto al Consejo Rector, recayendo dicha responsabilidad sobre los promotores.

En consonancia con lo anterior, será responsabilidad de los promotores, en la fundación, y del Consejo Rector, en los supuestos de aumento de capital, la exigencia de informe pericial. De la redacción un tanto confusa del artículo 72.3, pfo. 6.° no queda muy claro sobre quién recae la responsabilidad de la exacta valoración del bien aportado, si sobre el experto que evaluó o sobre el órgano que contrató la valoración, el Consejo Rector. A nuestro juicio, la valoración realizada por expertos exonera de responsabilidad a los socios promotores y a los miembros del Consejo Rector, en caso de sobrevaloración del bien, salvo en el caso de que éstos conocieran su

inexactitud,[47] en cuyo caso responderán solidariamente frente a la cooperativa, frente a los socios y asociados, y frente a los acreedores, del daño causado (art. 64 LGC).

En lo relativo a la designación del experto existen notables diferencias entre el régimen aplicable a las sociedades anónimas y las cooperativas. En las sociedades anónimas la designación del experto o expertos no recae sobre ningún órgano social, sino que es competencia del Registrador Mercantil, en clara adaptación a lo establecido por la Segunda Directiva (77/91/CEE) en su artículo 10, que permite a la Legislación de los Estados miembros establecer su propia opción en torno a la autoridad judicial o administrativa que debe designarlos. En las cooperativas, sin embargo, la competencia para designar al experto recae sobre un órgano social, el Consejo Rector. Probablemente la razón que justifica esta elección es la de mayor celeridad en los trámites, ya que se obvia el trámite previo de la instancia dirigida al Registrador en la que se solicita el nombramiento de experto independiente (art. 338 RRM), así como se evita que transcurran los plazos legalmente establecidos para la designación (que no siempre se cumplen), notificación a la sociedad y al experto, aceptación del experto y aceptación por la sociedad salvo recusación.

El Consejo Rector cuenta con un amplio margen de libertad a la hora de elegir al experto, al no encontrar precepto alguno en la legislación cooperativa que precise sobre quién ha de recaer tal designación, aunque podemos aventurar que la designación habrá de realizarse, utilizando la expresión contenida en el art. 340.1 del Reglamento del Registro Mercantil, «*entre las personas físicas o jurídicas que pertenezcan a profesión directamente relacionada con los bienes objeto de valoración o que se hallen específicamente dedicadas a valoraciones o peritaciones*».

Por lo que respecta al contenido del informe tan sólo dice el artículo 72,3.º LGC que deberá reflejar las características del bien objeto de aportación, así como su valor y los criterios utilizados para obtenerlo.[48] En lo que concierne a la descripción, bastará con que iden-

---

[47] En ese sentido, VICENT CHULIÁ, cit., p. 236.

[48] En torno a la valoración de las aportaciones «in natura» en la sociedad anónima existe una abundante bibliografía, entre la que cabe destacar, además de los autores ya citados: SÁNCHEZ MIGUEL, M.º C. Valoración de las aportaciones no dinerarias de la S.A. En: AA.VV. *Derecho mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios en homenaje a José Girón Tena,* Madrid: Cívitas, 1991, p. 937 y ss.; CARRERA GIRAL, J., *Ley de Sociedades Anónimas,* Barcelona, vol. I, 1991, p. 347 y ss.; PÉREZ DE LA CRUZ. La fundación cualificada (ventajas de fundadores o promotores y aportaciones *in natura*). En: AA.VV. *La reforma del Derecho español de sociedades de capital,* Madrid, 1987, pp. 149-171; FERNÁNDEZ-NOVOA. Reali-

tifique el bien aportado, con sus datos registrales si existieran, así como el lugar en que se encuentra, mientras que en lo que se refiere a la valoración es criterio unánimente aceptado que el perito no tendrá que designar exactamente el valor del bien aportado, sino que bastará con comprobar que lo aportado cubre el valor de las «aportaciones-títulos» que a cambio va a recibir. Los criterios utilizados para obtener el valor del bien tendrán que ser objetivos y generalmente admitidos, ya que estarán dirigidos a determinar el valor real o de mercado del objeto de la aportación.[49]

La Asamblea General, si los Estatutos así lo prevén, deberá aprobar la valoración realizada por el Consejo Rector, aunque no pensamos que el cumplimiento de este requisito exonere de responsabilidad a los peritos o a los responsables de la realización del informe. El acuerdo podrá ser impugnado según las normas y dentro de los plazos previstos en el artículo 52 de la LGC. Nada dice la LGC sobre si la Asamblea deberá ser ordinaria o extraordinaria, cuestión que no merece mayor importancia, pues entendemos que será suficiente con que el asunto figure en el orden del día. Tampoco será necesario un *quórum* especial para la constitución de la Asamblea, y el acuerdo se adoptará por más de la mitad de los votos válidamente expresados, no siendo computables a estos efectos los votos en blanco ni las abstenciones (art. 49, 1.° LGC).

Por último, entendemos que, aunque tal posibilidad no estuviera expresamente prevista en Estatutos, la Asamblea General, como órgano supremo de expresión de la voluntad social, podrá revisar la valoración inicial otorgada a estas aportaciones no dinerarias en defensa de los intereses de la sociedad, los socios e incluso de los acreedores sociales, si estima que el valor a ellas otorgado no se ajusta al real, y podrá ejercitar una acción de responsabilidad contra los socios promotores o miembros del Consejo Rector, en su caso, en los términos del artículo 65 de la LGC.

2. BIENES QUE NO PUEDEN SER OBJETO DE APORTACIÓN

No pueden ser objeto de aportación los bienes de dominio público afectos a un uso o a un servicio público, ya que son inalienables e

---

dad y valor de las aportaciones no dinerarias en la SRL En: *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 82, octubre-diciembre 1961, p. 277 y ss.

[49] ROJO, A. Adquisiciones onerosas por sociedad anónima durante el período inicial. En: AA.VV. *Estudios Girón*, cit., p. 871.

inembargables.[50] ALONSO UREBA[51] estima que la aportación por un ente público a una sociedad anónima de un bien de su titularidad exige como presupuesto de validez la desafectación, si se trata de un bien de dominio público, y el expediente de enajenación cuando sea un bien patrimonial. La omisión de estos requisitos supondría la nulidad absoluta del negocio de aportación por falta de objeto del mismo.

Tampoco es aportable el trabajo o industria como consecuencia de la necesidad de proteger el patrimonio de la sociedad. Los servicios no pueden considerarse aportación patrimonial efectiva, ni son objetos patrimoniales que se incorporan al patrimonio social. Con ello se pretende favorecer el desarrollo empresarial de la cooperativa, y, al mismo tiempo, fortalecer sus recursos financieros propios en defensa de su solvencia y credibilidad económica.

En las cooperativas de trabajo asociado el objeto que se cooperativiza es precisamente el trabajo prestado por los socios. Así lo refleja el artículo 118 de la LGC cuando dice que son cooperativas de Trabajo Asociado «*las que asocian a personas naturales, con capacidad legal y física para desarrollar la actividad cooperativizada de prestación de su trabajo, y tienen por objeto proporcionar a los socios puestos de trabajo para producir en común bienes y servicios para terceros*». En este tipo social, los socios son trabajadores de la misma, sin que se pueda afirmar por ello que las relaciones que se constituyen entre éstos y la cooperativa sean de naturaleza laboral al faltar los rasgos de dependencia y de ajeneidad.[52]

Pues bien, el hecho de que la prestación de trabajo sea esencial y caracterizante de las sociedades cooperativas de trabajo asociado ha hecho defender a algunos autores el carácter instrumental y no esencial del capital social en la cooperativa.[53] En este punto, aunque hay que reconocer

---

[50] Al respecto, LOJENDIO OSBORNE, cit., p. 37; EMBID IRUJO, «El capital social», en AA.VV., dirección QUINTANA CARLO, *El nuevo derecho de las sociedades de capital*, p. 91; MENÉNDEZ GARCÍA, «Sociedad privada municipal y aportación de bienes de dominio público», REDA 47 (1985), pp. 419 y ss.; Res. DGRN 12-9-85; Res. DGRN 15-11-88).

[51] ALONSO UREBA, A., *La sociedad mercantil de capital como forma de la empresa pública local*, Madrid, 1988, pp. 142-143.

[52] En estos términos las Sentencias del Tribunal Central de Trabajo de 5/9/1984, n. 6.796, y de 25/9/1984, núm. 7.114. También, entre otras muchas, la Sentencia de 16/2/1985, «*únicamente incluyen dentro de su campo de aplicación a los trabajadores por cuenta ajena, a quienes voluntariamente prestan servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de un empresario o empleador, y no a los que, como socios trabajadores de una cooperativa, se integran en una sociedad y en régimen de empresas en común para obtener unos beneficios, socios cooperativistas, que consecuentemente y por razones obvias no es posible conceptuarlos como tales, de trabajadores por cuenta ajena...*».

[53] *Vid.* CELAYA ULIBARRI, *Capital y Sociedad Cooperativa*, Madrid, 1992, p. 36.

que las aportaciones al capital pueden ser meramente simbólicas, y que su mayor o menor cuantía en absoluto afecta a la situación jurídica del socio al no existir una relación entre capital y derechos sociales, entendemos que bajo ningún concepto se puede afirmar que las aportaciones de trabajo puedan considerarse aportaciones de capital. Así lo avala el artículo 31,1.° de la LGC cuando afirma que «*En todo caso, para adquirir la condición de socio será necesario desembolsar la cuantía que fijen los Estatutos de la aportación obligatoria mínima para ser socio y suscribir el resto de dicha aportación obligatoria...*»; más adelante el artículo 73, 2.° de la LGC dispone que serán los Estatutos los que establezcan la aportación obligatoria mínima para ser socio, debiendo estar desembolsado el 25% para poder adquirir tal condición, y el resto en la forma y plazos previstos por los Estatutos o por la Asamblea General.

Cosa distinta es el supuesto concreto de compensación del crédito de un tercero, que manifiesta su deseo de ingresar en la cooperativa, o de un socio por la prestación de trabajo o servicio personal procedente de un contrato que vincula a la sociedad con el aportante. Si bien el trabajo o los servicios no pueden constituir objeto de aportación, no deben confundirse con el crédito a favor de tercero derivado de la realización de estas prestaciones, que sí puede ser objeto de aportación y por tanto estar reflejado en el balance de la sociedad.[54]

En cualquier caso, hubiera sido deseable un precepto análogo al recogido en el artículo 36 del TRLSA, que excluye en todo caso la posibilidad de aportar al capital de la sociedad trabajo o servicios, por lo que tal eventualidad tan sólo será factible en el marco de las prestaciones accesorias. Con ello no queremos establecer ningún paralelismo entre la obligación del socio de aportar su trabajo a la cooperativa y el régimen de prestaciones accesorias potestativas de las sociedades mercantiles.[55] Si bien ambas son colaboraciones de los socios que contribuyen al fin común y son objeto de sus obligaciones individuales frente a la sociedad,[56] en las Cooperativas de Trabajo Asociado esta obligación es inherente a la

---

[54] RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, S., *Las aportaciones sociales en la sociedad anónima. Consideración especial de la aportación de un Fondo de Comercio*. Tesina leída en la Universidad de Sevilla en abril de 1994.

[55] El artículo 10 de la LSRL de 1953 se ocupó de las mismas, aunque regulándolas escasamente. La LSA de 1951 no recogía tal posibilidad, aunque la doctrina mayoritaria entendió que éstas eran posibles en base a la posibilidad de incluir pactos lícitos prevista en el artículo 11. El TRLSA admite las prestaciones accesorias en su artículo 36, 1.° y más adelante las regula en diversos preceptos dispersos: artículo 9.1, artículo 52, 1, artículo 60, 2, artículo 65 y artículo 145, 2.

[56] BARBA DE VEGA, *Las prestaciones accesorias en las sociedades de responsabilidad limitada*, Madrid, 1984.

condición de socio[57] dada la peculiar naturaleza de su colaboración en la obtención del fin social. Las prestaciones accesorias en las sociedades mercantiles tienen carácter potestativo, pudiendo establecerse tal posibilidad en los Estatutos y sin que tengan que afectar a todos los socios sino tan sólo a algunos de ellos.

3. TÍTULO DE LA APORTACIÓN

Analizada la aportación como objeto y examinados los bienes y derechos patrimoniales susceptibles de ser aportados al patrimonio social, corresponde ahora iniciar el estudio de la aportación como acción de aportar que presenta dos órdenes básicos de problemas: el título de la aportación y el momento en que se opera el desplazamiento del patrimonio del socio al patrimonio de la sociedad.

Tradicionalmente las aportaciones de bienes a cualquier tipo social han podido realizarse a título de propiedad o a título de uso. La Ley General de Cooperativas guarda silencio sobre el particular, pronunciándose tan sólo a favor de la posibilidad de aportar un derecho de uso en el caso de las cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra, en las que pueden asociarse titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras o bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria, que cedan dichos derechos a la cooperativa.

El Código de comercio no se ocupa del título de la aportación , por lo que la solución hay que buscarla en el Código civil. Éste admite que, siendo esencial la constitución de un fondo común (art. 1.665 C.c.), pueda formarse con aportaciones en propiedad (arts. 1.673, 1.674 y 1.678) o con aportaciones en goce (arts. 1.675, 1.678 y 1.687), siendo posible en este último caso que se confiera a la sociedad un derecho real de goce (usufructo o uso) o un derecho personal de goce (un simple uso).[58]

Si la aportación se hace a título de propiedad, el dominio de la cosa, o la titularidad del derecho real o de crédito (transmisión del derecho de usufructo, cesión de un crédito, etc.), se transmitirá a la sociedad, existiendo una enajenación total de la cosa o del derecho. Aunque esta transmisión se subsume bajo el régimen de la compra-

---

[57] LLOBREGAT HURTADO, *Mutualidad y empresas cooperativas*, Barcelona, 1990, p. 209.

[58] CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho Civil español común y foral*, Madrid, Tomo IV, 1993, p. 588.

venta, se trata de una mera remisión a un negocio jurídico diferente,[59] ya que no se trata de compraventa «sino del contenido del contrato plurilateral de organización, que es el social, en el que la conformación del patrimonio permite esa analogía».[60]

Es importante precisar que la aportación a título de propiedad no se identifica solamente con la aportación de un bien, sino que su ámbito de aplicación es mucho más amplio, pues en él se incluye cualquier aportación de un derecho real limitado, o incluso de un derecho personal que ostente el aportante frente a un tercero.[61]

Los problemas surgen a la hora de abordar la posibilidad de realizar la aportación a título de uso (*quoad usum*), en la que no hay cesión plena de la titularidad del derecho, sino cesión limitada, otorgándose a la sociedad las facultades de uso y disfrute sobre el bien. Tradicionalmente la doctrina se manifestaba contraria a admitir tal posibilidad en el ámbito de las sociedades con limitación de responsabilidad, esgrimiendo como principal argumento el hecho de que tal aportación no sirve para constituir un fondo de garantía, pues el aportante adquiere una obligación de tracto sucesivo, a lo que se añade que él soporta el riesgo y tiene derecho a su restitución a diferencia de la aportación de dominio. Asimismo se señalaba como otro posible obstáculo la no afectación a las posibles pérdidas del bien aportado en uso, ya que el socio siempre tendría derecho a la restitución del mismo a la finalización de la empresa, por lo que la única posibi-

---

[59] En opinión de MARTÍNEZ ALMEIDA, el acto jurídico de enajenación de la sociedad ha de ser calificado como una «dación en pago» de la deuda contraída con la sociedad, en base al siguiente argumento: "*Con todos los respetos que nos merece tanto el Tribunal Supremo como la Dirección General, discrepamos de su parecer en cuanto se pretende equiparar la dación en pago a la compraventa. Dación en pago y compraventa son negocios de signos distintos. Tienen en común el provocar, más o menos directamente, el traspaso de la propiedad, pero lo hacen con medios diversos. La compraventa es un negocio obligacional; la dación en pago un negocio dispositivo, extintivo, no creador de obligaciones*». MARTÍNEZ ALMEIDA, A., «Naturaleza jurídica de la aportación a sociedad», Anales de la Academia Matritense del Notariado, 1950, pp. 220-243; VICENT CHULIÁ, F., *Compendio....*, cit., p. 440, coincide con este autor al no considerar la aportación social como compraventa o permuta, aunque entiende que «*tampoco parece necesario ver en este mero acto de ejecución de la obligación social contraída un nuevo contrato (distinto al de sociedad,* ***que en todo caso sería de dación para pago y no de dación en pago***». Este mismo autor, en *Comentarios al Código de comercio y legislación mercantil especial, Ley General de Cooperativas*, cit., pp. 232-234, insiste en la misma idea al afirmar que «*la aportación social de bienes a la cooperativa es un negocio dispositivo igual que la aportación a la sociedad lucrativa. Pero la aportación no es venta, ni dación en pago, ni aportación de cosa común*».

[60] GIRÓN TENA, J., *Derecho de sociedades*, Madrid, Tomo I, 1976, p. 220.

[61] Cfr. PAZ-ARES, «La aportación de uso...», cit., p. 2226.

lidad de imputarle las pérdidas sería considerar su derecho al reembolso como una suma igual al valor capitalizado de la cosa aportada.[62]

Hoy en día la posibilidad de aportar bienes a título de uso ha sido mayoritariamente aceptada. El socio, que conserva la propiedad de la cosa, tendrá la obligación de procurar a la sociedad el goce de dicho bien por todo el tiempo de duración del contrato. La aportación a título de uso se someterá por analogía a las normas propias del arrendamiento, entendiendo que la contribución con el goce tendrá que ir garantizada durante el tiempo que éste dure.

El valor patrimonial de este derecho de uso deberá estar determinado siguiendo criterios objetivos y tendrá que ser objeto de inscripción en el activo del balance realizándose amortizaciones de forma regular.

El régimen de la aportación de bienes a título de uso presenta algunas singularidades en el supuesto de tratarse de Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra (art. 137 LGC). En primer lugar, se modifica el límite temporal del período mínimo de permanencia en la cooperativa, establecido con carácter general, en el artículo 32, 2 de la LGC, en cinco años, aumentándolo a una cifra de diez. Como bien es sabido, la cooperativa, por ser una sociedad de capital variable, podrá exigir a sus socios, mediante disposición estatutaria, el compromiso de no darse de baja, salvo que sea justificada, hasta que no haya transcurrido, desde su admisión, el tiempo que fijen los Estatutos, que no podrá ser superior a cinco años. Pues bien, si se trata de una cooperativa de Explotación Comunitaria de la Tierra, los Estatutos no sólo «podrán», sino que deberán establecer el período mínimo de permanencia de los socios cedentes del uso y aprovechamiento de bienes, que no podrá ser superior a diez años.

Transcurrido este plazo, y sólo en el caso de que los Estatutos así lo prevean, podrán establecerse nuevos períodos sucesivos de permanencia obligatoria, sin que éstos puedan superar los cinco años (art. 137.1 LGC).

Si el socio cedente del goce de bienes solicita su baja antes de que transcurra el período mínimo de permanencia, la cooperativa podrá conservar los derechos de uso y aprovechamiento que fueron cedidos por el socio por el tiempo que falte hasta terminar dicho período; en este caso la cooperativa estará obligada a compensar al socio cesante abonándole la renta media de la zona de los referidos bienes (art.137.2 LGC).

---

[62] En ese sentido, MAMBRILLA RIVERA, cit., p. 752.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO UREBA, A. *La sociedad mercantil de capital como forma de la empresa pública local.* Madrid: Universidad Complutense, 1988.

BARBA DE VEGA. *Las prestaciones accesorias en las sociedades de responsabilidad limitada.* Madrid: Montecorvo, 1984.

BONET CORREA. *Las deudas de dinero.* Madrid: Cívitas, 1981.

CARRERA GIRAL, J. *Ley de Sociedades Anónimas,* Barcelona: Bosch, vol. I., 1991.

CASTÁN TOBEÑAS, J. *Derecho civil español, común y foral.* Madrid: Reus, Tomo 4, 1993.

CELAYA ULIBARRI. *Capital y Sociedad Cooperativa.* Madrid: Tecnos, 1992.

DÍEZ-PICAZO. *Fundamentos del Derecho civil patrimonial. II. Las relaciones jurídico-reales. El Registro de la propiedad. La posesión,* 2.ª ed. Madrid: Tecnos, 1978.

EGEA IBÁÑEZ, R. *Aportaciones no dinerarias a la sociedad anónima.* En: AA.VV. Estudios sobre la reforma de la legislación de sociedades mercantiles, Madrid: Centro de Estudios Registrales, Tomo II, 1991.

FAJARDO GARCÍA, G. *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios.* Madrid: Tecnos, 1997.

FERNÁNDEZ-NOVOA. Realidad y valor de las aportaciones no dinerarias en la S.R.L. *Revista de Derecho Mercantil* , núm. 82, octubre-diciembre 1961.

GIRÓN TENA, J. *Derecho de sociedades,* Madrid: Autor-Editor, Tomo I, 1976.

GULLÓN BALLESTEROS, A. *Notas sobre el arrendamiento para usos distintos del de vivienda en la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994.* En: Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez, Madrid: Cívitas, Tomo 1, 1996.

LUCAS FERNÁNDEZ, P. *Temas sobre Sociedades Anónimas. Escrituras de constitución. Ampliación de capital.* Madrid: Edersa, 1991.

LLOBREGAT HURTADO, M. L. *Mutualidad y empresas cooperativas.* Barcelona: Bosch, 1990.

MAMBRILLA RIVERA, V. *Fundación con aportaciones «in natura».* En: AA.VV. Derecho de sociedades anónimas, I. La fundación. Madrid: Cívitas, 1991.

MASSAGUER FUENTES. *El contrato de licencia de «know-how».* Barcelona: Bosch, 1989.

PRIETO, P. *Cesión de créditos.* En AA.VV. Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero. Madrid: Cívitas, 1990.

PAZ CANALEJO, N.; VICENT CHULIÁ, F. *Ley General de Cooperativas. Comentarios al Código de comercio y legislación mercantil especial*, Madrid: Edersa, Tomo XX, vol. 3.°, 1994.

ROCA SASTRE, *Derecho Hipotecario*, IV, 2.ª Ed. Barcelona: Bosch, 1995.

RODRÍGUEZ ADRADOS. *Constitución y nulidad de la sociedad anónima*, Anales de la Academia Matritense del Notariado, tomo XXX, vol. I, 1991.

RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, S. *Las aportaciones sociales en la sociedad anónima. Consideración especial de la aportación de un Fondo de Comercio*, Tesis de Licenciatura inédita defendida en la Universidad de Sevilla en abril de 1994.

SÁNCHEZ MIGUEL, M. C. *Valoración de las aportaciones no dinerarias de la S.A.* En: AA.VV. Derecho Mercantil de la Comunidad económica Europea. Estudios en homenaje a José Girón Tena, Madrid: Cívitas, 1991.

SECO CARO, E. *El contrato mercantil de compraventa. Concepto. Perfección. Doctrina del riesgo.* En: Derecho Mercantil, 4.ª ed., Madrid: Ariel, vol. II., 1997.

VÁZQUEZ GARCÍA, R. J. *Aportaciones sociales. Proyecto de Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.* En: AA.VV. La Reforma de la Ley de Responsabilidad Limitada. Madrid: Dykinson, 1994.

VENTOSO ESCRIBANO. *Constitución de sociedades anónimas*, Madrid: Colex, 1991.

VICENT CHULIÁ, *Compendio crítico de Derecho mercantil*, 8.ª ed. Barcelona: Bosch, tomo I, vol. 1.°, 1991.

DE LA PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA A LA EMPRESA DE PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA*

por

ALFONSO VARGAS SÁNCHEZ**

RESUMEN

Es indudable que en los últimos años se ha producido un cambio sustancial en las condiciones en que las empresas, en general, han tenido que desenvolverse. Es por ello que las bases de la gestión directiva han tenido que evolucionar para adecuarse a esta nueva situación.

Fruto de esta reorientación surge el factor trabajo como recurso estratégico fundamental y la participación como una de sus claves, convirtiéndose en centro de atención de los actuales paradigmas de la administración empresarial. Es decir, todas las empresas son, o tienden a ser, organizaciones participativas.

Las sociedades cooperativas no son ajenas a estas tendencias. Antes al contrario, son empresas cuyo ideario les hace (o debe hacer) alcanzar un *status* cualitativamente superior: se trata de organizaciones de participación democrática.

En este trabajo se trata de clarificar esta diferencia conceptual, para terminar reflexionando acerca de si estas organizaciones sintonizan con las corrientes que parecen impulsar el desarrollo del llamado triángulo estratégico: estrategia, estructura y tecnologías de la información. ¿Serán las organizaciones de participación democrática las empresas del futuro?

ABSTRACT

It is certain that in the last years a substantial change has taken place under the conditions in that the companies, in general, they have had to be unw-

---

* Este trabajo es una revisión de la comunicación presentada al Symposium Internacional «Cooperativismo y Participación en la Gestión Empresarial en el Siglo XXI», celebrado en Vitoria del 19 al 21 de marzo de 1997. Agradecemos al Prof. Dr. D. Carlos García-Gutiérrez Fernández las aportaciones realizadas al contenido de dicha comunicación.

** Profesor Titular de Organización de Empresas. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad de Huelva. Miembro del Equipo de Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos-U.C.M.

rapped. It is for it that the bases of the directive administration have had to evolve to be adapted to this new situation.

Fruit of this reorientation arises the factor work as fundamental strategic resource, and the participation like one of its keys, becoming center of attention of the current paradigms of the managerial administration. That is to say, all the companies are, or they spread to be, organizations participativas.

The cooperative societies are not unaware to these tenden Co.s. Before on the contrary, they are companies whose ideario makes them (or she/he should make) to reach a status qualitatively superior: it is organizations of democratic participation.

In this work it is to clarify this conceptual difference, to finish meditating about if these organizaciones syntonizes with the currents that seem to impel the development of the call strategic triangle: strategy, estructura and technologies of the information. Will the organizations of democratic participation be the companies of the future?

1. LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: AYER Y HOY

Aunque la Administración como concepto y como proceso integrado por una serie de funciones, las clásicas en la literatura especializada, sigue vigente, su orientación y contenido, las formas y estilos de administrar, han evolucionado para adecuarse a nuevas situaciones. Ya lo anunció Francis BACON: «Quien no aplica nuevos remedios debe esperar nuevos males, pues el mayor innovador es el tiempo».

El dinamismo del entorno exige en la misma medida un esfuerzo de adaptación por parte de quienes dirigen las organizaciones empresariales, que deben trasladar esos cambios externos al ámbito interno de la planificación, la organización, la dirección de los recursos humanos y el control. La gestión directiva no puede permanecer inmutable en un contexto en el que, como dijo Alvin TOFFLER, la única constante es la aceleración del cambio. Las crisis suelen ser consecuencia de esa inadaptación, y sólo con grandes dosis de flexibilidad en todos los órdenes podrá lograrse esa necesaria sintonía empresa-entorno que haga posible la supervivencia y el desarrollo. Hay que aceptar el cambio como algo natural, y para ello es fundamental la aplicación de una actitud y un pensamiento estratégico,[1] pues «cualquier empresa cuyo interés por el pasado o por el presente sea mayor que su interés por el futuro corre el riesgo de quedarse rezagada».[2] Esta es la mentalidad que exige el mundo actual. Más que reinventar

[1] Puntos cardinales de la Dirección Estratégica.
[2] HAMEL, G., y PRAHALAD, C.K., 1995, p. 102.

la empresa, como escribieron NAISBITT y ABURDENE, hay que reinventar su gestión.

Ejemplos de esta mutación podemos encontrarlos, a modo de tendencias,[3] en todas las áreas de la empresa:

— Del tradicional marketing de masas se ha pasado a un marketing personalizado, fruto de un nuevo perfil del consumidor o usuario (más exigente, más informado, más infiel y que demanda productos y servicios a medida[4]); de la competencia en precios a la competencia en calidad, diseño y servicios; de precios con base en el coste a precios en función de la competencia o, en una concepción más actual, en función del valor percibido por el consumidor.
— También en el ámbito financiero la fragmentación de la oferta y de la demanda es muy acusada, con productos y servicios *ad-hoc* para cada cliente y una creciente sofisticación en los mismos.
— Ya no se habla de jefes, sino de líderes; ni tampoco de subordinados, sino de colaboradores o, incluso, de socios; el trabajo mental prevalece sobre el trabajo físico;[5] la descentralización sobre la centralización; la participación sobre la autocracia; la simultaneidad sobre la secuencialidad; el trabajo en equipo sobre el trabajo individual; la interdisciplinariedad sobre la especialización funcional; las organizaciones planas sobre las organizaciones altas; el concepto de reacción queda superado por el de anticipación, etcétera.

EZZAMEL *et al.*[6] han puesto en contraste las características pasadas y futuras del trabajo:

— *Pasado:* «Leyes universales, control jerárquico, cadena de mandos, disciplina impuesta por los directivos, una forma fragmentada y mecanicista de solucionar problemas, especialidades de única función, individualismo y descripciones limitadas del trabajo, tareas y responsabilidades perfectamente definidas».

---

[3] No de principios universales.

[4] «La aceptación de la desmasificación del proceso productivo que se está produciendo es importantísima. Ahora el mercado tiende a ser una colección de micromercados que conlleva una microproducción» (MANSO CORONADO, F. J., 18-11-93).

[5] El progreso tecnológico tiende a hacer desaparecer tareas manuales y rutinarias en beneficio de puestos de trabajo más enriquecidos y de mayor cualificación profesional.

[6] Citados por CLARKE, T., y MONKHOUSE, E., 1994, p. 67.

— *Futuro:* «Enfoque en torno a una apreciación de contingencia y ambigüedad, compromiso con una utilización efectiva de los recursos humanos, método participativo de resolución de problemas, equipos multifuncionales, dependencia mutua y revisada continuamente y asignaciones negociadas».

Esta reorientación en la forma de dirigir las organizaciones empresariales no es sino una respuesta a las nuevas condiciones ambientales. La empresa de nuestros días se está viendo afectada por las innovaciones tecnológicas,[7] por cambios en la vida familiar y laboral,[8] por cambios demográficos[9] y en los valores y hábitos sociales, así como por una competencia creciente, fruto de la globalización de las relaciones económicas. Surgen nuevas actividades[10] y desaparecen otras; se reconfiguran las estructuras organizativas hacia nuevas formas de tipo virtual, fractal o de geometría variable;[11] se demandan nuevos perfiles profesionales, que rápidamente deben ser reciclados para adaptarse al continuo avance tecnológico; se exige aprender a desaprender; cada vez se necesita menos «mano de obra» y más «cerebro de obra».

Todo ello está derivando hacia la primacía de un nuevo recurso productivo básico: el conocimiento, el saber, que ha hecho descubrir a la empresa capitalista que el factor trabajo es más importante que el factor capital: «Podríamos así describir una evolución que va desde la superespecialización del trabajador, o su eliminación del escenario productivo, hasta darle tanta responsabilidad que conlleve la eliminación de puestos directivos innecesarios. Sirva si no como ejemplo las expresiones que se le ha otorgado al factor humano: los obreros, los recursos humanos, el capital humano y el señor trabajador[12]...».[13] En palabras de Peter DRUCKER: «No estamos ante una recesión, sino ante una transición. Los conocimientos están reemplazando al capital como recurso básico de las economías».[14]

---

[7] Especialmente por la revolución silenciosa de las tecnologías de la información.

[8] Con fenómenos como la telecompra y el teletrabajo.

[9] Las empresas deben aprovechar estos cambios demográficos (descenso de la natalidad, aumento de la esperanza de vida) incluso más que los tecnológicos, ya que son más predecibles y tienen vigencia durante más tiempo.

[10] Por ejemplo, las vinculadas a las telecomunicaciones, el medio ambiente, la ingeniería genética, las energías alternativas, los nuevos productos financieros, las infraestructuras,... son consideradas como sectores emergentes, con grandes expectativas de desarrollo, por tanto.

[11] BUENO CAMPOS, E.: 1994, pp. 693-694. BUENO CAMPOS, E., 1996b, cap. 9.

[12] Expresión atribuida a José Ignacio López de Arriortúa, «Superlópez».

[13] MORALES GUTIÉRREZ, A. C., 1996, pp. 247-248.

[14] DRUCKER, P., 1993. Citado por CLARKE, T., y MONKHOUSE, E., 1994, p. 67.

Ahora bien, «si DRUCKER está en lo cierto y los conocimientos son el capital más importante de la empresa del mañana, entonces el modelo de propiedad que niega un sentido de propietarios a aquellos que proporcionan y aplican sus conocimientos, pero les garantiza tal sentido a un grupo de señores ausentes, no parece ser una receta adecuada para conseguir los máximos niveles de creatividad en el negocio».[15] De hecho, de forma cada vez más extendida, las empresas están tomando iniciativas en la línea de recompensar a sus empleados con participaciones en el capital social, que adquieren de esta manera la doble condición de trabajador y socio, elevando así su índice de implicación, que es calificado incluso por algunos autores como principio de excelencia.[16]

Quizás el tiempo comienza a dar la razón a John STUART MILL, cuando afirmó que «si la Humanidad continúa progresando, la forma de asociación que es de esperar predomine en definitiva no es la que puede existir entre un capitalista que actúa como jefe y un obrero que no tiene ni voz ni voto en la dirección, sino la asociación de los mismos trabajadores en condiciones de igualdad, poseyendo colectivamente el capital con el cual realizan sus operaciones y trabajando bajo la dirección que ellos mismos nombren y destituyan».[17]

2. DE LA PARTICIPACIÓN AL *EMPOWERMENT*[18]

Esta preeminencia de la componente humana de la gestión directiva, calificada como factor estratégico número uno y clave de la excelencia empresarial, abre paso a una corriente «humanista» en la administración de empresas que otorga gran protagonismo a aspectos tales como la motivación, el liderazgo, el *intrapreneur*,[19] ..., sin olvidar la participación, a la que se recurre para lograr un mayor grado de compromiso con la empresa, para incrementar la calidad y la productividad, para estimular la capacidad creativa e innovadora[20] de los individuos y canalizar de abajo hacia arriba toda la riqueza de ideas

---

[15] CLARKE, T. y MONKHOUSE, E., 1994, p. 11.

[16] VIEDMA, J. M., 1992, p. 30.

[17] MILL, J. S., 1985, pp. 660-661.

[18] Del verbo *to empower*, que significa facultar, dar poder. Obviamente, este concepto no es exclusivo del ámbito empresarial, pero puede ser aplicado a la dirección de estas organizaciones.

[19] Se refiere a la capacidad de emprender, de crear, desde dentro de la empresa.

[20] Creatividad es la función de generar ideas. Innovación la capacidad de ponerlas en práctica.

que sin duda hay en cualquier organización. En efecto, «tanto la economía como la psicología social han dado razones para una participación laboral creciente en la toma de decisiones de la empresa».[21] Se necesitan, pues, directivos socialmente sensibles, que confíen en las personas y apuesten por ellas.

Como dice ANSOFF, las empresas han desarrollado numerosas «respuestas sistemáticas» a las cambiantes condiciones del entorno, conocidas como «sistemas de dirección», y a ello nos referíamos más arriba. En la actualidad la Dirección Estratégica es el paradigma más extendido, que también se define por su carácter participativo, al integrar en el mismo a toda la organización.[22] Además, las más modernas tendencias en materia de Gestión de la Calidad Total se fundamentan, precisamente, en la participación (y a su través en la implicación y compromiso) de los individuos para aumentar su nivel de satisfacción, lograr una mejor atención del cliente y, en definitiva, mejores resultados para recompensar al accionista, fruto de una mayor competitividad.[23] Hoy en día, por tanto, toda empresa que se precie es, o dice ser, participativa.

En suma, se constata que en la empresa capitalista se practica, o se trata de propiciar, la participación de todos sus miembros en la toma de decisiones, en la gestión, en definitiva. Pero, ¿de qué tipo? ¿En qué consiste?

Es evidente que a nivel de los máximos órganos rectores de carácter colegiado, en los que se establecen y se controlan los objetivos y políticas fundamentales de la empresa, el poder se ejerce mediante la participación de base capitalista. Frente a esta opción nos encontramos con el modelo personalista (un hombre, un voto) de las sociedades cooperativas y otras organizaciones de participación democrática.

Pero, ¿y los órganos de dirección unipersonales?, no importa el nivel al que se sitúen en la estructura organizativa de la empresa, ¿cómo actúan respecto de sus subordinados (o colaboradores)? El directivo participativo (no autocrático) solicita de éstos sus opiniones, les escucha antes de tomar una decisión, pero en definitiva es él quien tiene el poder, a la vez que aquéllos tampoco son proclives a asumir responsabilidades, sino a ejecutar las directrices que emanan de su superior jerárquico.[24]

---

[21] SMITH, S. C., 1995, p. 95.

[22] BUENO CAMPOS, E., 1996a, p. 57.

[23] Ver GONZÁLEZ DE SANTAMARÍA, J. A., 1995, p. 17.

[24] Esto último no es sino una consecuencia de la cultura empresarial tradicional, aún muy extendida.

Para Ricardo SEMLER, antiguo director ejecutivo de la empresa Semco de Brasil, «el problema principal... es la autocracia». Se refiere a que son muchos los países que están orgullosos de sus valores democráticos, «pero aún no he visto un lugar de trabajo democrático. Esta es la transición tan difícil que estamos sufriendo actualmente. Estamos todavía limitados por un sistema que no permite la democracia dentro de un negocio o en un trabajo».[25]

Aunque el cambio social suele ir por detrás del cambio económico,[26] éste es un caso, el de la democracia, en el que ocurre lo contrario. Mientras en muchos órdenes de la vida ciudadana (políticos, educativos, judiciales, etcétera) la democracia es un valor que tiende a ser universalmente aceptado, en el ámbito económico no podemos afirmar lo mismo. Gracias a las sociedades cooperativas, como expresión más genuina de las organizaciones de participación democrática, la esfera empresarial no es una excepción.

Como afirma el Prof. MORALES, «venimos asistiendo, por tanto, a un propósito esquizofrénico. Las sociedades avanzadas promueven desde diversas opciones la igualdad en el ejercicio del poder político —todos los votos valen lo mismo— ... precisamente todo lo contrario a lo que ocurre en el modelo de empresa capitalista... El modelo cooperativo rompe esta esquizofrenia en la que nos encontramos los que vivimos en estas sociedades avanzadas de economía de mercado: una distribución igualitaria del poder de decisión —igual que en la sociedad civil— que se formula en el principio de un socio, un voto... Un hombre un voto significa en el fondo una forma práctica de traducir en la empresa el principio de igualdad de las personas, más o menos consensuado universalmente, pero ilógicamente puesto en entredicho cuando se trata de trasplantar ese valor en la empresa».[27]

No obstante, la dirección participativa tradicional se ha visto superada por el denominado *empowerment*, esto es, por «el derecho a decidir y a actuar. No es la participación del empleado en sentido clásico, el *empowerment* es mucho más que eso. Participación es consulta y comunicación entre directivo y empleado; *empowerment* es la cesión explícita de autoridad para tomar decisiones y emprender acciones, por lo general en el contexto de un amplio conjunto de reglas y de estructuras».[28] Debe añadirse que esta descentralización del poder debe ir necesariamente acompañada de unos objetivos y de una me-

---

[25] Citado por CLARKE, T., y MONKHOUSE, E., 1994, p. 67.
[26] MANSO CORONADO, F. J., 23-9-93.
[27] MORALES GUTIÉRREZ, A. C., 1996, p. 253.
[28] MILLS, D.Q., 1995, pp. 254-255. Traducción propia.

dición de los mismos, de ahí que MILLS haya denominado este sistema por sus siglas, GEM *(Goals, Empowerment, Measurement)*.[29]

En lugar de decidir qué es lo que hay que hacer y organizar el trabajo —*management* tradicional—,[30] el directivo establece objetivos individuales o de grupo —*empowerment*—; en lugar de encomendarles que lleven a cabo ciertas tareas —*management* tradicional—, el directivo les faculta para lograr los objetivos de la manera que crean mejor, utilizando los recursos a su disposición —*empowerment*—, y en lugar de supervisar el cumplimiento de esas tareas —*management* tradicional—, el directivo mide los resultados para verificar si los objetivos se han alcanzado —*empowerment*—. Es, podría decirse, una forma extrema del *management* por delegación. Es pasar, por tanto, de la participación tradicional a la auto-responsabilidad o co-responsabilidad.

En este marco, por tanto, los grupos de trabajo decidirán por sí mismos y actuarán asumiendo una responsabilidad que antes correspondía a una instancia superior, y ello requiere introducir grandes cambios en las actitudes, los comportamientos e, incluso, en las políticas y prácticas tradicionales, siempre difíciles de lograr y con una vuelta atrás tampoco fácil, pues en definitiva su implantación supone redistribuir el poder dentro de la empresa.[31] «Crear una organización capaz de aprender sólo es la mitad de la solución. También es importante crear una organización capaz de desaprender... Para crear el futuro, una empresa tiene que desaprender al menos parte de su pasado... Una empresa debe esforzarse tanto en olvidar como en aprender».[32] Estas frases de HAMEL y PRAHALAD pueden ser perfectamente aplicables al caso que nos ocupa, en el que se ha de operar, en definitiva, un cambio cultural muy importante.

Ahora bien, ¿cómo se toman las decisiones en estos equipos «autónomos»? De la misma manera que la autocracia fue reemplazada, en una primera etapa, por una participación no comprometida en la toma de decisiones, ahora puede hablarse que ésta da paso a una participación basada en la co-responsabilidad. La siguiente fase de este continuo pudiera ser la dirección por consenso, como estadio evolutivo superior.

---

[29] En castellano podríamos utilizar las siglas O-DES-ME (Objetivos-DEScentralización-MEdición).

[30] Sea autocrático o participativo.

[31] No obstante, las nuevas tecnologías de la información facilitan este cambio, en la medida en que sean entendidas como un instrumento para delegar, facultar y controlar (Ver ANDREU, R.; RICART, J. E., y VALOR, J., 1996, p. 24.).

[32] HAMEL, G., y PRAHALAD, C. K., 1995, pp. 88-89.

3. ¿SERÁN LAS ORGANIZACIONES DE PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA LAS EMPRESAS DEL FUTURO?

Sería extremadamente aventurado dar una respuesta categórica a esta pregunta. No obstante, sí que se aprecia cierto acercamiento de la empresa capitalista convencional a los postulados de la sociedad cooperativa,[33] a la vez que una flexibilización de los principios de ésta que tiende a suavizar sus perfiles distintivos. Nos encontramos ante dos modelos que coexisten en una economía de mercado, y que parece como si fuesen enriqueciéndose mutuamente, lo que permitiría hablar de una cierta convergencia sin pérdida de la propia identidad. Esa «contaminación» hace desaparecer los modelos «químicamente» puros, como ocurrió en su día, antes de la caída del muro de Berlín, con los sistemas económicos de los bloques que se situaban a un lado y a otro del mismo, aunque en este caso un modelo acabó imponiéndose sobre el otro.

Así:

— Se alude más arriba a la corriente humanista (en el sentido de primacía del factor humano) que impregna la actual concepción de la Administración de Empresas. En este sentido se debe recordar que «la cooperativa es la empresa humana, la empresa personalista por excelencia —en contraposición a la empresa capitalista—... Por tanto, el nuevo modelo empresarial alternativo queda configurado en torno a un valor básico: la soberanía de la persona sobre el resto de los factores productivos».[34] Parodiando el afortunado y clásico lema de las Cajas de Ahorro (a la sazón, según algunos autores, también empresas de la llamada Economía Social[35]), «la cara humana del dinero», podría decirse que las cooperativas son «la cara más humana del capitalismo».[36]

---

[33] «Por ejemplo, en 1993 Volkswagen decidió dirigirse directamente a los trabajadores para que todo el personal de la empresa votase si prefería trabajar solamente cuatro días a la semana o que se produjesen despidos masivos en las fábricas alemanas.

En los años ochenta, se dio un paso importante hacia la democratización de la empresa con la difusión de la gestión participativa...

En otro horizonte, el debate acerca de conceder a los interesados (clientes, obreros, la población local) la oportunidad de dar a conocer su opinión acerca de la marcha de la empresa en paralelo con los poderes del Consejo de Administración es un intento de democratizar la empresa» (AUBREY y COHEN, 1995, p. 126).

[34] MORALES GUTIÉRREZ, A. C., 1996, p. 254.

[35] Mal llamada para algunos, entre los que me encuentro, ya que toda la economía es social; la economía es una ciencia social. A este respecto puede consultarse:

— GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., 1991, pp. 195-216.

— GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., 1992, pp. 164-165.

[36] VARGAS SÁNCHEZ, A., 1995, p. 190.

La participación de los trabajadores en la gestión, en el capital y en los beneficios, buscadas por la empresa capitalista convencional para mejorar su eficiencia, son propias del *status* normativo y cultural de las sociedades cooperativas, lo que les confiere cierta ventaja competitiva, al menos teórica y de partida.

— La sociedad cooperativa es (debe ser), en virtud de los valores y principios que la inspiran, algo más que una empresa participativa: una organización de participación democrática. La participación y la democracia (un socio, un voto) forman parte del acervo idiosincrático e irrenunciable del cooperativismo, como señas de identidad del movimiento a lo largo de toda su historia.[37] En palabras de LARS MARCUS, en su informe al XXIX Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), celebrado en Estocolmo en 1988, titulado «Cooperativas y Valores Básicos», «la participación es una expresión que describe un movimiento. La democracia es el sistema a través del cual la participación se llena de sentido, alcanza su plenitud».[38]

Pero además, como ya se ha indicado, en un contexto en el que el dinamismo alcanza la categoría de turbulencia, las empresas se ven avocadas a un proceso permanente de aprendizaje y desaprendizaje: hay que aprender a cambiar. En esta última expresión se recogen los dos principales retos del momento: el cambio y el aprendizaje, aunque sin éste no es posible aquél. Ahora bien, ¿no es la participación una forma de aprendizaje? ¿No es la participación una condición primordial para que haya un verdadero aprendizaje? Participar supone compartir experiencias, resolver problemas en cooperación con los demás, trabajar juntos, en equipos polivalentes[39] capaces de generar un aprendizaje recíproco de gran valor para avanzar en la mejora continua.

No obstante lo anterior, «la cuestión es que la participación, sea cual fuere la estructura de propiedad, exige que se tomen decisiones y, por tanto, debate entre iguales... ¿Hay foros? ¿Cuántos niveles de

---

[37] La redacción actual del principio de gestión democrática por parte de los socios demanda una participación activa de éstos en la fijación de las políticas y en la toma de decisiones de la cooperativa. No hay democracia (real, no formal) sin participación, pero sí participación sin democracia, nos permitimos añadir. Por otro lado, qué mejor forma de hacer realidad los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social que a través de la participación activa de los socios. La participación favorece una gestión honesta, transparente y respetuosa con las demandas de su cuerpo social.

[38] Citado por MARTÍNEZ CHARTERINA, A., 1995, p. 40.

[39] O sea, de forma integrada, no sólo agregada, y generando, por tanto, sinergias positivas.

la jerarquía pueden realmente discutir y argumentar entre sí? ¿Cuáles son los límites que se ponen al debate? y ¿qué pasa con las decisiones que se toman por consenso? ¿Se discute lo que se hace y se hace lo que se dice? Las respuestas a estas preguntas nos indicarán si funciona la democracia, si no es más que una pantalla de humo, o si ni siquiera se ha planteado la cuestión de la democracia. Las respuestas determinarán el puesto y la dignidad que se ha concedido al individuo dentro del sistema».[40] La aplicación en la sociedad cooperativa del *empowerment* puede contribuir a impulsar la participación y el compromiso, ya que, como señala el Prof. GARCÍA-GUTIÉRREZ, «la participación en la gestión[41] ... debe complementarse con la capacidad de tomar decisiones en el puesto de trabajo y en el desarrollo de la función específica».[42] Es más, incluso podría decirse que la sociedad cooperativa, dadas sus características idiosincráticas, es el tipo de empresa más cercana o proclive a este tipo de régimen de funcionamiento, casi como la expresión económica del término.

Incluso, más allá de la participación estaría la dirección por consenso, que se incardina dentro de los rasgos culturales de la empresa actual. El conflicto debe ser abordado desde un enfoque positivo, constructivo, de solución de los problemas, y no desde el enfrentamiento. Frente a la confrontación (yo gano, tú pierdes), el abandonismo (yo pierdo, tú ganas), el pasotismo (perdemos los dos), está la concertación, la cooperación (ganamos los dos). En muchos casos esto no es una utopía, si se piensa que en el consenso encontraremos más ventajas que en el disenso. También en este sentido, la proximidad de la sociedad cooperativa a estos planteamientos llama la atención.

— La democracia industrial[43] sigue avanzando a través, especialmente, de las sociedades cooperativas, que han demostrado su capacidad para generar empleo y riqueza en prácticamente todos los sectores económicos. No se está hablando de una realidad menor, sino de un fenómeno de gran relevancia en determinadas actividades. Así, un reciente informe del Secretario General de las Naciones Unidas a la Asamblea General sobre «El papel de las cooperativas a la luz de las nuevas tendencias económicas y sociales», de fecha 6 de agosto de 1996, reconoce la importante aportación de este movimiento al desarrollo económico, calificando a las cooperativas de «catalizador del crecimiento empresarial local», y en las que «los socios tienen un

---

[40] AUBREY, R., y COHEN, P., 1995, p. 178.

[41] En referencia a la fijación de los objetivos generales de la empresa.

[42] GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., 1988-1989, p. 117.

[43] Que es el término acuñado para referirse a la democracia en la empresa.

fuerte incentivo para tratar de lograr un funcionamiento eficiente y fomentar innovaciones constantes en respuesta a los cambios que se producen en el entorno empresarial». No hay que olvidar, por otra parte, el mandato constitucional de apoyo o fomento de las cooperativas que existe no sólo en España, sino en otros países de nuestro entorno europeo.

— Es cierto que el ejercicio de la participación se ve obstaculizado, o inhibido, cuando el número de socios es tan grande que es prácticamente imposible el contacto personal entre la dirección y los dirigidos. El tamaño, pues, juega en contra de este principio.[44] Sin embargo, es también una evidencia que la dinámica económica actual, caracterizada por la apertura de grandes áreas de libre comercio y una competencia global, alienta estrategias de crecimiento y estimula la integración cooperativa.[45]

Por tanto, y en general, se precisan modelos organizativos que hagan compatible la participación con la masa crítica necesaria para competir con eficiencia en los mercados. A este respecto, es muy interesante la idea formulada por ARCHIER y SERIEY acerca de «la empresa de los grupos» y los «grupos de empresas». Este podría ser un modelo adecuado para organizar la intercooperación, con sociedades cooperativas de reducida dimensión, especializadas, formando la base (a modo de unidades adhocráticas, en terminología de MINTZBERG) y reunidas en un grupo cooperativo que a través de la prestación de servicios comunes logra la dimensión suficiente para beneficiarse de las economías de escala.[46]

— Las tecnologías de la información, que tanto han contribuido a que la gran «aldea global» en la que hoy nos encontramos sea una realidad, son impulsoras de nuevas configuraciones estructurales. Por ejemplo, estas tecnologías hacen posible que una organización geográficamente dispersa, con personas trabajando en lugares distintos y distantes, puedan estar perfectamente intercomunicadas, como si estuvieran juntas. «Las tecnologías actuales permiten contemplar la organización entera como si tuviera un solo nivel, ya que se puede poner la información a disposición de cada individuo al nivel de detalle, agregación o elaboración que necesite para la toma de decisiones».[47]

---

[44] Podría decirse que ha jugado, ya que las nuevas tecnologías de la información, como se referirá más abajo, están contribuyendo decisivamente a salvar esta barrera.

[45] CHAVES ÁVILA, R. 1996, pp. 335-336.

[46] VARGAS SÁNCHEZ, A., 1995, pp. 189-190.

[47] ANDREU, R.; RICART, J. E., y VALOR, J., 1996, p. 22.

Si se considera una pequeña sociedad cooperativa de teletrabajadores, o un grupo cooperativo con gran cantidad de socios diseminados a lo largo de la geografía nacional o europea, ¿es posible conseguir, con la ayuda de las nuevas tecnologías de la información, la participación de sus miembros? Indudablemente sí. Tecnologías como *Intranet* solucionarían el problema de la comunicación interactiva en tiempo real entre los socios de esas entidades, salvando las barreras de la distancia y del elevado número de socios. Las tecnologías de la información facilitan la comunicación y, por tanto, la participación; resuelven los problemas de la lejanía y del tamaño, haciendo posible la práctica de la democracia política directa.

— Las nuevas tecnologías de la información están dando una gran transparencia a los mercados. El consumidor internauta[48] puede acceder a gran cantidad de ofertas sobre un determinado producto procedentes de empresas de todo el mundo. Pero información significa poder, de ahí que el consumidor sea cada vez más selectivo y exigente. Esta transparencia nos acerca al teórico mercado eficiente, con muchos oferentes y demandantes, más igualitario, más democrático. Incluso *Internet* ha sido calificada como «la mayor cooperativa del mercado global», «una cooperativa mundial autoregulada, de adscripción y desenganche voluntarios».[49]

Si hasta *Internet* es calificada como una sociedad cooperativa, esto quiere decir que el cooperativismo está de moda, que va en la senda de los tiempos, que tiene futuro.

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

En la administración actual de las organizaciones empresariales, la participación de todos sus miembros y grupos de interés ha alcanzado un papel protagonista por su capacidad para lograr un mayor grado de compromiso e identificación con la empresa, estimular y canalizar la capacidad creativa e innovadora de los individuos y, en definitiva, para incrementar la calidad y la productividad en el trabajo. Es por ello que, hoy en día, toda empresa que se precie es, o dice ser, participativa.

Al igual que la autocracia ha sido desplazada por la participación, ésta, entendida en el sentido tradicional de pedir opinión, consultar,

---

[48] En referencia al usuario de Internet, como fenómeno de mayor difusión popular.
[49] *Cinco Días*, 4-2-97, Editorial, p. 3.

escuchar a los subordinados antes de emprender una determinada acción, viene dando paso a un nuevo enfoque basado en la auto-responsabilidad o co-responsabilidad del grupo en la toma de decisiones, conocido como *empowerment*, al que se podría sumar, como siguiente paso, la dirección por consenso.

En este contexto, nos encontramos con determinado tipo de empresas u organizaciones, entre ellas como principal y más universal exponente las sociedades cooperativas, en las que la participación (además democrática) de sus miembros en la gestión, en los resultados y en el capital son inherentes a su *status* cultural y normativo, lo que les confiere, al menos teóricamente y de partida, cierta ventaja competitiva.

El conocimiento y su administración son ya en la actualidad, y aún lo serán con mayor fuerza en los próximos años, elementos claves en la competitividad de las organizaciones empresariales, que sitúan a la persona como eje de la gestión directiva. La digitalización es una de las grandes tendencias en nuestros días, con una impresionante (y revolucionaria) proyección de futuro, en la medida en que prácticamente todas las actividades del quehacer humano se están «digitalizando». Pues bien, estas tecnologías, puestas al servicio de la empresa, facilitan la participación de las personas que integran estas organizaciones. No importa su tamaño, ni su dispersión geográfica: las tecnologías de la info-comunicación destruyen esas barreras, y es por ello que éste es un factor que ayudará a impulsar fórmulas empresariales como las sociedades cooperativas, si no de derecho, sí quizá de hecho, cuyo sustento idiosincrático se encuentra precisamente en las personas y en la participación de las mismas.

5. BIBLIOGRAFÍA CITADA

ANDREU, R.; RICART, J. E.; VALOR, J. Tecnologías de información y nuevas formas organizativas. *IESE. Revista de Antiguos Alumnos*, junio 1996, pp. 21-24.

AUBREY, R.; COHEN, P. *La organización en aprendizaje permanente*. Bilbao: Deusto, 1995.

BUENO CAMPOS, E. *La empresa como organización: teoría de la complejidad y nuevas formas organizativas*. En: HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R.M. (Ed.): La reconstrucción de la empresa en el nuevo orden económico. Cáceres, 1994, pp. 683-701.

— *Dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Pirámide, 1996a.

— *Organización de empresas*. Madrid: Pirámide, 1996b.

CLARKE, T.; MONKHOSE, E. *Replantearse la empresa*. Barcelona: Folio, 1994.

CHAVES ÁVILA, R. *La Economía Social ante los desafíos de la cooperación y la concentración empresarial.* En: BAREA TEJEIRO, J.; MONZÓN CAMPOS, J. L. (dir).: Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España. Valencia: CIRIEC-España, 1996.

DRUCKER, P. F. *Post-Capitalist Society*. New York: Harper Collins, 1993.

GARCÍA GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. El problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa. *REVESCO*, 1988-1989, núm. 56-57, pp. 83-121.

— *La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales).* En: VARIOS: En memoria de María Angeles Gil Luezas. Madrid: Alfa Centauro, 1991, pp. 195-216.

— *Precisiones acerca de algunos tópicos confusos sobre la sociedad cooperativa*. En: VARIOS: Tempori Serviendum. Homenaje al Prof. Dr. Jaime Gil Aluja. Santiago de Compostela: Milladoiro, 1992, pp. 155-168.

GONZÁLEZ DE SANTAMARÍA, J. A. Objetivos de la empresa en el modelo TQM. *Calidad*, Mayo 1995, pp. 15-19.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. *Compitiendo por el futuro*. Barcelona: Ariel, 1995.

MANSO CORONADO, F. J. Crisis «versus» nuevas reglas de juego. *Cinco Días*, 23-9-93.

— El cambio radical en la gestión de empresa (y 2). *Cinco Días*, 18-11-93.

MARTÍNEZ CHARTERINA, A. Los valores y los principios cooperativos. *REVESCO*, 1995, núm. 61, pp. 35-45.

MILL, J. S. *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Iberoamericana, 1985.

MILLS, D. Q. The New Management System. *European Management Journal*, 1995, vol. 13, núm. 3, pp. 251-256

MORALES GUTIÉRREZ, A. C. *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-España, 1996.

NAISBITT, J.; ABURDENE, P. *Reinventar la empresa*. Barcelona: Folio, 1985.

SMITH, S. C. Derechos de participación, formación y eficiencia de los trabajadores: hipótesis y evidencia empírica para Alemania. *Ekonomiaz (Revista Vasca de Economía)*, 1995, núm. 33, pp. 92-121.

VARGAS SÁNCHEZ, A. La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: luces y sombras. *REVESCO*, 1995, núm. 61, pp. 179-192.

— *Las organizaciones de Economía Social ante un mundo en transición*. En: Best Papers Proceedings. VI International Conference AEDEM, Chania (Grecia), 1997, pp. 727-731.

VIEDMA, J. M. *La excelencia empresarial*. Madrid: McGraw-Hill, 1992.

SECCIÓN BIBLIOGRÁFICA*

BEL DURÁN, Paloma, 1997: *Las Cooperativas agrarias en España. Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial.* Ed. CIRIEC-España, Valencia.

Los cambios derivados de la superación del tradicional mundo agrario hacia sectores distintos del sector primario y del surgimiento de otras actividades agrarias, no tradicionales, entre las que destaca el turismo rural, la preocupación por el medio ambiente, etc., unido a las particulares características de las empresas agrarias, han producido que el sector esté intervenido y protegido, revisando su desarrollo e implantación. En este entramado económico se requiere empresas competitivas y sólidas que intenten mantener y restaurar el equilibrio en el sector, dentro de las cuales las Sociedades Cooperativas agrarias juegan un papel importante constituyendo conglomerados empresariales que influyan en el entorno y eliminen los riesgos adicionales.

La autora analiza en este libro a las Sociedades Cooperativas agrarias en España desde la óptica y metodología de la «Administración y Dirección de Empresas», haciendo una revisión de sus características, del entorno socioeconómico e institucional en el que se desenvuelven y de los requerimientos para su supervivencia y desarrollo: la eficiencia en todos y cada uno de los flujos que acontecen en la empresa y la concentración empresarial.

DIR. MONNIER, L., y THIRY, B., 1997: *Cambios estructurales e interés general. ¿Hacia nuevos paradigmas para la Economía Pública, Social y Cooperativa?,* Ed. CIRIEC-España, Valencia.

Las transformaciones socio-económicas se han acelerado en el curso de los últimos años y demandan una redefinición del papel específico del Esta-

---

* Los libros que se reseñan en esta sección están tomados de *Noticias de la Economía Social y Cooperativa*, núm. 24 (1998). CIRIEC.

do, de las empresas públicas, de las Cooperativas, de las mutualidades y asociaciones...

El interés general, igual que su contenido y sus formas de expresión, debe adaptarse también a la mundialización de los mercados. Esta obra intenta demostrar la importancia, la actualidad y, sobre todo, la pluralidad de la noción de interés general que constituye un «fondo común de civilización».

Tras una introducción sobre la arquitectura y la dinámica del interés general, el primer capítulo establece el marco de la mutaciones estructurales y de las evoluciones en la importancia relativa de los sectores de la economía, pública, social y cooperativa.

Según su experiencia nacional, internacional y sectorial, diversos autores analizan a continuación los cambios acaecidos en la política económica, la teoría y la enseñanza, los modos de integración de la economía pública y de la economía social, la emergencia de nuevas actividades cooperativas y asociativas, las industrias y actividades en red, las formas de organización de los servicios públicos y sociales. Al contribuir, por ejemplo, a la creación o al mantenimiento del empleo y al servicio de sus miembros o de la colectividad, la economía pública, social y cooperativa constituye una alternativa en un mundo en mutación.

Los artículos que conforman esta obra ilustran igualmente el impacto de la cultura, de la historia y de la identidad nacional sobre la diversidad de las formas de organización del interés general.

«El interés general es una componente esencial de nuestro sistema económico y social y del que ni el Estado ni las exclusivas fuerzas del mercado tienen el monopolio.» Esta tesis alimenta la reflexión del CIRIEC desde su creación en 1947.

Los análisis presentados en esta obra por los casi 30 autores pertenecientes a 13 países diferentes testimonian y abren nuevas perspectivas de debate.

DIR. DEFOURNY, FAVREAU y LAVILLE, 1997: *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional.* Ed. CIRIEC-España, Valencia.

El objetivo de este libro consiste en analizar la evolución que han seguido en los últimos años las empresas de inserción social por el trabajo y el papel que pueden desarrollar entre los grupos de difícil empleabilidad. Se trata de empresas de muy diverso estatuto jurídico que se caracterizan por sus estructuras democráticas en los procesos de toma de decisiones y por su audiencia de ánimo de lucro, características ambas que son típicas de un amplio colectivo de organizaciones de la economía social.

El libro recoge los frutos de más de tres años de investigación desarrollada por un amplio grupo de trabajo impulsado por la Comisión Científica del CIRIEC-Internacional para la economía social. Durante este tiempo, más de 20 investigadores de nueve países desarrollados han trabajado en el análisis de estas fórmulas de inserción social por el trabajo, cuyos resultados se ofrecen ahora en un conjunto de reflexiones teóricas y en la evaluación de estas experiencias en nueve países industrializados.

Se trata de una obra de indudable interés para los responsables de las políticas de empleo, representantes de agentes sociales y en general para todos los estudiosos de la economía social que quieran actualizar su conocimiento sobre las nuevas expresiones que toma la sociedad civil organizada.

ITURRIOZ DEL CAMPO, Javier, 1998: *El Cooperativismo Sanitario Integral en el Sector de la Salud: Análisis de los Flujos Económico-financieros.* Edit. Gabinete de Estudios y Promoción del Cooperativismo Sanitario, Madrid.

El presente libro es el ganador del IX Premio Espriu Castello que se concede anualmente, por el Banco de Santander y LAvinia ASISA al trabajo que realice una mayor aportación al Cooperativismo Sanitario. Su autor, profesor de finanzas de la Universidad San Pablo CEU y miembro de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, establece un tratamiento, desde la perspectiva y metodología de la Administración de Empresas y más concretamente desde las Finanzas, del Cooperativismo sanitario integral.

El Cooperativismo sanitario integral busca lograr una sanidad en la que los usuarios de salud participen en igualdad de condiciones con los profesionales de la misma. Para lograrlo, la fórmula cooperativa (mediante Cooperativas de hospitalización, Cooperativas de seguros sanitarios y de trabajo asociado) se presenta como una alternativa para unir los intereses de los diferentes colectivos que participan en el cuidado, conservación y prevención de la salud. Para lograrlo hay que buscar una fórmula que consiga unir los intereses de los socios de estas entidades.

Aunque el contenido central del trabajo es el análisis de los flujos económicos y las repercusiones en los mismos de los procesos de integración, se ha realizado una aproximación a otros aspectos, tanto internos como externos, propios de las entidades objeto de estudio. Muchos de estos aspectos se justifican, no sólo por su influencia en la estructura financiera de las Sociedades Cooperativas sanitarias, sino también por las sucesivas modificaciones normativas a las que se han visto sometidas recientemente.

El trabajo se estructura en cinco partes debidamente diferenciadas:

La primera es una introducción, en la que se hace referencia a la actividad empresarial unida al concepto de salud. De esta forma se fijan las pautas para establecer los sistemas de salud y la participación en los mismos de las Sociedades Cooperativas en sus diferentes manifestaciones.

En el segundo capítulo se realiza un estudio descriptivo de las Cooperativas de asistencia sanitaria, manifestando las peculiaridades de estas sociedades con respecto a las empresas de capitales convencionales y al resto de entidades.

El tercer capítulo está dedicado al entorno en el que actúan las Sociedades Cooperativas de asistencia sanitaria. Los principales factores en los que se pone de manifiesto su influencia, y en los que se divide este capítulo, son el marco legal (en el que se establecen las normas básicas que sirven de guía al sector de la salud, y es por ello por lo que se hace una breve referencia a

su evolución histórica), el marco institucional (formado por el conjunto de entidades encargado de establecer las relaciones entre las diversas sociedades que actúan en el sector de la salud) y el marco socio-económico (en el que se establecen los vínculos de las Cooperativas con sus socios y con otros colectivos que participan en el sector de la salud).

El cuarto capítulo analiza los tres tipos de flujos (informativo-decisionales, reales y económico-financieros) que determinan la actividad de las Sociedades Cooperativas sanitarias. Los flujos informativo-decisionales se analizan desde la perspectiva de la toma de decisiones como forma de manifestar la voluntad de los socios. Dentro de los flujos reales se pone de manifiesto la vinculación de todas las Cooperativas con el cuidado y prevención de la salud. Los flujos económico-financieros forman la última parte del cuarto capítulo. Este se inicia con el estudio de los diferentes modelos de financiación utilizados en el sector de la salud, como base para establecer el proceso de formación del resultado económico, así como para determinar la estructura financiera de las Cooperativas sanitarias y su tratamiento fiscal.

El quinto capítulo, en el que se alude a las fórmulas de integración aplicables a las Cooperativas sanitarias, tiene como objetivo establecer la fórmula que mejor se adapte a las entidades objeto de análisis. Para ello se efectúa una síntesis sobre los fines primordiales perseguidos por la concentración, así como las consecuencias derivadas de la misma, adaptando las características de la integración a las Sociedades Cooperativas de asistencia sanitaria. Este proceso permite extraer los principios que van a ser utilizados como guía en el proceso de análisis integrador, que aplicados a las posibles fórmulas integradoras llega a la Cooperativa de segundo grado, como modelo más idóneo para lograr una sanidad integral. Por último, se exponen las consecuencias económico-financieras de la integración, analizando el coste de capital, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera de las Cooperativas de base, para posteriormente aplicarlo a los supuestos de concentración patrimonial y concentración mediante una Cooperativa de segundo grado.

NORMAS DE PRESENTACIÓN DE ORIGINALES DE LA REVISTA REVESCO

REVESCO publica trabajos originales de investigación sobre cualquiera de las especialidades relativas al campo de las «empresas de participación«, siendo el Consejo de Redacción y el Comité Científico los responsables finales de su aceptación oídos los evaluadores ciegos.

Los trabajos deberán ser inéditos y no estar aprobados para su publicación en otra revista.

Serán criterios de selección el nivel científico y la contribución de los mismos al intercambio de información de la investigación de las «empresas de participación».

Los trabajos se enviarán en papel por triplicado y en soporte informático (Microsoft Word, Word Perfect o ASCII) a la Directora de la Revista:

Prof. Dra. Paloma BEL DURÁN
Escuela de Estudios Cooperativos.
«Campus» de Somosaguas. Pabellón Central, despacho 36.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Universidad Complutense de Madrid.
E-28223 POZUELO DE ALARCÓN (Madrid).
Teléfonos: 91 394 25 31-39.
Fax 91 394 25 31.
Correo electrónico:
econ309@sis.ucm.es

Prof. Dra. Paloma BEL DURÁN
Directora de REVESCO.
Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).
Salustiano Olózaga, 5, 4.° dcha.
E-28001 MADRID.
Teléfono: 91 578 04 34.

Los trabajos tendrán que ajustarse a las siguientes especificaciones técnicas:

- Mecanografiarse a doble espacio por una sola cara y con márgenes de 2,5 cm. por cada lado, letra 12 p., Times Roman o similar.
- La extensión aconsejable para los artículos se sitúa entre 15 y 25 páginas. Las páginas se numerarán de forma consecutiva, correspondiendo la primera al título, autor(es) del trabajo y su dirección de contacto; la segunda, al título, un resumen; las siguientes al texto, y finalmente las que contengan tablas, cuadros o figuras.

- El resumen deberá tener entre 15 y 20 líneas (10 p.), siendo necesario adjuntar su traducción en otro idioma (francés o inglés).
- Las referencias bibliográficas se incluirán ordenadas alfabéticamente al final del trabajo y cronológicamente en el caso de varios trabajos del mismo autor.
  1. Para trabajos de más de un autor, se citarán hasta los tres primeros en letra mayúscula, seguido de *et al.* para el resto de los autores.
  2. La citación completa se hará en el siguiente orden y con las siguientes características (siguiendo las normas ISO 690/1987):
     - **LIBRO:** Responsabilidad principal. *Título de la publicación.* n.º edición. Lugar(es) de publicación: Editor, año. Extensión. Número normalizado (ISBN).
       Ejemplo: ARTOLA GALLEGO, Miguel. *Antiguo régimen y revolución,* 1.ª ed., Barcelona: Ariel, 1979, 318 p. ISBN 84-334-6512-4.
     - **ARTÍCULO:** Responsabilidad principal. Título. *Título de la fuente,* localización en el documento fuente: número, año, páginas.
       Ejemplo: GARCÍA VILLALOBOS, J.C; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R. Las sociedades cooperativas de transporte por carretera ante la liberación del cabotaje en la Unión Europea. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO),* n.º 64, 1997, p. 113-128.
     - **CONTRIBUCIÓN:** Responsabilidad principal. Título del capítulo o de la contribución. En: Responsabilidad principal de la fuente (si existe). *Título de la fuente.* Lugar de publicación: Editor, año, situación en la publicación de la fuente.
       Ejemplo: PINTO MOLINA, María. Algunas consideraciones en torno a los orígenes de la Masonería Española en el siglo XVIII. En: *Anuario de Historia Contemporánea.* Granada: Universidad, 1985, p. 29-43.
- Las tablas y los cuadros irán numerados consecutivamente. Llevarán un encabezamiento conciso, similar al de los pies de página, que expliquen los símbolos utilizados y permitan las aclaraciones necesarias. En el texto se hará referencia a ellas como Tabla 1, etc., indicando dónde se desea que aparezcan colocadas.

Para obtener información adicional sobre la política editorial o la preparación de los manuscritos deben ponerse en contacto con la Dirección de la Revista o con algún miembro del Consejo de Redacción o del Comité Científico.

ÍNDICE DE ARTÍCULOS PUBLICADOS EN LA NUEVA ETAPA

LA IDENTIDAD COOPERATIVA. N.º 61 (1995).
Publicación de las Jornadas organizadas por AECOOP, Madrid, 23-24 de noviembre de 1995

PAZ CANALEJO, N.: *Principios cooperativos y prácticas societarias de la cooperación,* pp. 15-34.

MARTÍNEZ CHARTERINA, A.: *Los valores y los principios cooperativos,* pp. 35-46.

MONZÓN CAMPOS, J. L.: *Las cooperativas de trabajo asociado ante la reforma de los principios cooperativos,* pp. 47-52.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: *Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y a los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada en reguladas en España,* pp. 53-88.

LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.: *La sociedad cooperativa desde la perspectiva de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las sociedades anónimas laborales frente al concepto jurídico de cooperativa,* pp. 89-106.

BEL DURÁN, P.: *Similitudes y diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el Congreso de Manchester,* pp. 107-126.

CONDE RODRÍGUEZ, C.: *Las cooperativas de crédito en España,* pp. 127-140.

OÑATE CLEMENTE DE DIEGO, J.: *El movimiento cooperativo y la legislación cooperativa ante identidad cooperativa,* pp. 141-154.
SALINA RAMOS, F.: *Notas para buscar en la identidad cooperativa,* pp. 155-178.
VARGAS SÁNCHEZ, A.: *La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: luces y sombras,* pp. 179-194.

Anexo

V Conferencia Europea de Economía Social (Sevilla), pp. 195-199.

LA INTERCOOPERACIÓN EN EL SISTEMA DE SALUD. N.º 62 (1996)

GARCÍA MARCOS, C.: *La Economía Social como fomento de empleo,* pp. 13-16.
OLEADA USATEGUI, J. I., Y MARTÍN MARTÍN, J.: *Presente y futuro del sistema de salud,* pp. 17-36.
GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: *La intercooperación en las cooperativas de salud,* pp. 39-56.
ITURRIOZ DEL CAMPO, J.: *La integración de las sociedades cooperativas en el sector de la salud: una sanidad participativa,* pp. 57-77.
VILLOTA VILLOTA, F.: *Los sistemas sanitarios en la encrucijada,* pp. 79-84.
LARRENCHI, J. M.: *Lagun-Aro como respuesta a una necesidad,* pp. 87-92.
GELI BURGES, J.: *Las mutualidades de previsión social,* pp. 93-100.
MORENO RUIZ, R.: *La protección de la salud y las empresas aseguradoras de participación,* pp. 101-120.
MARTÍN GARCÍA, C.: *Clínicas CES, Soc. Coop. Ltda.,* pp. 121-122.
MARTÍNEZ, F.: *Cooperativa Farmacéutica Española (COFARES),* pp. 127-138.
GARCÍA VILLALOBOS, J. C.: *El transporte sanitario a través del modelo cooperativo,* pp. 139-150.
MECO, J. C.: *Las sociedades cooperativas de transporte sanitario en ambulancias: un caso,* pp. 151-154.
CARREÑO CASTILLO, F.: *La intercooperación en la asistencia sanitaria. El largo camino hacia el cooperativismo sanitario integral,* pp. 157-162.
RODA, L. M.: *La intercooperación en la asistencia sanitaria,* pp. 163-168.

ERASUN PELLÓN, A.: *La distribución farmacéutica cooperativa en la asistencia sanitaria,* pp. 171-176.
PAZ CANALEJO, N.: *Aspectos jurídicos de la intercooperación de la salud,* pp. 177-202.
VIDAL, I.: *Las ventajas de la cooperación y la necesidad de gestionar sus aspectos humanos,* pp. 203-207.

EL FUTURO DEL SECTOR AGRARIO: LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS Y OTRAS EMPRESAS ASOCIATIVAS AGRARIAS. N.º 63 (1997)

BEL DURÁN, P.: *Análisis del marco socio-económico e institucional de las sociedades cooperativas agrarias,* pp. 9-44.
CARRASCO MONTEAGUDO, I.: *Cooperativas agrarias: necesidades de financiación y financiación de las necesidades,* pp. 46-62.
MONTERO GARCÍA, A.: *Cooperativismo y desarrollo rural,* pp. 63-78.
MOYANO FUENTES, J.: *Financiación de la producción y comercialización del aceite de oliva en las almazaras cooperativas,* pp. 79-92.
MOZAS MORAL, A.; DE LA POZA PÉREZ, J., y VALLEJO MARTOS, M. C.: *La gestión de recursos humanos en las sociedades cooperativas agrarias: un estudio empírico,* pp. 93-120.
SERVER IZQUIERDO, R. J., y MELIÁN NAVARRO, A.: *Marco legal y estructura económico-social de las secciones de crédito de las sociedades cooperativas agrarias,* pp. 147-184.
VARGAS SÁNCHEZ, A.: *El cooperativismo agrario, argentino,* pp. 185-204.
VILLEGAS CHADEZ, R.: *El desarrollo del movimiento cooperativo en Cuba a la luz de los postulados de la Alianza Cooperativa Internacional,* pp. 205-226.

LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA: UNA OPORTUNIDAD PARA EL SECTOR. N.º 64 (1997). Publicación de las Jornadas organizadas por AECOOP, Madrid, 30-31 de octubre de 1997

GARCÍA MARCOS, C.: *Las sociedades cooperativas en el transporte por carretera: una oportunidad para el sector,* pp. 13-16.
ORTEGA AGUAZA, B.: *El transporte de mercancías por carretera en España: Situación y perspectivas,* pp. 17-38.

MILLÁN JALDÓN, J. A.: *El operador logístico de transporte (OLT)*, pp. 39-46.
GARCÍA VILLALOBOS, J. C.: *Aspectos legales de las sociedades cooperativas en el transporte por carretera*, pp. 47-78.
SIDERA LEAL, E.: *Perspectivas de las cooperativas en el transporte por carretera ante la liberación de 1998*, pp. 81-90.
GARCÍA REVUELTA, J. L.: *Perspectivas ante la liberación*, pp. 91-112.
GARCÍA VILLALOBOS, J. C., y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. R.: *Las sociedades cooperativas de transporte por carretera ante la liberación del cabotaje en la Unión Europea*, pp. 113-128.
GARCÍA ALCONCHEL, J. J.: *Cooperativa Territorial de Transportes de Zaragoza, SCL (COTRANZA)*, pp. 131-142.
CAPELLINO MARTÍ, A.: *COSOTRANS: Dificultades, logros y perspectivas*, pp. 143-148.
BARREÑADA BAZÁN, J. M.: *La experiencia cooperativa de ALCOTAN, S. Coop.*, pp. 149-154.
DE MARCO, J. M.: *TELECOTRANS, S. Coop. Ltda.*, pp. 155-164.
TAPIA ORTEGA, B.: *Cooperativa de Transportistas de Mercancías de Cataluña*, pp. 167-178.
VERCHER ESCRIVÁ, J.: *Cooperativas de Servicios y Transportes de la Comunidad Valenciana*, pp. 179-182.
BORTOLOTTI, L.: *Unión de Cooperativas de Transporte (UCOTRANS)*, pp. 183-186.

JORNADAS DE MOTIVACIÓN EMPRESARIAL PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD. N.º 65 (1998)

MARAVALL GÓMEZ-ALLENDE, H.: *Inauguración de las Jornadas*, pp. 11-14.
GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: *El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que implican su actividad*, pp. 17-50.
VILLA BENAYAS, R.: *Ciudadanos en la economía, emprendedores en la sociedad*, pp. 53-61.
LATORRE LAZARO, R.: *Las sociedades laborales*, pp. 63-68.
PUIG I OLLE, A.: *Las empresas de inserción. El papel de las fundaciones y las asociaciones en la creación de las empresas*, pp. 69-71.
GARCÍA ALONSO, V.: *Los Centros Especiales de Empleo como puente hacia el microemprendimiento de las personas con discapacidad*, pp. 73-114.

SEBASTIÁN HERRANZ, M.: *Las personas con discapacidad y el acceso al empleo independiente,* pp. 117-124.

MARTÍN DÁVILA, M.: *El Entorno Competitivo de los nuevos yacimientos de empleo en el Sector de los Servicios,* pp. 127-131.

MONZÓN CAMPOS, J. L.: *Estrategias de desarrollo a través de la creación de microempresas en los nuevos yacimientos de empleo,* pp. 133-135.

GÓMEZ APARICIO, P: *La financiación de las microempresas,* pp. 137-154.

FERNÁNDEZ ARANGO, M., y MORENO FERNÁNDEZ, M.ª D.: *Integración en el mercado de trabajo mediante la Economía Social,* pp. 157-162.

COLÓN PALASI, C.: *La Fageda,* pp. 163-166.

MARTÍNEZ AROZENA, J.: *ESKULAN, S. Coop. Centro Especial de Empleo para Minusválidos,* pp. 167-172.

ABELLÁN LLAMAS, D.: *El Plan de Empleo para el Reino de España y el apoyo a la creación de microempresas formadas por personas con discapacidad desde el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales,* pp. 175-186.

LACLETA MICHELENA, J. M.: *Los proyectos HORIZON,* pp. 189-201.

GARCÍA-CAMINO BURGOS, M.: *¿Es complidado trabajar?,* pp. 203-208.

ESCOBAR MANERO, C.: *Plan de apoyo integral a iniciativas de autoempleo (1998-1999),* pp. 209-214.

BARROS DE LA PEÑA, J.: *Medidas activas de empleo de la Xunta de Galicia para personas con discapacidad,* pp. 215-241.

DOSIL CUBELO, D.: *Centros Especiales de Emplego sin Animo de Lucro,* pp. 245-250.

DÍAZ PEREIRA, J.: *Los Fondos Rotatorios al servicio de la cooperación institucional,* pp. 251-257.

GARCÍA GONZÁLEZ, J. M.ª: *Presentación de experiencias de creación de microempresa formada a través del Programa HORIZON: «Polimeros Decorativos, S. L.»,* pp. 261-268.

GARCÍA GALLERO, A.: *Jardinería Valle de Benasque, S. L. Una respuesta laboral a los discapacitados del Valle de Benasque, medio rural de alta montaña,* pp. 269-274.

AGUDO LÓPEZ, T., y MARÍN FERNÁNDEZ, E.: *Experiencias de creación de microempresas formadas a través del Programa HORIZON: «Talasa Bahía de Cádiz, S. L.»* pp. 275-283.

JORNADAS TÉCNICAS SOBRE COOPERACIÓN LEGISLATIVA. N.º 66 (1998)

SANZ JARQUE, J. J.: *Saludo introductorio,* pp. 7-13.

ELENA DÍAZ, F.: *La legislacion cooperativa a debate. resumen de su desarrollo,* pp. 15-27.

PAZ CANALEJO, N.: *Visión general de la legislación cooperativa estatal: situación actual y perspectiva de reforma,* pp. 31-57.

ABASOLO DÍAZ DE BASURTO, J.J.: *La Ley Vasca de Cooperativas,* pp. 61-70.

DOMENECH DOMENECH, R.: *Peculiaridades del Régimen Cooperativo Valenciano,* pp. 71-77.

LÓPEZ-PINTO RUIZ, B.: *Rasgos esenciales de la Ley de Cooperativas Catalana,* pp. 79-88.

POYO, L.: *Análisis de los aspectos más relevantes de la Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra,* pp. 91-99.

REVELLO GÓMEZ, L.: *La Ley de Sociedades Cooperativas de Extremadura y el fomento del cooperativismo extremeño,* pp. 101-108.

PÉREZ LOSADA, M. A.: *El Proyecto de Ley de Cooperativas de Galicia,* pp. 109-119.

ARROYO SÁNCHEZ, P.: *Aspectos destacables y mejorables del proyecto de ley de cooperativas en relación a las cooperativas de trabajo asociado,* pp. 123-137.

VÁZQUEZ FRAILE, A.: *Las Cooperativas de viviendas y el Proyecto de Ley de Cooperativas,* pp. 139-145.

CARDONAS CONTHE, J.: *Las Cooperativas agrarias y la legislación Cooperativa,* pp. 147-161.

BORTOLOTTI, L.: *Cooperativas de transporte y el proyecto de ley de cooperativas,* pp. 163-169.

ROMERO, M.: *Intervención en las Jornadas sobre el proyecto de Ley de Cooperativas,* pp. 171-174.

Enmiendas a la Ley de Cooperativas propuestas por cepes, pp. 175-203.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: *La necesidad de la consideración de la sociedad cooperativa como entidad mercantil para la adecuada legislación,* pp. 207-234.

MONTOLIO, J. M.ª: *Leyes de cooperativas de las comunidades autónomas: determinación de un modelo,* pp. 235-248.

PRIETO JUÁREZ, J. A.: *Tendencias de la legislación cooperativa española dentro del marco comunitario,* pp. 249-258.

PASTOR SEMPERE, C.: *Reflexiones en torno a las principales novedades del régimen económico de las sociedades cooperativas,* pp. 259-275.

Anexo

Proyecto de Ley de Cooperativas, pp. 279-354.

Editado con el Patrocinio del:

MINISTERIO DE TRABAJO
Y ASUNTOS SOCIALES
Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMIA SOCIAL
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO