

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Sonia Benito Hernández y
Manuel Platero Jaime**

**Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la
formación, la experiencia y la innovación.**

Enrique Gadea Soler

**La función económica de la cooperativa y la necesidad de
una legislación adecuada.**

Ana Lambea Rueda

**Código de conducta en el sector de cooperativas de
viviendas. Normas de buenas prácticas empresariales de las
empresas gestoras de cooperativas (GECOPi).**

**Joaquín Longinos Marín Rives,
Narciso Arcas Lario,
Inocencia María Martínez León
e Isabel Olmedo Cifuentes**

**Transparencia, gobierno corporativo y participación:
claves para la implantación de un código de conducta en
empresas de economía social.**

**Yolanda Montegut Salla y
Eduard Cristóbal Fransi**

**Análisis interno de las cooperativas agroalimentarias
catalanas desde una perspectiva comparada: los sectores
del aceite y la fruta dulce.**

**Jose Torres Pruñonosa,
Jose Luis Retolaza y
Leire San Jose**

**Gobernanza multifiduciaria de stakeholders: análisis
comparado de la eficiencia de bancos y cajas de ahorros.**

**Maria Begoña Villarroya
Lequericaonandia**

**La responsabilidad de las cooperativas derivada del
incumplimiento de las obligaciones contables. Influencia de
la reforma penal y la nueva regulación contable.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales. Universidad Complu-
tense de Madrid.

Número 108

Segundo Cuatrimestre 2012

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE TRABAJO
ASUNTOS SOCIALES

Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMIA SOCIAL,
DEL TRABAJO AUTÓNOMO
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

Edita

Escuela Estudios Cooperativos

Director

Gustavo LEJARRIAGA

AECOOP

Directora

Paloma BEL

Directora REVESCO

D^a. Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO

Coordinadora Editorial

D.* Sonia MARTÍN LÓPEZ

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

La política editorial de la Revista autoriza el *autoarchivo digital* de la versión oficial de la editorial en formato acrobat.

ISSN: 1885-8031 - Depósito Legal: M. 38.816-1983

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

D^a Josefina FERÁNDEZ GUADAÑO. Profesora Contratado Doctor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

D^a. Paloma BEL DURÁN. Universidad Complutense de Madrid.

D. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Universidad Complutense de Madrid.

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Alejandro MARTÍNEZ CHAERTERINA. Universidad de Deusto.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Arturo RODRÍGUEZ CASTELLANOS. Universidad del País Vasco.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

CONSEJO ASESOR

Presidente:

Sr. D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

- D. Antonio Pedro BAYLOS GRAU. Universidad de Castilla La Mancha. Albacete (España).
- D. Guido BONFANTE. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino. Torino (Italia).
- D. Vicente CABALLER MELLADO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Manuel CARRASCO CARRASCO. Universidad de Huelva. Huelva (España).
- D^a. Enmanuele CUSA. Università degli Studi di Trento. Trento (Italia).
- D. Renato DABORMIDA. Università degli Studi del Piemonte Orientale. Facoltà de Economia. Alessandria (Italia).
- D. Samar K. DATTA. Indian Institute of Management Ahmedabad. Gujarat (India).
- D. Ricardo DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fé de Bogotá (Colombia).
- D. Javier DIVAR GARTEIZ-AURRECOA. Universidad de Deusto. Bilbao (España).
- D. Federico DURÁN LÓPEZ. Universidad de Córdoba. Córdoba (España).
- D. Gaudencio ESTEBAN VELASCO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. Pilar GÓMEZ APARICIO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. M^a Jesús HERNÁNDEZ ORTÍZ. Universidad de Jaén. Jaen (España).
- D. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Universidad de San Pablo-CEU. Madrid (España).
- D^a. Silvia Elisa KESSELMAN DE UMANSKY. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- D. Gustavo LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D. Uriel LEVIATAN. University of Haifa. Institute for the Research on the Kibbutz & the Cooperative Idea. Israel.
- D. Jose Luis MONZÓN CAMPOS. Universidad de Valencia. Valencia (España).
- D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. ETEA. Córdoba (España).
- D^a Adoración MOZAS MORAL. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Alfredo MUÑOZ GARCÍA. Universidad Complutense de Madrid (España)
- D. Fulton MURRAY. University of Saskatchewan. Saskatoon (Canadá).

- D. Rui NAMORADO. Universidade de Coimbra. Facultad de Economía. Centro de Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).
- D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).
- D. Luigi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).
- D. Enrique PASTOR SELLER. Universidad de Murcia. Murcia (España).
- D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).
- D^a. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).
- D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).
- D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).
- D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).
- D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).
- D. Fernando SACRISTÁN BERGIA. Universidad Rey Juan Carlos (España).
- D. Francisco SALINAS RAMOS. Universidad Pontificia de Salamanca. Madrid (España).
- D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).
- D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).
- D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).
- D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).
- D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).
- D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).
- D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la formación, la experiencia y la innovación, por <i>Sonia Benito Hernández y Manuel Platero Jaime</i>	7
La función económica de la cooperativa y la necesidad de una legislación adecuada, por <i>Enrique Gadea Soler</i>	39
Código de conducta en el sector de cooperativas de viviendas. Normas de buenas prácticas empresariales de las empresas gestoras de cooperativas (GECOP), por <i>Ana Lambea Rueda</i>	59
Transparencia, gobierno corporativo y participación: claves para la implantación de un código de conducta en empresas de economía social, por <i>Joaquín Longinos, Narciso Arcas, Inocencia María Martínez e Isabel Olmedo</i> ...	86
Análisis interno de las cooperativas agroalimentarias catalanas desde una perspectiva comparada: los sectores del aceite y la fruta dulce, por <i>Yolanda Montegut Salla y Eduard Cristóbal Fransi</i>	113
Gobernanza multifiduciaria de stakeholders: análisis comparado de la eficiencia de bancos y cajas de ahorros, por <i>Jose Torres Pruñonosa, Jose Luis Retolaza y Leire San Jose</i>	152
La responsabilidad de las cooperativas derivada del incumplimiento de las obligaciones contables. Influencia de la reforma penal y la nueva regulación contable, por <i>Maria Begoña Villarroya Lequericaonandia</i>	173

LAS MICROEMPRESAS EN TIEMPOS DE CRISIS: ANÁLISIS DE LA FORMACIÓN, LA EXPERIENCIA Y LA INNOVACIÓN

POR

Sonia BENITO HERNÁNDEZ¹ y

Manuel PLATERO JAIME²

RESUMEN

España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo. Por este motivo, este trabajo pretende conocer cómo la crisis económica ha afectado a las microempresas y que factores han podido ser determinantes en su gestión. En concreto, se ha estudiado el caso español, extrapolable al resto de países mediterráneos, analizando las variables: formación, experiencia, antigüedad e innovación mediante un estudio empírico.

Palabras clave: microempresa, innovación, formación, antigüedad, crisis económica.

Claves Econlit: M130, L260, O310.

¹ Profesora del departamento de Economía y Valoración de la Escuela de Ingeniería Agrícola de la Universidad Politécnica de Madrid. Dirección para correspondencia: Universidad Politécnica de Madrid. Campus Ciudad Universitaria. Escuela de Ingeniería Agrícola. Edificio B. segunda planta. Dirección de correo electrónico: sonia.benito@upm.es

² Profesor del departamento de Economía de la Empresa de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Europea de Madrid. Dirección para correspondencia: Universidad Europea de Madrid. Campus de Villaviciosa de Odón. C.P. 28670 Villaviciosa de Odón. Madrid. Edificio A. Primera Planta. Dirección de correo electrónico: manuel.platero@uem.es

MICROENTERPRISES IN TIMES OF CRISIS: ANALYSIS OF THE TRAINING, EXPERIENCE AND INNOVATION

ABSTRACT

Spain, as other countries like Greece, Portugal and Italy, is today one of the European countries with less economic growth forecasts and more unemployment of the European Union. Its companies, unlike the Nordic and Central European countries, are characterized by the prominence of small size companies with an average of 1-3 employees. These companies are currently characterized by the continued closure of their business and job losses. For this reason, this work aims to study how the economic crisis has affected micro-enterprises and what factors were decisive in their management. In particular we have studied the Spanish case, extrapolated to other Mediterranean countries, analyzing the variables: training, experience, age firm and innovation through an empirical study.

Keywords: micro-enterprise, innovation, training, firm age, economic crisis.

1. INTRODUCCIÓN

Los países mediterráneos europeos como Italia, Grecia, Portugal y España están inmersos en una crisis económica más acusada y con menos previsiones de crecimiento que los vecinos países centroeuropeos o nórdicos. Los expertos dicen, por ejemplo en el caso de España, que esta crisis está causada entre otros motivos por la dependencia de la economía de ciertos sectores que ahora se encuentran en una fase madura, como son el de la construcción, banca, automoción, etc., de los cuales dependen muchos puestos de trabajo (Tamames, 2009; Sampedro, 2009; Ortega Giménez, 2010). Si bien cada uno de estos países citados tiene peculiaridades diferentes en su estructura económica y en sus sistemas productivos, que determinan los resultados de cualquier efecto externo, se pueden encontrar también similitudes entre ellos. Una de estas características similares, sobre la que se va a trabajar en este estudio, es la composición de su tejido empresarial, en concreto, lo que se refiere al tamaño de sus empresas: mientras que en países como Austria, Irlanda, Luxemburgo y Holanda el tamaño medio de sus empresas es de 10 empleados, en Grecia, España o Italia lo es de 1-3 empleados.

Esto podría no parecer importante si no fuera porque la supervivencia de las empresas en el mercado depende, de entre muchos otros factores, de su tamaño y porque además son las principales creadoras de empleo. Según la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos, en España en el año 2009, los trabajadores por cuenta propia representaban el 18,1 por ciento de los cotizantes. A un nivel similar se encuentra Chipre (17,8 por ciento), siendo superados estos porcentajes con creces países en como Grecia (30,2 por ciento), Italia (23,7 por ciento), Turquía (28,9 por ciento) y Portugal (23,2 por ciento). Las grandes empresas de banca, automoción, construcción crean empleo, pero las pequeñas lo hacen en mayor proporción, convirtiéndose en el motor de muchas de las economías de los países del sur de Europa.

En el caso español, desde finales del 2007 y hasta la actualidad la situación de recesión económica ha provocado la destrucción en términos absolutos de más de 9.282 microempresas, con sus consiguientes puestos de trabajo. Si se tiene en cuenta que desde el 31 de diciembre de 2005 hasta el 31 de diciembre de 2007 el número de microempresas creció en términos absolutos en 155.377³, parece necesario establecer una serie de mecanismos de ayuda para este tipo de empresas, protagonistas del tejido empresarial español y primeras víctimas de la situación económica actual.

Durante los últimos veinte años, cada vez más autores se han preocupado de analizar y estudiar a la pequeña y mediana empresa. Se han realizado estudios intentando establecer una relación entre la creación y destrucción de este tipo de empresas y otras variables económicas y sociales, situando este fenómeno en épocas recesivas y en épocas de crecimiento económico. Algunos trabajos publicados han mostrado la relación entre la aparición de nuevas empresas con épocas de bonanza económica (Davidsson, “*et al*”, 1994; Audretsch y Thurik, 2000); las oportunidades emprendedoras son los principales conductores del crecimiento según Wennekers, Van Stel y Thurik, 1999, con la innovación tecnológica y la renovación del tejido productivo (Reynolds, 1996) y con la reducción en el nivel de desempleo (Layard, R., Nickell, S. y Jackman, R, 1994). Otros, sin embargo, han contrapuesto la idea de la incidencia del desempleo en la creación de nuevas empresas. Los que argumentan la relación positiva entre el desempleo y el emprendimiento se basan en la idea de la aparición de un amplio conjunto de desempleados con aptitudes para convertirse en

³ Datos del directorio de empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística.

empresarios (Audretsch y Thurik, 2000). Pero, desde una perspectiva global, una elevada tasa de desempleo puede influir negativamente en los niveles de creación de empresas, debido al descenso de las oportunidades de negocio que conlleva una economía en recesión o con bajas tasas de crecimiento.

La tasa de desempleo española es la más alta de la Unión Europea (según Eurostat la tasa de paro en abril de 2011 en España era del 20,7 por ciento) y, por este motivo, este estudio pretende analizar los efectos que está teniendo la recesión en las microempresas, principales contribuyentes a la creación de empleo. Existen factores que influyen en la gestión de la microempresa en épocas de crisis y que pueden ser la clave para que esta situación negativa pudiera ofrecerles alguna oportunidad de crecimiento en lugar de una amenaza a su supervivencia. En este trabajo se van a estudiar algunos de estos factores, en concreto; la innovación, la antigüedad, la formación y la experiencia.

En general, los empresarios en épocas de crisis suelen tener una sensación de dificultad para el desarrollo de los negocios, si bien depende del sector en el que actúen. Según estudios realizados como los del Informe GEM (2009) mediante una encuesta a 28.888 personas emprendedoras, resaltan que sí hay un porcentaje pequeño de empresarios que identifica oportunidades interesantes para sus negocios a pesar de la situación. En lo que sigue, se ha realizado un resumen de los datos obtenidos en este estudio, por el cual se pregunta a los microempresarios qué opinan sobre los efectos de la crisis. Se pueden resaltar los siguientes:

- El 48 por ciento piensa que es mucho más difícil crecer frente al 7 por ciento que piensa que es mucho más fácil.
- En comparación con las expectativas del año anterior, el 31 por ciento piensa que son mucho menores ahora, frente al 33 por ciento que percibe que son las mismas.
- El 45,3 por ciento piensan que tienen menos oportunidades en el mercado debido a la crisis.

Para conseguir el objetivo del estudio, en esta investigación se ha realizado una encuesta a microempresarios con preguntas sobre su gestión y características. Una vez realizada y para poder exponer los resultados y conclusiones obtenidas, se ha estructurado la investigación en una parte teórica y una empírica. En la parte teórica se ha realizado una

revisión de la literatura, centrando el estudio en la formación, la antigüedad, la experiencia del microempresario y la innovación llevada a cabo por la microempresa.

La segunda parte se compone de un estudio empírico en el que, mediante un estudio de campo, se ha elaborado un modelo econométrico sencillo con el objetivo de estudiar las relaciones existentes entre estas variables citadas y el hecho de que la microempresa haya sido o no afectada negativamente por la crisis económica actual.

2. LA FORMACIÓN Y LA EXPERIENCIA DEL EMPRESARIO EN LA GESTIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA

El nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. (Levenburg, “*et al*”, 2006).) El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles (Miller y Friesen, 1984)

En el 2009, el 62,6 por ciento de los empresarios en España eran hombres. La mayor proporción de hombres empresarios frente al de mujeres ha permanecido inalterable en los últimos años, si bien, en la actualidad, la crisis ha ampliado la diferencia existente entre ambos (Informe GEM, 2009). Con respecto a la formación, siguiendo los datos del mismo informe, el nivel educativo del empresario va mejorando cada año, puesto que se incrementa de un año a otro, siendo cada vez más las personas con estudios universitarios las que deciden crear una empresa.

Además, se puede observar en los datos expuestos por este informe un incremento en la incorporación de diplomados y formación profesional superior, en detrimento de los licenciados; la mayor proporción de este tipo de carreras comienza a notarse en el escenario emprendedor. El 59 por ciento de los empresarios según el informe GEM (2009) tienen estudios superiores. No obstante, estos datos pueden verse modificados a la baja en futuros

años debido al incremento de empresarios inmigrantes que vienen sin estudios, (ya que los indicadores de emprendimiento inmigrante no europeo se han más que triplicado)

A pesar del incremento del nivel de estudios experimentado en los empresarios en los últimos años, España sigue estando por debajo de la Unión Europea que sitúa en el 77,6 por ciento el nivel de aquellos emprendedores que al menos han cursado bachillerato, según datos de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE, 2008). Sólo Portugal supera a España en datos negativos. El número de emprendedores españoles que, al menos, han acabado el bachillerato no llega al 60 por ciento. Los datos sobre los empresarios con un título universitario son igualmente negativos, aunque en este caso países como Grecia, Portugal o Italia están por debajo de España. El estudio publicado por la CEOE revela que este colectivo de formación superior apenas llega al 10 por ciento, siendo el 7,84 por ciento los que dirigen una empresa con asalariados que puede acreditar estudios superiores.

En cuanto a la experiencia del empresario, se va a tener en cuenta la edad de la persona como un indicador de experiencia general, para posteriormente estudiar los datos referentes a trabajos desempeñados como indicador de experiencia laboral. La edad puede reflejar aspectos relacionados con el capital humano que posea una persona (Kidd, 1993; Calvo y Wellisz, 1980). Así, la edad puede ser un indicador de experiencia y conocimiento (Álvarez Llorente y Otero Giráldez, 2007). Siguiendo los datos del Informe GEM (2009), hay que señalar que el 28,3 por ciento de los empresarios de las microempresas españoles tienen entre 35 y 44 años, el 21,5 por ciento tienen una edad superior a 44 años y el 50,3 por ciento tienen una edad inferior a 35 años, situándose la edad media en el año 2009 en 36,6 años (menor que la media de edad en el año 2005 que se situaba en 41 años). El rejuvenecimiento de la edad media del empresario se debe a dos motivos: la mayor incorporación de jóvenes al proceso de creación de una empresa (véase que uno de los posibles motivos es la elevada tasa de paro juvenil, mayor al 44 por ciento en España, según datos de Eurostat, 2010) y la mayor presencia de empresarios inmigrantes (suelen ser jóvenes) que quieren buscar un futuro en España, mediante la creación de empresas propias.

Dado que en este trabajo se estudia también la innovación de la microempresa, hay que señalar que trabajos publicados establecen que la edad del microempresario tiene una relación no lineal con la actividad emprendedora y la capacidad de innovación, según aumenta existe mayor propensión a la innovación, pero comienza a disminuir con los años por

la pérdida de habilidades tecnológicas y la falta de adaptación al cambio, por lo que esta variable puede ser decisiva a la hora de afrontar una recesión económica (Aubert, “*et al*”, 2006; Verheul, “*et al*”, 2001).

En lo que a experiencia laboral se refiere, muchos de los empresarios que crean una empresa nueva cuentan con experiencia profesional previa, principalmente en un sector similar o relacionado y también en una función similar o relacionada. Fruto de esta mayor formación y experiencia, el empresario se mantiene cada vez más tiempo en el mismo cargo y, por lo tanto, puede aumentar la probabilidad de éxito de la nueva empresa en épocas recesivas. Según algunos autores y estudios realizados, es importante señalar que la mujer microempresaria suele tener menos años de experiencia directiva y empresarial que los hombres antes de crear sus empresas (Marlow y Carter, 2004; Collins-Dodd, “*et al*”, 2004). Esto se debe, según estos trabajos, a que generalmente las empresarias crean su empresa después de pasada una edad (35-44 años), ya que dan prioridad a la constitución de una familia, adquiriendo experiencia en su propia empresa creada y no como empleadas asalariadas (Shim y Eastlick, 1998; Carter y otros, 2001; Informe GEM, 2009).

3. LA INNOVACIÓN EN ÉPOCAS RECESIVAS DEL CICLO ECONÓMICO

En su primera edición, el Manual de Oslo (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 1997) distinguía dos tipos de innovación: tecnológicas (actividades interconectadas de naturaleza científica, tecnológica, organizacional, financiera y comercial, cuyo objetivo común es la introducción de innovaciones en producto -bienes y servicios- o en proceso en el mercado) y no tecnológicas (cambios gerenciales, administrativos, organizacionales o en marketing que no están relacionados directamente con un proyecto de innovación tecnológica). Vinculaba la innovación de producto y proceso a las capacidades tecnológicas. Debido a la complejidad del proceso de la innovación y a su constante mejora de conocimiento, en su última edición (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2005) el Manual de Oslo ha dado un paso adelante distinguiendo cuatro ámbitos en la innovación: producto, proceso, mercado y organización. En este trabajo se ha seguido este criterio, analizando en concreto 3 de los 4 ámbitos en los que una empresa puede innovar: producto, proceso y organización.

Existen diferentes posturas cuando se abordan temas de innovación en períodos de crisis. Una de ellas defiende que en estos períodos es más difícil que las empresas, y más si son pequeñas, puedan innovar (Schumpeter, 1975; Kleinknecht, 1981; Cáceres Carrasco y Aceytuno Pérez, 2008).

Joseph Schumpeter introdujo dos ideas revolucionarias a las que denominó: destrucción creativa y acumulación creativa. La diferencia determinante entre estos dos conceptos es el papel y el tamaño de las empresas protagonistas de ambos fenómenos. En el proceso de destrucción creativa los protagonistas son los nuevos empresarios que juegan un papel fundamental en un mercado caracterizado por barreras de entrada bajas y por la creación de nuevas empresas, capaces de desplazar del mercado a las empresas menos productivas. Sin embargo, en el proceso de acumulación creativa, las protagonistas son las grandes empresas que interactúan en mercados con importantes barreras de entrada. Para Schumpeter, las nuevas empresas surgen en grupos o en racimos, impulsadas por las innovaciones, en medio de una lucha de lo nuevo contra lo viejo donde finalmente predominan las nuevas empresas con buenas ideas, impulsando el crecimiento económico por medio de la inversión capitalista. A este proceso de creación, constitución y mantenimiento de empresas de pequeña dimensión se le denomina microemprendimiento, (García- Gutiérrez Fernández, 1998).

Schumpeter (1939) también afirmó que las innovaciones en períodos de crisis son difíciles de aplicar porque las empresas aunque se encuentran motivadas para buscar innovaciones que les permitan ahorrar costes en sus procesos productivos, raramente se atreven a soportar el riesgo que conlleva la aplicación de una innovación en producto o similar (innovaciones radicales), dado que el sistema se encuentra en una situación de indeterminación y cambio que dificulta el cálculo de costes y beneficios, necesario para decidir sobre la introducción de una innovación.

Igual que Schumpeter, otros autores resaltan la posibilidad de que en épocas de recesión o depresión económica, las empresas no encuentren en la innovación una salida a sus problemas, sobre todo las pequeñas empresas, así Kleinknecht (1981) escribe sobre la necesidad de no sobreestimar la posible influencia de las recesiones macroeconómicas en la introducción de innovaciones, ya que los ciclos macroeconómicos no afectan en igual medida ni en el mismo momento a todas las ramas productivas. Las crisis macroeconómicas influirán

con mayor intensidad en aquellas ramas de actividad con menor capacidad de adaptación a las innovaciones, considerando además que mientras algunas actividades se encuentran en recesión otras pueden vivir un momento de relativa prosperidad.

Investigaciones más recientes como la de Cáceres Carrasco y Aceytuno Pérez (2008) igualmente no han podido vincular la aparición de innovación en épocas de recesión señalando que: *“La depresión económica puede ser un factor que impulse la búsqueda de innovaciones ya que, como se ha señalado, estimula a los empresarios a buscar alguna forma de reducir costes. Sin embargo, las investigaciones sobre esta materia no han demostrado fehacientemente la existencia de una relación entre depresión económica y aparición de innovaciones, mientras que la existencia de vínculos tecnológicos es generalmente aceptada”*.

Sin embargo, hay otra postura que sí que defiende la innovación en las pequeñas empresas en épocas recesivas, señalando que las épocas de crisis no deben suponer un freno a las actividades emprendedoras; sino más bien al contrario, ya que pueden surgir oportunidades de negocio tanto dentro de la empresa como fuera de ella (Nuevo Iniesta, 2009). La innovación no tiene por qué suponer un elevado coste para la empresa, puesto que las innovaciones pueden surgir de una nueva forma de hacer publicidad o una nueva forma de trabajo que ahorre horas de suministros en la empresa. No necesariamente tiene por qué suponer un producto nuevo o mejorado técnicamente o en diseño, con los costes añadidos que esto supone (Shepherd y DeTienne, 2001; Ortega Gimenez, 2010).

La innovación para estos autores es su vía para crecer, sobrevivir y alcanzar el éxito (Jiménez Jiménez y Sanz Valle, 2006; Feeny y Rogers, 2003) y enfrentarse a su mayor vulnerabilidad frente a las amenazas del entorno por su reducida dimensión y sus limitados recursos (Covin y Slevin, 1989; Zahra y Pearce, 1994; Carrier, 1996; Schindehutte y Morris, 2001), ya que es en estas épocas, según argumentan, cuando el empresario se motiva más para encontrar mecanismos que le permitan ahorrar costes o captar liquidez mediante venta. Otros de los autores que defienden esta postura con algunas de sus citas se detallan en lo que sigue:

- Innovación mediante el capital humano de la empresa (formación, experiencia del mismo): los individuos que poseen conocimientos de las necesidades de los clientes pueden descubrir más oportunidades para la empresa, así como oportunidades con mayor potencial de crecimiento, más innovadoras (Shepherd y DeTienne, 2001) con la consiguiente mayor capacidad de creación de riqueza y bienestar social.

- Innovación en la búsqueda de nuevos mercados: la captación de nuevos clientes es una forma de incrementar ventas, bien mediante la expansión geográfica de la actividad de la empresa (Ortega Giménez, 2010) o bien creando nuevas utilidades y adaptaciones a los productos de tal forma que puedan ser capaces de cautivar a nuevos clientes dentro de una misma población e incluso procedentes de empresas de la competencia. Es necesario tener una mentalidad abierta y creativa para poder aprovechar aquellas ideas que puedan incrementar el número de consumidores.
- Innovación organizativa mediante la creación de alianzas estratégicas como las las redes cooperación empresarial. Como se ha citado anteriormente, la supervivencia de las empresas en el mercado depende de muchos factores, entre ellos, como se ha citado anteriormente, el tamaño (Briones Peñalver, "et al", 2010). Existe una relación positiva entre tamaño y probabilidad de supervivencia, de tal forma que la vía del crecimiento es la estrategia más efectiva para la conservación y estabilidad de las nuevas empresas, que buscan adaptarse lo más rápidamente posible a los cambios del entorno y que intentan conseguir una posición cada vez más estable dentro de su sector (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1991, 1995; Callejón y Segarra, 2000; Segarra y Arauzo., 2002, entre otros). Este es el motivo por el que muchos expertos recomienden a las pequeñas empresas que lleven a cabo estrategias de concentración, mediante redes de cooperación para que puedan ser más estables y competir mejor en el mercado (García Gutiérrez-Fernández, "et al", 2006). Este tipo de estrategias de concentración pueden llegar a ser consideradas como actuaciones innovadoras de las microempresas dentro del área de la organización de las mismas, debido a la escasez de empresas que las realizan (Benito Hernández, 2009a).

En el caso de España, aunque la teoría es clara y conocida, en la práctica hay que tener en cuenta que las empresas españolas innovan bastante menos que sus homólogas europeas. Son muchos y diversos los factores que dan lugar a este hecho, entre los que se pueden citar (Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa, 2005):

- Sectores maduros menos proclives a la innovación.
- Empresas de menor tamaño a las europeas en general.
- Carencia de una cultura innovadora y espíritu emprendedor.
- Falta de cualificación del personal.
- Escasa capacidad de transferencia de conocimiento tecnológico.

Aún a pesar de esto, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), España ha incrementado de forma continuada los recursos dedicados a la I+D en los últimos años:

- El gasto en I+D ha pasado del 0,91 por ciento del PIB en 2000 al 1,27 por ciento en 2007.
- El gasto en I+D por Comunidades y su estrategia de I+D+i ha sido muy desigual, marcada por las regiones, sectores dominantes y la estructura empresarial.
- El porcentaje de investigadores que desarrollan sus actividades en el sector empresarial se sitúa en un 34,5 por ciento (UE-27, 48,9 por ciento)

El Instituto de Estudios Económicos publicó en 2009 un trabajo que elaboró con los datos de la oficina estadística de la Comisión Europea (Eurostat) en el que se indicaba que España ocupaba la decimoséptima posición del ranking de gasto público en I+D de la Unión Europea, por debajo de países como Estonia, República Checa y Portugal y de la media de la Unión Europea. Sólo el 18,3 por ciento de las empresas españolas lanzaron nuevos productos en el año 2006, una cifra que es un 43,5 por ciento inferior a la media de la Unión (32,4 por ciento).

España es, con una diferencia de más de seis puntos, el país en el que menos empresas innovan, por detrás de Rumanía (24,7 por ciento), Italia (29,5 por ciento y Portugal (29,8 por ciento). En este caso, Alemania (30,4 por ciento), Hungría (30,9 por ciento) y Reino Unido (31,6 por ciento) también se sitúan por debajo de la media comunitaria.

4. METODOLOGÍA

El presente trabajo pretende proporcionar un mayor conocimiento sobre los efectos que sufren las microempresas en épocas de crisis y sobre la influencia que puede tener la formación del empresario, su experiencia y la capacidad de innovación de la empresa.

El hecho de que una crisis o recesión económica afecte más o menos a una empresa o a otra depende de distintos factores y contextos que se pueden encontrar dentro y fuera de la empresa (Drucker, 1994). Los factores que pueden comprender aspectos de carácter interno se corresponden en muchas ocasiones con las características individuales del emprendedor y con los aspectos organizacionales de la empresa, aunque también con la experiencia de la misma ya que muchas de las capacidades que se valorarán y que le servirán serán derivadas de su

antigüedad así como del capital humano (Guerras y Navas, 2009) el cual, en la actualidad, un 53,90⁴ por ciento de los casos lo formará el mismo microempresario, ya que se trata de empresas sin asalariados.

Por este motivo, se han elegido tres variables para analizar, dos de ellas, son la experiencia y la formación del microempresario, en concreto, se pretende conocer si:

- La *edad* del microempresario y, por tanto, su experiencia puede influir en si la crisis ha afectado o no a la microempresa.
- La *antigüedad de la empresa* en el mercado influyen en si la crisis ha afectado a la microempresa.
- El nivel de *estudios* del microempresario es un factor que intervenga en si la crisis ha afectado o no a la microempresa.

La última de las variables a analizar es la innovación realizada por la microempresa. Como se ha indicado en el epígrafe anterior, en este trabajo se ha querido analizar 3 de los 4 ámbitos en los que el Manual de Oslo (2005) aplica las distintas innovaciones en a empresa: producto, proceso y organización. La innovación en cada uno de estos ámbitos es muy amplia y de gran aplicabilidad para las empresas, por este motivo, se han elegido algunos de los indicadores más afines a la microempresa, en cuanto a sus posibilidades limitadas de innovación tanto en el desarrollo de nuevos productos, como en el uso de nuevas tecnologías así como en la innovación organizativa. Así pues, se pretende saber si:

- La *innovación* de la microempresa influye en si la crisis ha afectado o no a la microempresa, en concreto:
 - El uso de la *tecnología de la información y comunicación* en la administración de la empresa puede ayudar a la microempresa en tiempos de crisis.
 - La pertenencia a *redes* u otras formas de cooperación empresarial ayuda a las microempresas en tiempos de crisis.
 - El desarrollo de *nuevos productos* favorece a la microempresa en épocas de crisis.

⁴ Datos del directorio de empresas del Instituto Nacional de Estadística (INE) a 11 de mayo del 2011. Datos del año 2010.

Para poder alcanzar estos objetivos se han propuesto las siguientes hipótesis directamente relacionadas con los dos aspectos a analizar:

Con respecto al primer tema a analizar, la experiencia y la formación del microempresario:

- H1a: La crisis económica afecta menos a las microempresas cuanto más edad y, por tanto, mayor experiencia tengan sus microempresarios.
- H1b: La crisis económica afecta menos a las microempresas que tienen más antigüedad en el mercado.
- H1c: La crisis económica afecta menos a las microempresas cuanto más formación (enseñanza secundaria obligatoria, bachillerato, carrera universitaria...etc.) tengan sus empresarios.

Con respecto al carácter innovador de la microempresa:

- H2a: La crisis económica afecta menos a las microempresas si éstas utilizan tecnologías de la información y comunicación (innovación tecnológica para sus procesos de gestión)
- H2b: La crisis económica afecta menos a las microempresas si éstas realizan estrategias de concentración mediante redes u otras alianzas con empresas (innovación organizativa)
- H2c: La crisis económica afecta menos a las microempresas si éstas realizan estrategias de desarrollo de productos (innovación en productos)

4.1. Variables

En lo que sigue se detallan las variables que se van a analizar para poder alcanzar los objetivos propuestos en el estudio. En la tabla 1 se muestran las distintas variables con los indicadores, nomenclatura y valores que toman:

Tabla 1. Resumen de variables para el estudio empírico.

Tipo Variable	Aspecto a estudiar	Factor a valorar	Variable a analizar	Nomenclatura	Valores
Dependiente	Afectación de la crisis a la microempresa	Si ha afectado o no la crisis a la microempresa	Afectación de la crisis a la microempresa	CRI	0=La crisis no ha afectado a la microempresa. 1=La crisis sí ha afectado a la microempresa.
Independiente	Edad-Experiencia	Edad del microempresario	Edad	ED	Valores: 16-120.
		Antigüedad	Tiempo de permanencia en el mercado	PERM	Valores de 1- infinito.
	Formación	Estudios o formación reglados del microempresario	Nivel de estudios alcanzado	EST	0=sin estudios 1=estudios básicos 2=estudios secundarios 3=bachillerato 4=formación de grado medio. 5=estudios superiores 6=máster o doctorado
	Innovación	Innovación en procesos	Utilización de TIC	TIC	0=No utiliza TIC. 1=Sí utiliza TIC.
		Pertenencia a redes de cooperación o otras estrategias de concentración	Pertenencia a redes de cooperación o otras estrategias de concentración	RED	0=No pertenece a ninguna red de cooperación. 1=Sí pertenece a una red de cooperación.
		Desarrollo de productos	Desarrollo de nuevos productos	DESPRO	0=No ha desarrollado nuevos productos. 1=Sí ha desarrollado nuevos productos.

Fuente: elaboración propia.

La justificación de las variables elegidas se puede explicar según la revisión bibliográfica realizada en la exposición teórica. En lo que sigue se hace un resumen de la misma:

- La *edad* del microempresario puede ser un indicador de la experiencia que la persona tenga puesto que a mayor edad, mayor vida laboral, mayores competencias y habilidades desarrolladas (Aubert, “*et al*”, 2006; Verheul, “*et al*”, 2001).
- La *formación académica* ayuda a desarrollar la capacidad innovadora (Levenburg, “*et al*”, 2006). El nivel de desarrollo competencial y educativo del capital humano de una empresa es un factor clave para la competitividad de una economía en crisis (Miller y Friesen, 1984)
- La *vida de la empresa y su permanencia en el mercado* están relacionadas positivamente con la capacidad de innovación según argumentan algunos autores, por lo que se pretende saber si igualmente tienen también una relación, en este caso negativa, a la hora de afrontar una crisis (Díaz Díaz, “*et al*”, 2006; Jiménez Jiménez, “*et al*”, 2006).
- La *cooperación empresarial e institucional en I+D*, a través por ejemplo de redes de cooperación o pertenencia a grupos, favorece la innovación y la resistencia de las empresas en el mercado frente a los competidores. (Guzmán y Martínez, 2008, Solé Parellada y Bramanti, 2001, González Serrano, 2003).
- La *utilización de la tecnología* por parte de la empresa constituye un rasgo diferenciador en la intensidad de innovación. Las actividades de mayor intensidad tecnológica están muy relacionadas con los niveles mayores de innovación (Guzmán y Martínez, 2008). El buen manejo de la información puede significar la diferencia entre el éxito o el fracaso para los proyectos que se emprendan. Si la empresa tiene un buen sistema de gestión de la información puede lograr un alto nivel competitivo en el mercado y obtener mayor capacidad de desarrollo, (García-Gutiérrez Fernández, “*et al*”, 2004). Diversos autores han puesto de manifiesto el papel desempeñado por las tecnologías de la información, en general, y por Internet en particular para mejorar la competitividad de las microempresas, reduciendo los costes de transacción entre actividades, disminuyendo el riesgo inherente a cada transacción (Bakos, 1991, pp. 295-310; Strader y Shaw, 1997, pp. 185-198), mejorando la eficiencia en las actividades de la cadena de valor y facilitando la difusión del conocimiento (Porter y Millar, 1985, pp. 149-160).
- El desarrollo de nuevos productos puede ayudar a la empresa a enfrentar situaciones difíciles de recesión o crisis (Nueno, 2009), atrayendo mediante éstos a nuevos clientes o creando así nuevas necesidades inexistentes hasta el momento.

4.2. Recogida de datos

El estudio de campo realizado consiste en un análisis descriptivo y econométrico de la población a estudiar mediante una muestra elegida. Para la obtención de los datos se ha utilizado la técnica de la encuesta. La población a analizar son las 3,128.181 microempresas que formaban el tejido empresarial español a 31 de diciembre de 2009⁵.

La muestra inicial elegida fue de 400 empresas de menos de 10 empleados en el territorio nacional, las cuales ya participaron en un estudio previo sobre la contribución del microemprendimiento al desarrollo regional y sobre la formación de redes de cooperación empresarial, realizado en los años 2005-2007 (previos a la recesión económica). Según la ley de los grandes números de *Bernuilli* (Dunham, 1993), el número de elementos de la muestra sería de 400, para poblaciones infinitas (más de 100.000 elementos) con un valor de confianza del 95 por ciento y un margen de error del 0,5 por ciento, en el que la probabilidad a favor y en contra será del 50 por ciento, (Miguel Peris, 1997).

Sin embargo, debido a la crisis económica fundamentalmente, desde el año 2009 hasta el año 2010 que es cuando se ha vuelto a tratar la muestra para realizar este estudio, han desaparecido muchas de las microempresas con las que se trabajó inicialmente. En la tabla 2 se expone la modificación del número muestral y en la 3 el porcentaje de empresas desaparecidas por sectores de actividad:

Tabla 2. Delimitación de la muestra

<i>Total empresas muestra inicial (investigación 2005-2006)</i>	400
<i>Total llamadas</i>	876
<i>Empresas desaparecidas⁶</i>	149
<i>La línea ya no existe</i>	67
<i>No quieren participar en el estudio</i>	36
<i>Entrevistas realizadas (investigación 2009-2010)</i>	148

Fuente: elaboración propia.

⁵ Datos del directorio de empresas del Instituto Nacional de Estadística a 31 de diciembre del 2009.

⁶ Se incluyen en este apartado aquellas microempresas no localizadas existiendo línea de teléfono y las cesadas o liquidadas.

Tabla 3. Comparativa empresas desaparecidas por sectores

Sectores de actividad	Muestra de 400 empresas (años 2005-2006)	Muestra de 148 empresas (años 2009-2010)
<i>Servicios</i>	35,7	32,7
<i>Distribución</i>	22,4	27,3
<i>Industria</i>	9,2	10
<i>Construcción</i>	16,5	9,3
<i>Transporte</i>	6,5	8,7
<i>Hostelería</i>	9,5	10,7

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 3 puede observarse la disminución en la muestra de las empresas relacionadas con los servicios pero sobre todo con la construcción. Por este motivo, se puede ver el incremento producido en otros sectores como la distribución o el transporte, permaneciendo similar la presencia de empresas de hostelería o industria.

A partir de la revisión de la literatura sobre las características y la gestión de las microempresas en épocas de crisis, se ha elaborado un cuestionario que consta de veintiséis preguntas cerradas. En el mismo se recogen algunos datos sobre las características de la microempresa como: el capital social de la microempresa en el momento de constitución, el número de asalariados, edad del microempresario, género, estudios, la forma jurídica, las perspectivas de futuro de la microempresa, pertenencia a redes...etc. Posteriormente, se pregunta sobre cómo la recesión económica ha afectado a la microempresa y, en caso de haberlo hecho, los efectos producidos en la oferta de productos, en resultados...etc., las estrategias llevadas a cabo, las actuaciones de responsabilidad social promovidas y otras preguntas relacionadas con el tema central del artículo.

Las encuestas se han realizado de forma personal y telefónica. Los teléfonos y otra información de contacto se ha obtenido utilizando la base de datos “*Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*” (SABI)⁷. Las encuestas fueron respondidas siempre o bien por el microempresario o por un miembro trabajador de la empresa, familiar además del empresario (pareja o hijos). En la tabla 4 se ha realizado una ficha técnica del estudio.

⁷ Base de datos sobre empresas privada de ámbito nacional y Portugal.

Tabla 4. Ficha técnica del estudio de campo

Población	
<i>Unidades de muestreo</i>	Microempresas
<i>Población total</i>	3,128.181
<i>Tipo de población</i>	Infinita
<i>Elementos del muestreo</i>	Microempresarios encuestados
<i>Alcance</i>	Nacional
<i>Tiempo</i>	Diciembre 2009 - junio 2010
Muestreo	
<i>Elección de las empresas a encuestar</i>	Aleatoria
<i>Tamaño muestral</i>	400
<i>Tipo de encuesta</i>	Personales y telefónicas
<i>Número de llamadas emitidas</i>	927
<i>Encuestas efectivas</i>	148
<i>Tasa de respuesta</i>	37%

Fuente: elaboración propia.

La elección sobre qué microempresas han sido encuestadas ha sido al azar, mediante una elección probabilística aleatoria simple. Cada elemento de la población tiene una probabilidad de selección conocida y equitativa (Malhotra, 2004). Una vez recogidas las respuestas de los cuestionarios se han organizado y registrado en una hoja de cálculo mediante la cual se ha realizado el análisis descriptivo.

A continuación se va a realizar un análisis descriptivo de la muestra mediante un estudio de frecuencias estadísticas. La finalidad es poder conocer la representatividad de ciertas características del microempresario y la microempresa en la muestra de empresas utilizada, interesantes para el estudio. Debido al tamaño de la muestra, se ha realizado una comparativa con otros estudios para poder analizar si los resultados de representatividad pueden ser aceptados. Para ello se ha elaborado una tabla resumen que recoge los siguientes datos:

Tabla 5. Análisis descriptivo de la muestra

Datos de representatividad de la muestra.		Comparativa con otros resultados, según diferentes estudios realizados y publicados.
<i>Género del microempresario.</i>	El 78 por ciento son varones.	El 67,3 por ciento son varones.(Informe GEM, 2009)
<i>Edad de microempresario.</i>	El 73 por ciento creó su empresa con menos de 40 años.	El 78,6 por ciento son menores de 44 años. (Informe GEM, 2009) ⁸
<i>Estudios del microempresario.</i>	El 53 por ciento tiene estudios superiores o bien carrera universitaria o formación profesional de grado superior.	El 59 por ciento tiene estudios superiores. (Informe GEM, 2009)
<i>Permanencia de la empresa en el mercado.</i>	El 95 por ciento llevan más de 5 años en el mercado.	El 87 por ciento de las microempresas encuestadas tiene entre 4 y 20 años de vida (Benito Hernández y Ramos Rodrigo, 2009a)
<i>Afectación crisis</i>	El 78 por ciento de los encuestados se han visto afectados por la crisis de forma negativa.	No hay datos comparables publicados para las microempresas. Sí se han encontrado datos fiables de microempresas sin asalariados de las cuales el 88,6 por ciento se han visto afectadas por la crisis (CONAE, 2010)
<i>Problemas causados por la recesión</i>	El 74 por ciento de los encuestados han tenido problemas por la disminución de sus ventas. El 29,7 por ciento han tenido problemas de impagos.	No hay datos comparables publicados. Sí se han encontrado datos sobre las oportunidades de negocio de las microempresas las cuales más del 60 por ciento vieron disminuidas sus oportunidades.(Informe GEM, 2009)
<i>Oferta de productos.</i>	El 18 por ciento de las empresas han incrementado la oferta (variedad) de sus productos. Este porcentaje llega al 34 por ciento en el caso de las mujeres microempresarias.	No hay datos comparables publicados para las microempresas. Sí se han encontrado datos sobre las oportunidades de negocio de las microempresas las cuales más del 60 por ciento vieron disminuidas sus oportunidades.(Informe GEM, 2009)
<i>Estrategias de crecimiento llevadas a cabo.</i>	El 70-81 por ciento de los encuestados, dependiendo si hablamos del análisis general o del específico a microempresarias dicen no haber llevado a cabo ninguna de las estrategias planteadas en la pregunta ⁹ .	No hay datos comparables publicados para las microempresas.

Fuente: elaboración propia.

⁸ No existe comparativa con el dato de 40 años.⁹ Las distintas estrategias planteadas en la pregunta fueron:

- Desarrollo geográfico de mercados
- Disminución del ámbito de actuación
- Alianzas estratégicas con otras empresas
- Descentralización de actividades
- Fusiones/absorciones
- Integración vertical
- Ninguna

Una vez recopilados los datos mediante las encuestas realizadas, codificarlos en una hoja de cálculo y tratarlos mediante el programa estadístico “*Soluciones Estadísticas de Productos y Servicios*” (SPSS) se ha llevado a cabo un análisis de regresión logístico binario con el fin de observar la existencia de relaciones de dependencia entre la variable dependiente y cada una de las variables independientes propuestas. El motivo por el cual se ha recurrido a este tipo de análisis estadístico se debe a que en los casos en los que la variable dependiente es dicotómica como es el caso objeto de estudio, la mayoría de la literatura coincide en que la estimación de un modelo a través de un análisis de regresión OLS, puede inducir a problemas de sesgo e incluso, heterocedasticidad. Por esto se aconseja emplear una distribución simétrica (estándar o logística) y un estimador de máxima verosimilitud, tal y como sucede en los modelos de regresión logística binaria, (véase por ejemplo Burton, Cross y Rhodes, 2000, Elango, 2007) Así pues se ha recurrido a este modelo ya que es similar al análisis discriminante dos-grupos y presenta ventajas sobre esta técnica al ser más flexible (Hair , “*et al*”, 1999). En el siguiente apartado se recogen los resultados obtenidos.

5. RESULTADOS

Las tablas 6, 7, 8 y 9 recogen respectivamente el resumen del modelo, la matriz de confusión, la matriz de correlaciones y los resultados obtenidos en el análisis de regresión logístico binario. El modelo obtenido fue significativo (Ji cuadrado=70,832 con 6 grados de libertad y $p=0,000$). Igualmente, el porcentaje de aciertos obtenido en el modelo es superior al 80 por cien, en concreto 89,9 por ciento.

Tabla 6. Resumen del modelo.

-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
81,087(a)	0,380	0,593

Nota: la estimación ha finalizado en el número de iteración 6 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del programa SPSS.

Tabla 7. Matriz de confusión

Observado		Pronosticado		
		Afectado crisis		Porcentaje correcto
		No	Sí	no
Afectado crisis	No	19	12	61,3
	Sí	3	114	97,4
Porcentaje global				89,9

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8. Matriz de correlaciones

		Constante	RED	ED	TIC	EST	DESPRO	PERM
Variables independientes	Constante	1,000						
	RED	0,268	1,000					
	ED	-0,098	-0,333	1,000				
	TIC	-0,039	-0,178	-0,094	1,000			
	EST	-0,664	-0,341	-0,061	-0,150	1,000		
	DESPRO	-0,306	0,009	0,152	0,016	0,053	1,000	
	PERM	-0,748	-0,108	0,061	-0,031	0,097	0,194	1,000

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del programa SPSS.

Tabla 9. Resultados obtenidos del modelo

		Coef. Beta	Error Estándar	Wald	G.l.	P	Exp(B)
Variables independientes	RED	-0,116	0,497	0,055	1	0,81	0,890
	ED	-1,370	0,493	7,724	1	0,00	0,254
	TIC	-1,060	0,440	5,799	1	0,01	0,347
	EST	-0,407	0,238	2,929	1	0,08	0,665
	DESPRO	-0,737	0,661	1,242	1	0,26	0,478
	PERM	0,196	1,261	0,024	1	0,87	1,216
	Constante	4,918	1,765	7,763	1	0,00	136,785

Nota: Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Red, Edad, Utilización TIC, Estudios, Innovación, Permanencia.

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del programa SPSS.

Puede observarse en los resultados de la tabla 9, que el coeficiente correspondiente a la edad del empresario y, por tanto, a la experiencia que pueda tener el mercado de trabajo, dentro del análisis de regresión binaria realizado indica que esta variable es significativa en el modelo propuesto con una confianza del 99 por ciento, por lo que la edad del empresario es una variable a tener en cuenta a la hora de explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis. Se acepta por este motivo la hipótesis H1a. El microempresario se identifica con la microempresa en muchos de los casos, no hay que

olvidar que más de la mitad de las empresas que forman el tejido empresarial son empresarios individuales sin asalariados (53,90 por ciento según datos del Instituto Nacional de Estadística), por lo que no es extraño que la experiencia y saber hacer de éste influya de manera determinante en la trayectoria de la empresa. Por otra parte, hay que valorar la experiencia de éste como una variable positiva ya que cuanto mayor sea, mayores recursos y capacidades tendrá para poder afrontar una situación económica difícil.

En los resultados obtenidos en la tabla 9 se comprueba que el coeficiente correspondiente a la permanencia de la empresa en el mercado, por tanto, a la experiencia que pueda tener en el mismo, dentro del análisis de regresión binaria realizado, indica que esta variable no es significativa en el modelo propuesto, por lo que no parece que la experiencia en el mercado de la empresa sea una variable a tener en cuenta que pueda explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis o recesión económica, por lo que, se rechaza la hipótesis H1b. Si la experiencia del microempresario sí es significativa, no lo es tanto la de los años de permanencia de la microempresa en el mercado. Esto puede deberse a que puede haber microempresas que lleven pocos años pero que su propietario tenga una mucha experiencia y, por esto, tener mejores resultados que otras con mayores años de permanencia cuyos microempresarios son más nóveles.

La tercera hipótesis plantea los estudios del microempresario como una variable a tener en cuenta, en concreto esta variable hace referencia a la formación que pueda tener el microempresario. Como puede verse en los resultados del modelo, el coeficiente correspondiente a los estudios del microempresario dentro del análisis de regresión binaria realizado indica que esta variable es significativa en el modelo propuesto para un nivel de confianza del 90 por ciento, por lo que parece que la formación sí puede ser una variable a tener en cuenta a la hora de explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis o recesión económica, por lo tanto, este dato da soporte a la hipótesis H1c. Estos resultados son ratificados también por otros estudios citados anteriormente, como los de Zahra y Pearce (1994), que destacan el papel tan importante que ocupa la formación en el desarrollo e implantación de proyectos innovadores sobre todo en épocas de recesión.

Con respecto a la innovación, en concreto, mediante la utilización de TIC para la gestión de la microempresa, se verifica en la tabla de resultados obtenidos en la tabla 9 que el

coeficiente correspondiente dentro del análisis de regresión binaria realizado indica que esta variable es significativa en el modelo propuesto para un nivel de confianza del 95 por ciento, por lo que parece que la utilización de tecnologías en la microempresa sí puede ser una variable a tener en cuenta a la hora de explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis económica, por lo tanto, se acepta la hipótesis H2a.

Según el informe de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones¹⁰, las TIC no sólo han resistido a la crisis sino que desempeñan un papel clave en el crecimiento económico y la recuperación financiera mundial en todos los sectores comerciales e industriales, ya que ahorran costes significativamente y mejoran la productividad de las empresas. Otros estudios realizados muestran también el beneficio de la utilización de TIC en las microempresas de cara a la obtención rápida de información, cooperación con otras empresas y desarrollo de la innovación (Benito Hernández, 2009b, Rufino Moreno y Plaza Llorente, 2005, Gimeno, 2006)

En lo referente a la realización de estrategias de concentración y cooperación como mecanismos que permitan fortalecer a las microempresas en épocas recesivas del ciclo, se comprueba que el coeficiente correspondiente indica que esta variable no es significativa en el modelo propuesto. El hecho de realizar este tipo de estrategias por parte de las microempresas en el mercado no es un factor a tener en cuenta que pueda explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis o recesión económica, por lo tanto, se rechaza la hipótesis H2b. Esto puede deberse a que en la práctica, en España, se hace escasa la utilización de las redes y otras formas de cooperación. Según el estudio realizado tan sólo el 5 por ciento de las microempresas encuestadas establece alianzas estratégicas con otras empresas. Otros estudios publicados avalan esta utilización mínima de este tipo de estrategias de cooperación por parte de las microempresas (Benito Hernández, 2009a, p.10, donde se indica que sólo el 7,75 por ciento de las microempresas en el estudio realizado formaban parte de redes de cooperación). Sin embargo, estudios internacionales si avalan la utilización de las relaciones de cooperación por parte de las PYMES, por ejemplo, para acceder a los mercados internacionales (Cullen, “*et al*”, 2000; Carson, “*et al*”, 2006), tener la economías de escala (Masurel y Janszen, 1998), compartir conocimientos en innovación (Levy, Loebbecke y Powell, 2003) o para entrar a emprender en economías en transición (Fink y Kebler, 2010).

¹⁰ Disponible en html en: http://www.itu.int/osg/csd/emerging_trends/crisis/index.html

En los resultados obtenidos en la tabla 9 se comprueba que el coeficiente correspondiente al desarrollo de nuevos productos por parte de las microempresas, en el análisis de regresión binaria realizado, indica que esta variable no es significativa en el modelo propuesto, por lo que no parece que el hecho de realizar este tipo de estrategias de innovación en producto por parte de las microempresas en el mercado, sea un factor a tener en cuenta que pueda explicar el hecho de que una microempresa pueda verse más o menos afectada por una crisis o recesión económica, por lo tanto, se rechaza la hipótesis H2c. La Encuesta sobre Innovación Tecnológica del Instituto Nacional de Estadística recoge los factores que dificultan o impiden la innovación en las empresas y se señala que el factor más importante es el desinterés y la desmotivación derivada por la crisis, pero también el coste que supone para una pequeña empresa. Schumpeter (1975) ya indicaba, al igual que otros autores citados en este trabajo, que el desarrollo de productos para la pequeña empresa en épocas de crisis puede ser una estrategia demasiado costosa, por este motivo pocas veces llevada a la práctica. Por lo que este estudio parece avalar la primera postura de las dos expuestas en el epígrafe anterior.

6. CONCLUSIONES, ÁREAS DE MEJORA Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

La actual crisis económica está teniendo peores efectos en los países mediterráneos europeos que en los países nórdicos o centroeuropeos. Esto puede ser debido, entre otros factores, a la composición de su tejido empresarial, caracterizado por la existencia de empresas de muy reducido tamaño (1-3 empleados). Si se tiene en cuenta que el tamaño de las empresas es un factor importante para su supervivencia, puede que esto sea uno de los obstáculos para la recuperación en estos países, donde la destrucción de la pequeña empresa y por ende, de los puestos de trabajo que ésta crea, está a la orden del día.

En este trabajo, se ha estudiado el caso español como un ejemplo extrapolable a otros países como Grecia, Italia y Portugal, en concreto, se ha realizado un estudio empírico en el que se ha hecho un análisis especial sobre algunos de los factores que afectan a la gestión de la microempresaria en épocas de crisis, en particular se han estudiado variables que pueden definir la experiencia, la formación y la innovación en la microempresa.

Hay que destacar que en el trabajo realizado, la mayoría de las empresas participantes se caracterizan por ser empresas consolidadas ya que llevan en el mercado más de 5 años, creadas en un 84 por ciento por personas menores de 40 años, y teniendo más del 53 por ciento estudios superiores.

En concreto, los resultados relativos a la representatividad de la muestra concluyen que el 78 por ciento de los microempresarios encuestados dicen haber sufrido de forma negativa los efectos de la crisis en sus empresas. El mayor problema causado por la crisis ha sido la disminución de las ventas (74 por ciento de los encuestados), seguido de los problemas de impagos por parte de clientes. Se vende poco y cuando se logra vender, en ocasiones, el cliente no paga.

Con respecto a las estrategias propuestas en el estudio, el 70 por ciento de los encuestados dice no haber llevado a cabo ninguna de las estrategias planteadas. Aun así, se pueden destacar dos estrategias de las descritas como las más representativas (17 y 18 por ciento respectivamente): desarrollo geográfico de mercados y reducción del ámbito de actuación. Con respecto a la estrategia de desarrollo de nuevos productos, sólo el 18 por ciento de las microempresas encuestadas han incrementado su oferta de productos (este dato, sin embargo, casi llega a duplicarse, llegando hasta el 34 por ciento si se analizan sólo las microempresas creadas y dirigidas por mujeres).

En lo relativo a los resultados obtenidos del modelo econométrico utilizado para poder estudiar la influencia de las variables elegidas; formación, innovación y experiencia en la afectación de la crisis a la microempresa se puede concluir que la edad del microempresario, la formación y la utilización de tecnologías de la comunicación y la información son variables a tener en cuenta en la gestión de la microempresa, ya que pueden influir a la hora de que ésta se pueda ver más o menos afectada por una situación económica recesiva.

Hay que señalar que más del 50 por ciento de las empresas del tejido empresarial español no tienen asalariados, por lo que se identifica microempresa y microempresario, y en esta situación la edad de éste es importante, siendo un indicador de experiencia y saber hacer. En cuanto a la utilización de TIC, es igualmente significativa. La utilización de tecnologías en la gestión va ligada a la idea de ahorro de costes y mejora de la productividad. Por último,

dentro de las variables a considerar hay que tener en cuenta la formación, la cual en épocas de recesión puede jugar un papel importante para llevar a cabo nuevos proyectos.

Hay que destacar también en las conclusiones del estudio econométrico realizado que la pertenencia a redes, el desarrollo de productos y la permanencia en el mercado por parte de la empresa no han resultado variables significativas. Éstas conclusiones pueden contraponer parte de la literatura escrita para la empresa mediana y grande, sin embargo, para la pequeña empresa, en concreto, la microempresa, siguiendo también otros estudios y publicaciones, son razonables ya que algunos autores citados en el texto avalan que el desarrollo de nuevos productos puede ser muy costoso y poco viable para las pequeñas empresas en épocas de crisis. Igualmente, la pequeña empresa no suele participar en redes de cooperación o en la creación de alianzas estratégicas, suelen trabajar de forma independiente.

Por último, la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

Este trabajo tiene claras áreas de mejora, entre ellas, incrementar del tamaño de la muestra y ampliar el estudio empírico a otros países como Portugal, Grecia o Italia. También se propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

Por último, se debe señalar que estas áreas de mejora son motivo para futuras investigaciones que intentarán ampliar el estudio a otros países, realizando un análisis de los datos de forma más cuantitativa y ampliando el tamaño muestral.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ LLORENTE, G. y OTERO GIRÁLDEZ, M.S. Características de los empresarios europeos: un análisis de sus diferencias y similitudes. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), 2007, pp.147-159.
- ANSOFF, I. Strategies for Diversification, *Harvard Business Review*, 35 (5), Sep-Oct, 1957, pp.113-124.
- AUBERT, P.; y, E. y Roger, M. New Technologies, Organisation and Age: Firm-Level Evidence, *The Economic Journal*, 116 (509), 2006, pp.73-93.
- AUDRETSCH, D. B. New-Firm Survival and the Technological Regime, *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra, MIT Press, 60, 1991, pp.441-450.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. The Hazard Rate of New Establishments, *Economics Letters*, Suiza, 36 (2), 1991, pp.409-412.
- AUDRETSCH, D. B. y MAHMOOD, T. New- Firm Survival: New Results using a Hazard Function, *Review of Economics and Statistics*, Inglaterra: MIT Press, 77, 1995, pp.97-103.
- AUDRETSCH, D. y THURIK, A. Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy, *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 2000, pp.17-34.
- BAKOS, J. Y. A strategic of Electronic market places, *Management Information Systems*, 15 (3), 1991, pp.295-310.
- BENITO HERNÁNDEZ, S. El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 2009a, pp.31-59.
- BENITO HERNÁNDEZ, S. Las redes de cooperación de microempresas en España y la utilización de TICs, CIRIEC España, *Revista de economía social, pública y cooperativa*, 64, 2009b, pp.59-84.
- BODEN, R. J. y NUCCI, A.R. On the survival prospects of men's and women's new business ventures, *Journal of Business Venturing*, 2000, 15 (4), pp.347-362.
- BRIONES PEÑALVER, "et al". *Visión estratégica y praxis de la cooperación empresarial*, FISEC-Estrategias - Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora, Año III, 6, Mesa VI, 2010, pp.86-107.
- BURTON, F; CROSS, A.R y RODHES, M. Foreign market servicing strategies of UK franchisors: An empirical enquiry from a transaction cost perspective, *Management International Review*, 40 (4), 2000, pp.373-400.

- CÁCERES CARRASCO, F.R y Aceytuno Pérez, M.T. La innovación como fuente de oportunidades empresariales, *Revista de Economía Mundial*, 19, 2008, pp.136-156.
- CALLEJÓN, M. y SEGARRA, A. Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The case of Spain, *Small Business Economics*, 13 (4), 1994, pp.253-271.
- CALVO G. y WELLISZ, S. Technology, entrepreneurs and firm size, *Quarterly Journal of Economics*, 85, 1980, pp.663-678.
- CARTER, S.; ANDERSON, S. y SHAW, E. Women business ownership: A review of the academic, popular and internet literature, *Report to the Small Business Service*, RR 002/01, 2001.
- CARRIER, C. Intrapreneurship in large firms and SMEs: A comparative study, *International Small Business Journal*, 12 (3), 1994, pp. 54-62
- COLLINS-DODD, C.; GORDON, I. M. y SMARt, C. Further evidence on the role of gender in financial performance, *Journal of Small Business Management*, 42 (4), 2004, pp.395-417.
- CONFEDERACIÓN DE AUTÓNOMOS Y MICROEMPRESAS. Estudio del perfil del colectivo del autónomo en España y su impacto en la economía, 2010, versión disponible en PDF en: <http://www.conae.org/proyecto09/index.asp>. (Consulta: 30 de mayo de 2011 y sucesivos)
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Boletín informativo marzo, 2008, información disponible en PDF en: <http://www.ceoe.es/ceoe/contenidos.item.action?id=6793682&menuId=5116155&type=5116155> (Consulta: 1 de junio de 2011 y posteriores)
- COVIN, J.G. y SLEVIN, D.P. Strategic management of small firms in hostile and benign environments, *Strategic Management Journal*, 10(1), 1989, pp.75-87.
- CULLEN, J.B., JOHNSON, J.L y SAKANO, T. Success through Commitment and Trust: The Soft Side of Strategic Alliance Management, *Journal of World Business*, 35(3), 2000, pp.638-658.
- DAVIDSSON, P.; LIDMARK, L. y OLOFSSON, C. New firm formation and regional development in Sweden, *Regional Studies*, 8(4), 1994, pp.395-410.
- DÍAZ DÍAZ, N. L.; AGUIAR DÍAZ, I. y DE SAÁ PÉREZ, J. El Conocimiento Organizativo Tecnológico y la Capacidad de Innovación. Evidencia Para la Empresa Industrial Española, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 27, 2006, pp.33-60
- DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. La Innovación empresarial en España, 2005, disponible en:

<http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/3593719A-8B05-4C6C-AB46->

[EF9A97CD5C88/0/innovacion2005.pdf](http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/3593719A-8B05-4C6C-AB46-EF9A97CD5C88/0/innovacion2005.pdf). (Consulta 7 de mayo del 2010 y posteriores)

DRUCKER, P. Purposeful Innovation and the Seven Sources for Innovative Opportunity; en *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, Cap. 2, Harper and Row, Nueva York, 1985, pp.30-36.

DUNHAM, W. *Viaje a través de los genios*, Editorial Pirámide, Madrid, Capítulos 8 y 9. 1993.

EUROSTAT. Tasas de desempleo en los países de la UE, 2011, información disponible en [html](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teilm020) en:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teilm020>, (Consulta: 1 de junio de 2011 y posteriores)

FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS.

Datos sobre la representatividad del trabajo autónomo entre los cotizantes, 2009, información disponible en versión PDF en: <http://www.ata.es/imagenes/publicacionesPdf/publicacion31.pdf>, (consulta: 1 de junio de 2011 y similares)

FEENY, S. y ROGERS, M. Innovation and Performance: Benchmarking Australian Firms, *The Australian Economics Review*, 36(3), 2003, pp.253-264.

FINK, M. y KEBLER, A. Cooperation, Trust and Performance: Empirical Results from Three Countries, *British Journal of Management*, 21 (2), 2010, pp.469-483

GARCÍA GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. El microemprendimiento y las empresas de participación, *Revista de Estudios cooperativos (REVESCO)*, 65, 1998, pp.14-15.

GARCÍA GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C., FERNANDEZ GUADAÑO, J., GARCÍA VILLALOBOS, J. C., MIRANDA FERNÁNDEZ, M. La red de información INTERNET de la sociedad de la comunicación y del conocimiento promueve la generalización de la participación en los procesos de tomas de decisiones, *CIRIEC-España, Revista de economía Pública, Social y Cooperativa*, 49, 2004, pp.31-54.

GARCÍA GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.R.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J; GÓMEZ APARICIO, J. Y MIRANDA GARCÍA, M. *Las redes de Micro- organizaciones*, 2006, documento que tiene su base en: www.ucm.es/info/ecfin3/Equipos de Trabajo/RMGS/, 2-188, (Consulta: 15 abril del 2010 y posteriores)

GIMENO, J. Las tecnologías de la información y la comunicación en las PYMES y otros avatares, *Revista de Economía Industrial*, 360, 2006, pp.77-92.

- GONZALEZ SERRANO, L. *Cooperación y Empresas. Retos, presente y futuro*, editorial Thomson,, Madrid, 2003, pp.61-64.
- GUERRAS MARTÍN, L.A. y NAVAS LÓPEZ, J.E. *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*, Editorial Civitas Thomson, 2009, Madrid.
- GUZMÁN, J. y MARTÍNEZ, J. A. Tipología de la innovación y perfiles empresariales. Una aplicación empírica, *Economía Industrial*, 368, 2008, pp.59-77
- HAIR, J; “et al”. *Análisis multivariante*, 5º edición, Editorial Prentice Hall International, 1999, Madrid.
- INSTITUTO DE EMPRESA. Informe Ejecutivo GEM España, 2009, Información disponible en versión PDF en: www.ie.edu/gem, (Consulta: 4 de diciembre de 2010 y posteriores).
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. Las empresas españolas ocupan el último lugar en innovación de productos, 2009, en publicaciones del Instituto, información disponible en: http://www.ieemadrid.es/modulo/upload/1_1261481993.pdf (Consulta: 2 de junio de 2009 y posteriores)
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Directorio Central de Empresas, 2009, información disponible en HTML en: www.ine.es (Consulta: 23 de noviembre de 2010 y posteriores).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Datos extraídos de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, 2009, información disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft14/p061&file=inebase&L=0>. (Consulta: 7 junio de 2010 y posteriores)
- JIMÉNEZ JIMÉNEZ, D. y SANZ VALLE, R. Innovación, Aprendizaje Organizativo y Resultados Empresariales. Un Estudio Empírico, *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, 29, 2006, pp.31-56.
- KIDD, M. P. Immigrant wage differentials and the role of self-employment in Australia, *Australian Economic Papers*, 32, 1993, pp.92-115.
- KLEINKNECHT, A. Observations on the Schumpeterian Swarming of Innovations, *Futures*, 13, 1981, pp.293-307.
- LAYARD, R.; NICKELL, S. y JACKMAN, R. *La crisis del paro*, Alianza Editorial, 1994, Madrid.
- LEVENBURG, N.; MAGAL, S. R. y KOSALGE, P. An Exploratory Investigation of Organizational Factors and e-Business Motivations Among SMFOEs in the US, *Electronic Markets*, 16(1), 2006, pp.70-84.

- LEVY, M., LOEBBECKE, C. y POWELL, P. SMEs, Co-opetition and Knowledge Sharing: The Role of Information System, *European Journal of Information Systems*, 12(1), 2003, pp.3-17.
- MALHOTRA, N. K. *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*, Editorial Pearson Educación, Madrid, 2004, pp.365-376.
- MARLOW, S. y CARTER, S. Accounting for change: Professional status, gender disadvantage and self-employment, *Women in Management Review*, 19(1), 2004, pp.5-16.
- MASUREL, E. y JANSZEN, R. The Relationship between SME Cooperation and Market Concentration: Evidence from Small Retailers in the Netherlands, *Journal of Small Business Management*, 36(2), 1998, pp.68-74.
- MIGUEL PERIS, S., “et al”. *Investigación de mercados*, Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1997, p.151.
- MILLER, D., FRIESEN, P.H. A longitudinal study of the corporate life cycle, *Management Science*, 30(10), 1984, pp.1161-1182
- NUENO INIESTA, P. Emprendiendo: la destrucción creativa, *Harvard Deusto business review*, 181, 2004, pp.34-39.
- ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO, (OCDE). *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation*, 1997, Paris, OECD Publications.
- ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO, (OCDE). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation*, 2005, Paris, OECD Publications.
- ORTEGA JIMÉNEZ, A. La internacionalización de la empresa española y la decisión de exportar como solución a la crisis, *Revista sociales y jurídicas*, 6, 2010, pp.88-111.
- PORTER, M. E. Y MILLAR, V. E. How information gives you competitive advantage, *Harvard Business Review*, 64(4), 1985, pp.149-160.
- REYNOLDS, P. New and small firms in expanding markets, *Small Business Economics*, 9, 1996, pp.79-84.
- RUFÍN MORENO, R. y PLAZA LLORENTE, J.M. Un análisis de la influencia combinada de la capacidad comercial y de las tecnologías informativas (TIC) sobre las Pyme españolas innovadoras, *Estadística Española*, 47(160), 2005, pp.501-538
- SAMPEDRO, J.L. Economía humanista. Algo más que cifras, *Revista de Economía Mundial*, 21, 2009, pp.283-287.

- SCHUMPETER, J.A. *Capitalismo, socialismo y democracia*, Nueva York: Harper, (publicado originalmente en 1942), 1975, pp.82-85.
- SCHUMPETER, J.A. *Business Cycles*, 2 vols., McGraw Hill, New York, 1939.
- SEGARRA, A. y ARAUZO, J. Las Barreras a la entrada de empresas: ¿Importa el tamaño?, Working Paper presentado en el V Encuentro de Economía Aplicada, 2002, Oviedo.
- SCHINDEHUTTE, M. y MORRIS, M.H. Understanding strategic adaptation in small firms, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 7(3), 2001, pp.84-107.
- SHEPHERD, D.A. y DETIENNE, D.R. Discovery of Opportunities: Anomalies, Accumulation and Alertness, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2001, información disponible en: <http://www.babson.edu/>, (Consulta: 3 de diciembre de 2010).
- SHIM, S. y EASTLICK, M. A. Characteristics of Hispanic female business owners: an exploratory study, *Journal of Small Business Management*, 36(3), 1998, pp.18-35.
- SOLÉ PARELLADA, F. y BRAMANTI, A. El porqué las redes de cooperación tecnológica, *Quaderns de tecnologia*, 4, 2001, pp.114-117.
- STRADER, T. y SHAW, M. J. Characteristic of Electronic Markets, *Decision Support Systems*, 21, 1997, pp.85-198.
- TAMAMES, R. *Para salir de la crisis global. Análisis y soluciones*, Edita EDAF, 168-174, 2009, Madrid.
- UNIÓN INTERNACIONAL DE LAS TELECOMUNICACIONES, información disponible en html en: http://www.itu.int/osg/csd/emerging_trends/crisis/index.html. (Consulta: 3 de mayo de 2011 y sucesivos)
- VERHEUL, I.; WENNEKERS, S.; AUDRETSCH, D. y THURIK, R. An Eclectic Theory of Entrepreneurship, *Tinbergen Institute*, Discussion Paper, TI 2001 - 030/3.
- WENNEKERS, S. VAN STEL, A. y THURIK, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13, 2001, pp.27-55
- ZAHRA, S.A. y PEARCE, J.A. Corporate entrepreneurship in smaller firms: the role of environment, strategy and organization, *Entrepreneurship, Innovation and Change*, 3(1), 1994, pp.31-44.

LA FUNCIÓN ECONÓMICA DE LA COOPERATIVA Y LA NECESIDAD DE UNA LEGISLACIÓN ADECUADA

POR

Enrique GADEA SOLER¹

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es doble: por una parte, se analiza el origen histórico y la función económica actual de las sociedades cooperativas y, por otra, se realiza un estudio crítico de su normativa aplicable, con el objeto de determinar las bases de su futura legislación.

Palabras clave: Cooperativas, su función económica y bases para una futura legislación.

Claves Econlit: K200

COOPERATIVES ECONOMIC PURPOSE AND SUITABLE LEGISLATION

ABSTRACT

This paper has dual objectives: it aims to analyse the historical origin and current economic purpose of cooperative companies while also making a critical study of applicable regulations with a view to defining the bases of future legislation.

Keywords: Cooperatives, their economic purpose and suitable legislation.

¹ Universidad de Deusto. Dirección de correo electrónico: egadea@der.deusto.es

REVESCO Nº 108 - Segundo Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2012.v18.39593

Fecha de recepción: 08/01/2012

Fecha de aceptación: 22/02/2012

1. ORIGEN Y FUNCIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

El movimiento cooperativo moderno, que debe situarse en la segunda mitad del siglo XIX, nace como reacción de las clases trabajadoras frente a los excesos del sistema capitalista propio de la época y con el objetivo de corregir primero y superar después, a través de la cooperativización de la economía y la sociedad, el sistema capitalista (Llobregat, 1990, p. 4; la utopía de la cooperación tiene su más amplia representación en C. Gide y la Escuela de Nimes: sobre el tema, Lambert, 1970, p. 121 y Drimer, A. y B., 1981, p. 267). Más tarde, las concesiones integrales que atrajeron a tan ilustres cooperativistas, han dado paso a visiones más realistas, hasta el punto que, en la actualidad, la cooperativa, en determinados países, constituye una de las alternativas para la actuación en el marco de un sistema de economía privada. Sin embargo, nos referimos únicamente a determinados países porque a la hora de ofrecer un concepto de cooperativa nos encontramos también con un condicionante geográfico. Es cierto que los principios cooperativos pretenden poner de relieve la coincidencia sustancial del fenómeno cooperativo con independencia del ámbito territorial donde tenga lugar (a saber: lo que caracteriza al fenómeno cooperativo es el objetivo de satisfacer necesidades a través de una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática), pero no lo es menos que el papel que desempeñan las cooperativas dista mucho de ser coincidente: en los países menos desarrollados, prevalece la función de reacción respecto a los desequilibrios del sistema (en este ámbito, la cooperativa está destinada, en muchas ocasiones, a ser sólo un correctivo marginal de éste), mientras que, en los países europeos toma mayor protagonismo la orientación posibilista, que, si bien no excluye las funciones originarias, tiene muy presente el fortalecimiento y la adecuada articulación del fenómeno cooperativista, destinado no a cambiar el sistema o a sustituirlo, según ciertas concepciones de los utopistas de la cooperación económica, sino a encomendarle una función integradora en el mismo (Verrucoli, 1965, p. 102).

En España, hasta fecha relativamente reciente ha sido mayoritaria la postura (recogida en la Exposición de Motivos del Código de Comercio) que ha defendido que un presunto principio mutualista impedía a la cooperativa prestar sus servicios a los no socios (por todos, y desde un prisma jurídico, Garrido de Palma, 1981, p. 20). Sin embargo, esa postura no encaja en el planteamiento de los Pioneros de Rochadale, experiencia asociativa que se considera el punto de arranque de la cooperación en sentido estricto, y que en este punto, como

en tantos otros, fue eminentemente realista. El artículo 1 de los estatutos originarios de la Rochdale Society of Equitable Pioneers de 1844 establece que: «La sociedad tiene por fines y como planes tomar medidas con vistas al interés pecuniario y al mejoramiento de las condiciones sociales y familiares de sus miembros...»; y el artículo 11, aprobado por la Asamblea General de 23 de octubre de 1854, contempla la posibilidad de venta a los no miembros, al señalar que: «Los beneficios realizados para la provisión de mercancías a personas no miembros se dedicarán a la reducción (del valor) de las mercancías en existencia» (un comentario sobre el precepto, puede verse en Holyoake, 1973, p. 43). Ni tampoco puede decirse que se encuentra recogida en los principios cooperativos. Solo en la documentación del XIV Congreso de la ACI, celebrado en Londres en 1934, se prescribía como hipotético principio la venta exclusiva a los socios. Pero ya en el XV Congreso de París de la ACI de 1937, en que se realiza la primera formulación oficial de los principios, no se hace mención a ese principio entre los específicos del movimiento cooperativo, como tampoco aparece en la última versión (a la que nos referiremos en el apartado siguiente) reelaborada por la ACI en el Congreso XXXI, celebrado en Manchester, para conmemorar el centenario de la Alianza. En la actualidad, debe ser aceptado que la utopía de las empresas cooperativas sólo adquiriría verdadera entidad y podría ser plenamente vinculante en un sistema económico cooperativo (Verrucoli, 1958, p. 101). En una economía de mercado se consideran inviables las posturas que no admiten la realización de operaciones con terceros por considerarlas incompatibles con lo que consideran el fin principal de la entidad: la supresión del lucro (en sentido sociológico, de beneficios que van al capital) de la intermediación (Lucas Fernández, 1973, p. 12). Hoy no puede justificarse que la actividad de la cooperativa haya estado acotada por unos límites tan estrechos en relación con las sociedades capitalistas, y más, teniendo en cuenta que el artículo 129.2 de la Constitución Española, cuando se refiere a estas entidades, no impone contenidos, pautas, ni condiciones de estricta observancia al legislador ordinario. Las cooperativas, al igual que las demás empresas, actúan o pueden actuar en el mercado para el cumplimiento de sus fines. En este sentido, puede decirse que no estamos ante una sociedad necesariamente mutualista (en el sentido de no poder realizar prestaciones en relación con el objeto social más que entre los socios y la sociedad) sino ante un tipo societario de configuración (interna) distinta que opera, como los demás, en beneficio de sus propios socios (Verrucoli, 1958, p. 104) y que, por tanto, debe extraer (o, por lo menos, deben tener la posibilidad de extraer, si así lo deciden sus socios) la máxima utilidad de las estructuras organizativas de la entidad. Por ello, no solo es inadmisibile no permitir que las cooperativas realicen operaciones con terceros (en base al principio de adhesión voluntaria y abierta, los terceros, si lo desean, tienen expedito el camino

para ingresar en cualquier momento en la esfera societaria y con ello satisfacer sus intereses y necesidades como socios: Vivante, 1932, p. 323), sino también limitar el volumen de estas operaciones (como todavía, en la actualidad, podemos observar en la legislación española: sobre el tema, Vargas Vasserot, 2006, pp. 199 y ss.).

Para conseguir la eficiencia del sistema cooperativo es necesario que las propias cooperativas constituyan estructuras participativas en la que sus miembros vean satisfechas sus necesidades y reflejadas sus visiones. La especial estructura participativa de las cooperativas se vertebra en torno a tres pilares:

1. El papel del socio. En la cooperativa, los socios participan no sólo aportando las sumas de capital necesarias sino operando como clientes, en las cooperativas de consumo, y como trabajadores, en las cooperativas de producción. Es indudable que esa doble posición de sus miembros constituye una característica propia (aunque no exclusiva: se da también, por ejemplo, en las mutuas de seguros o en las sociedades de garantía recíproca) de las cooperativas, que tiene trascendencia en el plano legal y, especialmente, en la configuración del estatus jurídico del socio, al que, por ejemplo, se le reconoce el derecho y se le impone el deber de participar en la actividad cooperativa.
2. La gestión democrática por parte de sus miembros, basada en la asociación igualitaria, que, en la práctica, se concreta, por lo menos en las cooperativas de primer grado, en la regla general de que los socios tengan iguales derechos de voto (un socio, un voto).
3. El sistema de distribución de beneficios, al margen de la contribución en el capital, en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada socio en la entidad.

A nuestro juicio, el hecho que justifica la especificidad de la sociedad cooperativa no es la gestión preferentemente mutualista: el elemento definitorio de la cooperativa es que constituye una iniciativa empresarial por parte de un grupo de personas que, al margen de la participación capitalista de cada socio, tiene por finalidad la satisfacción de sus necesidades mediante la recuperación de la forma de empresa personalista y de funcionamiento interno democrático. Ese es el hecho diferencial sobre el que debe basarse la particular consideración y el adecuado tratamiento (incluso en el plano fiscal) para la entidad asociativa cooperativa.

Como se desprende del artículo 129.2 de la Constitución Española, la cooperativa se presenta como una fórmula jurídica adecuada para facilitar el acceso de los trabajadores a la

propiedad de los medios de producción y para canalizar las formas participativas en las empresas (Gadea, 1999, p. 193). Concretamente, el artículo 129.2 de la CE establece que «los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas». Este precepto constituye un mandato dirigido a los poderes públicos para que éstos fomenten las sociedades cooperativas, es decir, deben tomar las medidas adecuadas para que el modelo económico constitucional de economía social de mercado se nutra de empresarios cooperativos. Con ello, la Constitución Española de 1978 sitúa a la sociedad cooperativa, adecuándose para ello a las exigencias actuales y recogiendo las tendencias más modernas de las Legislaciones europeas sobre cooperación, en el contexto adecuado de la participación, contrastando así con otras Constituciones, como la italiana de 1947, que en su artículo 45 adopta la postura clásica, más restrictiva y parcialmente superada en relación con el Cooperativismo, al señalar que «La República reconoce la función social de la cooperación con carácter de mutualidad y sin fines de especulación privada ...» (en Italia, las formulaciones doctrinales que se posicionan a favor o en contra de que la esencia de la cooperativa descansa o no sobre el fin mutualista son muy numerosas: a favor se han pronunciado Ascarelli, y Oppo; en contra, Ferri o Verrucoli. Una amplia referencia a la cuestión, puede verse en Paniagua, 1997, pp. 338 y ss.).

Por tanto, lo relevante es que la cooperativa constituye el modelo de empresa participativa, que basa su funcionamiento interno en principios de verdadera democracia económica. Sobre la base de esa consideración, en el presente trabajo, vamos a abogar por un modelo de cooperativa, ajena a las restricciones del pasado, abierto, atractivo (desde el punto de vista de sus utilidades) y acorde con los nuevos tiempos. Estamos ante una fórmula jurídica para la organización económica, sujeta a los principios y fines que le son específicos, que tiene (debe tener) la misma extensión técnica y económica que una sociedad capitalista (anónima o limitada) (Divar, 1985, p. 43). De lo contrario, el modelo cooperativo quedará condenado a la condición de marginal, en beneficio de las opciones verdaderamente capitalistas. Este planteamiento es, además, coherente con el principio constitucional de libertad de empresa recogido en el artículo 38 de la Constitución Española, que, en lo que concierne a este punto, comporta el derecho a que los ciudadanos adopten la organización empresarial que deseen.

2. VISIÓN CRÍTICA DE LA LEGISLACIÓN SOBRE COOPERATIVAS EN ESPAÑA

2.1. La Legislación Republicana de Cooperativas

La Ley de 9 de septiembre de 1931 y el Reglamento de 20 de octubre del mismo año reconocen, por primera vez, el tipo cooperativista como figura autónoma dentro del marco de los fenómenos societarios y asociativos de contenido económico. La creación de este tipo societario se considera fundamental para identificar la verdadera cooperación. Como señala la Exposición de Motivos de la Ley: «es inaplazable dotar a las cooperativas de un régimen jurídico propio [...] para distinguir la cooperación genuina de la mixtificada o de la simulada». De esta manera, la entidad que se aparta de la normativa legal, receptora de los postulados cooperativistas, es sancionada con la descalificación, es decir, es obligada a abandonar la forma de sociedad cooperativa.

El problema es que el legislador confunde la finalidad de la entidad con la necesidad de organización de la misma, es decir, consolida el alejamiento del régimen jurídico de las cooperativas y de las sociedades mercantiles por su connotación capitalista, sin reparar en las consecuencias prácticas (Gadea, 1994, p. 138). Desde el punto de vista jurídico, se ha criticado la inoperatividad de la entidad que deriva de que la Ley no delimita las facultades de cada órgano social: por ello, la llevanza ordinaria de la entidad por el órgano de administración deviene en imposible, ya que tendrá que acudir en consulta permanente a la asamblea, lo que procura un cooperativismo asambleario y populista nada operativo y poco práctico (Divar, 1985, p. 19); y, también, el deficiente tratamiento del régimen económico, donde no se establece medida alguna en favor de la solvencia de la entidad ni en garantía de los terceros.

2.2. El Cooperativismo sindical: La Ley de 1942 y su Reglamento de desarrollo

El 2 de enero de 1942 se aprobó una nueva Ley de Cooperativas y el 11 de noviembre de 1943 se promulgó su Reglamento. Se trata de una Ley eminentemente política y de adaptación del régimen cooperativo a la nueva realidad sindical española. Ello explica que la Ley no adopte cambios radicales con respecto a la de 1931 en lo relativo a la organización y régimen interno de la sociedad cooperativa. Las variaciones derivan del nuevo encuadramiento de la sociedad cooperativa en sus relaciones con el Estado y con la organización sindical, de la

creación de la Obra Sindical de Cooperación como órgano de patronato y tutela del movimiento cooperativo y de la disciplina político- sindical del mismo (Polo, 1942, p. 220.), así como del sentido que se da a la uniones de cooperativas (cuyos fines son, preferentemente, sociales y sólo, excepcionalmente, económico-cooperativos: Vicent Chuliá, 1979, p. 527.).

Estas circunstancias originan una notable distorsión en el régimen jurídico de la sociedad. Los mayores defectos de esta regulación se originan por la concesión a la jerarquización y dependencia política el máximo valor, olvidando los aspectos jurídicos y técnicos (en especial, el régimen económico está lleno de lagunas y limitaciones) de la cooperativa (Soldevilla, 1973, p. 437). Además, en su articulado se establece una interpretación muy rigurosa del principio mutualista (arts. 41, 42, 43 y 44), por lo que no debe extrañarnos que se señalase que, publicada la nueva Ley de 2 de enero de 1942 que se considerase que la norma parecía dictada para entidades raquílicas y sin aliento; para entidades incapaces para luchar con eficacia en un mercado concurrencial y que sólo pretendían ser solución ínfima para gentes de economía débil (Del Arco, 1972, p. 9).

2.3. La adaptación del Régimen Jurídico de las Cooperativas a las nuevas exigencias: La Ley General de Cooperativas de 1974

En la Asamblea Nacional de Cooperativas de 1961 se pone de manifiesto el desfase, cada vez más acusado, entre la realidad y la norma legal y se aprueban las nuevas bases que deben presidir la nueva ordenación legal del cooperativismo. Desde la celebración de aquella se redactaron varios Proyectos de Ley, aunque finalmente, de forma provisional y hasta que se elaborase la nueva Ley, se aprueba el Reglamento de cooperación de 13 de agosto de 1971. Esta solución fue criticada por la doctrina que venía solicitando una profunda reforma, que, como es obvio, no podía ser acometida por un mero cambio de Reglamento por muy audaz y avanzado que fuese éste. Sin embargo, con el nuevo Reglamento, y a pesar de las limitaciones de su rango, se inicia un importante cambio de orientación dentro del cooperativismo español. Se plantean como razones principales de la reforma la necesidad de conseguir empresas más eficaces y competitivas y de atenuar los controles externos que, sobre los órganos de la cooperativa, ejerce la organización sindical.

En la Ley de 19 de diciembre de 1974 y el Reglamento de 16 de noviembre de 1978, aprobado ya en el nuevo contexto democrático, se aprecia una voluntad manifiesta de

abandonar la concepción restrictiva del Cooperativismo para adoptar una más amplia. Es significativo en este sentido el artículo 1 de la Ley que establece que a través de la formula cooperativa podrá realizarse «cualquier actividad económico-social lícita». Estos nuevos propósitos exigen la construcción de «una institución rigurosa en sus planteamientos sociales y, a la vez, tecnificada, permeable a la especialización y sensible al mercado» (Exposición de Motivos de la Ley). Si la sociedad cooperativa debe comportarse en sus relaciones externas como un comerciante más, debe atribuírsele un régimen jurídico adecuado para la protección del tráfico jurídico y de los derechos de los terceros. No debe extrañarnos, por tanto, que a la hora de realizar una valoración de conjunto de la nueva Ley se señale que es manifiesta la influencia de la normativa de la sociedad anónima: la sociedad mantiene sus principios, y además se beneficia de una tecnificación mayor y se aprovecha de la experiencia de la regulación de la organización societaria anónima. En definitiva, la Ley consigue tecnificar más las cooperativas, compatibilizar sus principios tradicionales con un reforzamiento de su aspecto empresarial, de sus posibilidades de financiación y de una gestión eficaz (Sánchez Calero, 1975, pp. 495 y 513).

De forma resumida, señalar que las principales novedades de la Ley son las siguientes: sobre la constitución, se establece la obligatoriedad de escritura pública, de inscripción en el Registro de cooperativas (al que se confiere carácter jurídico) y de toma de razón en el Registro mercantil; en el plano organizativo, aunque mantiene una terminología diferenciada, el modelo corresponde exactamente al de la LSA: Asamblea General (Junta general), Consejo Rector (Consejo de administración) e Interventores (Censores de cuentas); en relación con el régimen económico, lo más importante es que la Ley vela por su correcta constitución (en este sentido el artículo 13.2 señala que deberá estar desembolsado, al menos, en un veinticinco por ciento en el momento constitutivo y el resto en un plazo no superior a cuatro años) y porque la cooperativa no se desprenda injustificadamente de su patrimonio hasta dejarlo por debajo de la cifra de capital. A la hora de establecer un régimen de protección en garantía de terceros se comentó la dificultad de implantar un sistema adecuado en una sociedad de capital variable. No obstante, el Reglamento de 1978 adopta una solución positiva, aunque no original, en cuanto que reproduce (art. 35) el régimen de la SA (arts. 97 a 99), de manera que salvo que tenga por finalidad compensar pérdidas, será nula toda restitución de aportaciones al capital social que se realice antes de transcurrir el plazo de tres meses o a pesar de la oposición entablada en tiempo y forma por cualquier acreedor. Además, el mencionado carácter de sociedad de capital variable, en virtud del principio de puerta abierta (que en el plano que ahora nos interesa destacar implica

que los socios cuando lo deseen pueden salir o darse de baja de la cooperativa) exige la adopción de medidas particulares para asegurar la viabilidad de la sociedad y para preservar los derechos de los terceros. Por eso, la Ley permite que los estatutos puedan exigir la permanencia por tiempo determinado en la cooperativa que no podrá ser superior a diez años (art. 11.1), así como establecer un plazo de preaviso, a observar por el socio que cause baja en la cooperativa que no podrá ser inferior a dos meses ni superior a un año (art. 11.1); se conceda a la cooperativa un plazo para el reembolso de hasta cinco años a partir de la fecha de la baja, con derecho, durante este tiempo, a percibir por parte del socio un interés que no será en ningún caso inferior al tipo de interés básico del Banco de España incrementado en dos puntos (art. 11.4) y se adopte la misma regla que rige en Francia, con carácter general, para las sociedades de capital variable (art. 52 de la Ley francesa de 24 de Julio de 1867), es decir, que el socio que se separe responde por el importe que le ha sido reembolsado, y durante un plazo de cinco años, de las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha de reembolso, en el caso de que el patrimonio social sea insuficiente para hacer frente a ellas (art. 11.5); por último, anotar que se prevé la aplicación del Derecho concursal mercantil.

2.4. La regulación actual de las Sociedades Cooperativas

2.4.1. La competencia legislativa en materia de cooperativas después de la Constitución de 1978

En la actualidad en España no existe una única Ley sino varias Leyes de cooperativas, dado que la mayoría de las Comunidades Autónomas (CAAA) tienen norma propia. Para explicar esta situación debe tomarse como punto de partida la nueva organización territorial del Estado creada por la Constitución de 1978: se trata de un sistema de organización territorial autóctono, llamado Estado de las Autonomías, que presenta similitudes con un Estado federal, aunque también no pocas diferencias. Con él, se divide España en diecisiete CCAA, distribuyéndose las competencias entre éstas y el Estado. La propia Constitución dedica dos artículos a la distribución de competencias: el 148 se refiere a las competencias que pueden asumir las CCAA en sus respectivos Estatutos y el 149 recoge las competencias sobre las que el Estado se reserva la competencia exclusiva; entre ellas - en el párrafo 1.6- se señala la relativa a la Legislación mercantil.

Aprovechando la imprecisión existente sobre la calificación y el encuadramiento de la sociedad cooperativa, para la que todavía hay que recurrir al obsoleto artículo 124 del CCom, los Estatutos de Autonomía del País Vasco (art. 10.23) y de Cataluña (art. 9.21) atribuyen a sus CCAA competencia exclusiva en materia de cooperativas. Después, también asumen competencias legislativas exclusivas en esta materia el Estatuto para Andalucía (art. 13.20), el Estatuto de la Comunidad Valenciana (art. 31.21) y la Ley reguladora del Régimen Foral de Navarra (art. 44.7).

El Tribunal Constitucional, a pesar de que fue impugnada la primera Ley vasca de 1982, y que con ella se puso en entredicho la constitucionalidad de toda la delimitación competencial en materia de cooperativas (aunque posiblemente de forma demasiado cautelosa: Paniagua, 1997, 167 y ss.), no contribuye a modificar la situación previamente creada. El recurso se resuelve en la sentencia 72/83, de 29 de julio. De ella se desprende que «las partes centran el debate de la competencia legislativa del País Vasco (y por tanto de las demás Comunidades que han asumido competencia exclusiva) en la consideración del denominado Derecho cooperativo como una parte o no del Derecho mercantil. La trascendencia que otorgan a esta configuración se explica fácilmente porque la CE establece que el Estado tiene competencia exclusiva en materia de legislación mercantil (art. 149.1.6) y el Estatuto atribuye competencia exclusiva al País Vasco en materia de cooperativas "conforme a la Legislación general en materia mercantil" (art. 10.23), por lo que si la regulación sobre cooperativas hubiera de calificarse de mercantil -como sostiene el Abogado del Estado- la conclusión a la que habríamos de llegar sería la de que la competencia legislativa en materia de cooperativas no corresponde a la Comunidad Autónoma». No obstante, el Tribunal, sin entrar en el fondo del asunto, y sin tener en cuenta que aunque la cooperativa se calificase como sociedad civil la competencia también correspondería al Estado en base al artículo 149.1.8, señala que: «sin pretender ahora sentar afirmaciones de carácter general [...] si podemos afirmar que en principio no es admisible una interpretación que conduzca a variar de contenido la competencia legislativa de la Comunidad en materia de cooperativas, que hay que entender le viene atribuida por el artículo 10.23 del Estatuto». A esta conclusión «conduce la interpretación sistemática de los preceptos de la Constitución y del Estatuto, situado en el marco constitucional, y que prescinde de cualquier posición doctrinal acerca de si las cooperativas han de calificarse o no como sociedades mercantiles, ya que la interpretación ha de situarse en el contexto del ordenamiento vigente» (Fundamento jurídico 3º).

En principio, sólo las cinco Comunidades referidas asumieron competencia legislativa exclusiva, aunque, en la actualidad, todas las CCAA tienen transferida la competencia en la materia. Como resultado de los Acuerdos Autonómicos suscritos por los dos partidos mayoritarios en febrero de 1992, se transfirió la competencia exclusiva sobre cooperativas a las CCAA del art. 143 (art. 2 letra c) LO 9/1992, de 23 de diciembre): Asturias, Cantabria, La Rioja, Murcia, Aragón, Extremadura, Baleares, Madrid, Castilla- La Mancha y Castilla- León. Galicia recibe la transferencia a través de la Ley Orgánica 16/95, de 27 de diciembre, y, finalmente, Canarias asume la competencia en la reforma estatutaria realizada mediante la Ley Orgánica 4/96, de 30 de diciembre.

Como consecuencia de esta delimitación material de competencias en materia de cooperativas, nos encontramos, de un lado, con una Ley 27/1999 de cooperativas (LCoop), que sustituye a la Ley 3/1987 (LGC), que se aplicará en aquellas CCAA que no han aprobado ley de cooperativas y de forma supletoria en las Comunidades con norma propia; y de otro, con las leyes propias de las Comunidades que las han aprobado: Ley 4/93 de cooperativas del País Vasco (LCPV), que deroga la anterior Ley 1/1982; Ley 18/ 2002 de cooperativas de Cataluña (LCCat), que sustituye al Texto Refundido aprobado por Decreto Legislativo 1/1992; Ley 2/1999, modificada en 2002, de sociedades cooperativas andaluzas (LCAnd), que sustituye a la Ley 2/1985; Ley 8/2003 de cooperativas de la Comunidad valenciana (LCCV), que deroga el Texto Refundido aprobado por el Decreto Legislativo 1/1998; Ley Foral 12/2002 de cooperativas de Navarra (LFCN), que sustituye a la derogada Ley 12/1996; Ley 2/1998 de sociedades cooperativas de Extremadura (LCEEx); Ley 9/1998 de sociedades cooperativas de Aragón (LCAr); Ley 5/1998 de cooperativas de Galicia (LCG); Ley 4/1999 de cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM); Ley 4/2001 de cooperativas de la Rioja (LCLR); Ley 20/2002 de cooperativas de Castilla-La Mancha (LCCLM); Ley 4/2002 reguladoras de las cooperativas de Castilla y León (LCCL); la Ley 1/2003 de cooperativas de las Islas Baleares (LCIB); la Ley 8/2006 de cooperativas de la Región de Murcia (LCMur); y Ley 4/2010 de cooperativas del Principado de Asturias (LCAstur.)

El origen de la compleja y criticable situación legislativa del Derecho Cooperativo Español, con casi una Ley por cada Comunidad Autónoma, se debe achacar, entre otras circunstancias, a la pasividad del Gobierno central respecto a las cooperativas, frente a la actitud muy activa de ciertas Comunidades Autónomas (especialmente la vasca y catalana con

una mayor tradición cooperativa), y a la labor ciertamente permisiva del TC a la hora de enjuiciar la competencia legislativa de las Comunidades Autónomas en esta materia. A todo esto contribuyeron determinados pactos políticos, que alejan el argumento jurídico inicialmente esgrimido de la no mercantilidad de las cooperativas para la atribución de competencias legislativas a las Comunidades Autónomas (Vicent Chuliá, 1979, p. 131). Hay que recordar que el Estado también tiene competencia exclusiva en la legislación civil, sin perjuicio de la conservación, modificación y desarrollo por las Comunidades Autónomas de los Derechos forales o especiales —art. 149.1.8.^a CE—, obstáculo para la legitimación legislativa autonómica que se intentó salvar alegando de modo, en nuestra opinión, poco consistente el carácter autónomo del Derecho cooperativo. A este respecto, nos parece que no se le ha dado toda la importancia que debía al carácter mercantil de la gran mayoría de sociedades cooperativas.

A la hora de valorar esta situación encontramos serios recelos. La doctrina de forma mayoritaria (Arroyo, Borjabad, Divar, Vicent Chuliá, Paniagua, etc.) coincide en que la fragmentación de nuestra Legislación cooperativa es perjudicial para una sociedad que tiene que competir con instituciones capitalistas que tienen una regulación uniforme y difícilmente explicable ante el mandato de fomentar las sociedades cooperativas que impone el artículo 129.2 de la CE. E, igualmente, en que la existencia de tantas leyes de cooperativas en España va en contra de la propia lógica jurídica. Es comúnmente aceptado que las CCAA, en materia de cooperativas, no necesitan regular ex novo y totalmente todo lo relativo a las mismas. Ciertamente, no se ve ninguna necesidad de que materias como el concepto legal de sociedad cooperativa, el régimen de los órganos de gestión y control de la cooperativa y de verificación o censura de cuentas, el régimen del capital, las causas de disolución o el procedimiento de liquidación sean distintas en cada uno de los territorios autónomos. Aún adquiere más consistencia este argumento cuando es opinión comúnmente aceptada que tampoco es conveniente que existan diferencias en relación con los aspectos citados entre la Legislación italiana, alemana o francesa, por lo que sería conveniente que se publicase una Directiva en orden a uniformar el Derecho de cooperativas, como se ha hecho con el Derecho de sociedades de capital en sus aspectos más importantes (Vicent Chuliá, 1976, pp. 81 y s.).

Esta situación legislativa, de difícil marcha atrás, podría haberse evitado si cuando se plantea el tema competencial se hubiese seguido la orientación doctrinal que, convencida del grave perjuicio que el divorcio entre las cooperativas y el Derecho mercantil ha tenido para

aquellas, reclamaba que se les aplicase el régimen jurídico de la organización de la empresa económica: el régimen jurídico mercantil (Polo, 1978, pp. 578 y ss.).

Es indudable que este momento se perdió una gran oportunidad para remediar el deficiente tratamiento anterior y para adoptar una postura más coherente sobre el futuro modelo de la legislación sobre cooperativas (Gadea, 2000, p. 256). Ahora, desde una postura realista, no puede negarse que conseguir la armonización no es fácil, y menos por el cauce del art. 150.3 de la CE, debido al coste político que conlleva (Paniagua, 2005, p. 200).

2.4.2. Referencia a las Leyes de Cooperativas publicadas después de la Constitución

En nuestro país la etapa inmediatamente posterior a la promulgación de la Constitución no supone un avance en el objetivo de perfeccionar la regulación de las sociedades cooperativas. El Proyecto de Ley general de 1980, la Ley vasca de 1982 y la Ley catalana de 1983, desde este punto de vista, no superan la Legislación que, tras años de espera, consigue confeccionarse en 1978.

La modificación de la normativa anterior era necesaria; la Ley de 1974 partía de presupuestos políticos diferentes y, además, debían publicarse las nuevas Leyes autonómicas. No obstante, resulta difícil entender, no tanto en el caso de las Comunidades Autónomas, pero sí con relación al Proyecto de Ley general, que no se tomasen como punto de partida las disposiciones anteriores que (sin perjuicio de que fuese necesario corregir defectos y recoger las innovaciones inspiradas en los resultados obtenidos de la observación de la evolución cooperativista) supusieron (considerando tanto la Ley como el Reglamento aprobado en 1978) un perfeccionamiento muy importante en la regulación de la sociedad cooperativa

En relación con las dos primeras Leyes autonómicas debemos señalar que, en su elaboración, renace el clásico prejuicio extramercantilista motivado, no ya por razones de "puridad cooperativista", sino ante el peligro de pérdida de la competencia sobre la base del artículo 149.1.6 de la Constitución. La impugnación de la Ley vasca origina el dictamen del Consejo Consultivo de la Generalidad de Cataluña en relación con el Proyecto de Ley de cooperativas (BOPC de 3 de Mayo de 1982) donde resulta curioso observar como se define el Derecho mercantil en su sentido más estricto, el contenido en el Código de comercio y en sus Leyes complementarias, se intenta delimitar la sociedad cooperativa haciendo especial

hincapié en que persigue una finalidad de carácter social (de ayuda mutua y equitativa de todos los miembros, con un criterio esencial de reciprocidad) y se desaconseja la aplicación a las sociedades cooperativas de aquellas soluciones que pueden ser consideradas como materia mercantil. Es significativo en este sentido, el tratamiento que realizan las Leyes citadas sobre la constitución de la sociedad (sobre todo en la Ley vasca) y el tema registral en que se suprime toda alusión al Registro Mercantil (en contra de lo dispuesto por las Legislaciones de la mayoría de los países de nuestro entorno) por las connotaciones que ello implica.

Sin embargo, posteriormente, una vez delimitadas las competencias en la materia y ante la postura flexible del Gobierno central, los legisladores vasco y catalán han actualizado su regulación. En el caso catalán a través de las diferentes reformas que originan el texto actual de 2002 y en el vasco, fundamentalmente, a través de la publicación de la nueva Ley de 1993.

En las demás Leyes autonómicas podemos observar que desaparece, en gran medida, el perjuicio anteriormente señalado. A la hora de valorarlas algunas de ellas señalaremos que la Ley andaluza es, en general, escasamente innovadora a pesar de haber sido impugnada en dos normas concretas; en materia de Seguridad social y en materia de operaciones con terceros en las cooperativas de crédito (artículo 99); de la Ley valenciana debe destacarse su nivel técnico, incluso ha incluido materias discutidas a nivel de competencia constitucional como los principios de publicidad material en el orden registral (que posteriormente han sido incorporados por otras normas) aunque, a nuestro juicio, tiene como defecto el que parte de un enfoque restrictivo y clasista en relación con el Cooperativismo; la primera Ley navarra (publicada con posterioridad a la Ley general) podía ser valorada con mayor flexibilidad si hubiese sido publicada en 1982 pero teniendo en cuenta su fecha de promulgación debe señalarse que en muchos aspectos partía de planteamientos superados y, por tanto, era necesaria su reforma. En la vigente se introducen mejoras técnicas, aunque, a pesar de ello, sigue sin ser una Ley especialmente innovadora ni destacable por su nivel técnico. Por último, en la Ley extremeña se aprecia que se han estudiado a fondo las diferentes normas ya existentes, para, así, intentar implantar un régimen adecuado. Incluso, establece figuras novedosas como las sociedades cooperativas especiales (artículo 69), en las que se flexibiliza el régimen legal ordinario para favorecer la consolidación de proyectos empresariales bajo la formula cooperativa. No obstante, es criticable que todavía se permita -artículo 36.2- ampliar los supuestos de competencia de la asamblea a todos los asuntos en que así se disponga en los

estatutos cuando es plenamente aceptado en el ámbito cooperativo que el consejo rector debe conformarse como el órgano de gobierno, representación y gestión de la cooperativa con carácter exclusivo y excluyente. Según nuestro criterio, en ese mismo defecto incurre la Ley de la Comunidad de Madrid.

De la primera Ley general publicada después de 1978, la doctrina destaca y critica su dilatada elaboración para la que han sido confeccionados dos Proyectos de Ley (el de 1980 y el de 1985). Este hecho ha invertido el orden lógico del proceso, que debiera haber comenzado con la Ley general. Sin embargo, como consecuencia de ello es una Ley reflexionada tanto por el largo periodo dedicado a su estudio como porque ha podido ponderar las ventajas e inconvenientes de las soluciones incorporadas a las Leyes autonómicas; por ello en aspectos concretos mejora y cubre las lagunas dejadas por las otras normas. La vigente Ley (general) 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas nace con dos objetivos fundamentales:

1º. Para definir el ámbito de aplicación de la normativa estatal, que en la práctica ha sido ampliamente reformulado al asumir las Comunidades Autónomas la competencia exclusiva en materia de cooperativas.

2º. Para incorporar los cambios legislativos que se han producido tanto en el ámbito nacional como en el comunitario. En efecto, como reconoce la propia exposición de motivos: “desde 1989, buena parte del Derecho de sociedades ha sido modificado para adaptarlo a las Directivas europeas sobre la materia. Con ello, se han introducido algunas novedosas regulaciones que parece muy conveniente incorporar también a la legislación cooperativa, como las que afectan, entre otras, a la publicidad societaria, al depósito de cuentas anuales, a las transformaciones y fusiones, a las competencias de los órganos de administración y a los derechos y obligaciones de los socios”.

A nuestro juicio, debe ser destacada, por haber sido, además, referencia para las otras normas, la Ley 4/93, de 24 de Junio, de Cooperativas del País Vasco. Esta norma contiene una regulación técnica y adecuada de las sociedades cooperativas, para lo que se ha tenido presente la reforma del Derecho mercantil en general y del Derecho societario en particular, para su adaptación a las Directivas de la CEE. Esta nueva regulación pretende ofrecer los instrumentos necesarios, no sólo para que las sociedades cooperativas puedan superar una etapa de crisis, sino para que la organización cooperativista pueda ocupar un papel relevante dentro de la actividad económica. Para afrontar este reto es necesario que las cooperativas

puedan reforzar sus recursos financieros, actuar en cualquier campo económico, contraer las oportunas alianzas y tener acceso a las superestructuras que puedan competir con las otras ya establecidas. Se trata de eliminar las trabas jurídicas existentes para que las cooperativas puedan actuar en el mercado con idénticas posibilidades que el resto de las empresas con las que deben competir. Por ello, la reforma supone la desviación del modelo clásico de sociedad cooperativa y la creación de un tipo societario que, en lo externo, se acerca a una organización tipo sociedad lucrativa. Se ha regulado un modelo de "Cooperativismo remodelado" para que las sociedades cooperativas consigan sus objetivos en un mercado de feroces rivalidades, aunque sin renunciar a la pureza de sus principios y singularmente a la solidaridad y los fines sociales (Divar, 1985, p. 48).

El futuro exige redactar normas que diseñen un modelo de cooperativa abierto, atractivo (desde el punto de vista de sus utilidades) y acorde con los nuevos tiempos. Es básico el desarrollo del cooperativismo de base funcional o economicista. De no optarse decididamente por la apertura, el modelo cooperativo quedará condenado a una condición marginal, en beneficio de las opciones verdaderamente capitalistas.

Recientemente, y con el objeto señalado de establecer un marco normativo mercantil y administrativo capaz de estimular la actividad empresarial y mejorar la posición competitiva de las pequeñas y medianas cooperativas en el mercado, también se ha aprobado la Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña del País Vasco (anteriormente, con un objetivo similar, ya se había publicado la Ley 8/2006, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas especiales de Extremadura). En esta norma, con la que se pretende dar respuesta a las cooperativas de trabajo asociado que no superen el número de diez personas socias trabajadoras, se contempla la reducción a dos del número mínimo de personas para crear una empresa cooperativa; se simplifican los trámites para la constitución e inscripción de nuevas iniciativas empresariales; y se flexibiliza la contratación de trabajadores por cuenta ajena o socios de duración determinada hasta la consolidación de la nueva empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTHAUS, A.: *Tratado de Derecho cooperativo*, 2ª ed., Zeus, 1977, Rosario.
- ASCARELLI, T.: Cooperative e società. Concettualismo giuridico e magia delle parole, *Rivista delle Società*, 1957, pp. 415 y ss.
- ASCARELLI, T.: Società, associazione, consorzi, cooperative, en *Studi in tema di società*, Milán, Giuffrè, 1952, pp. 402 y ss.
- ASCARELLI, T.: Iniciación al estudio del Derecho mercantil, 1964, Barcelona, Bosch.
- BASSI, A.: Cooperazione e mutualità. *Contributo allo studio della cooperativa di consumo*, 1976, Nápoles.
- BASSI, A.: Delle imprese cooperative e delle mutue assicuratrici, en *Il Codice civile: Comentario*, Dir. SCHLESINGER, Giuffrè, 1988, Milán.
- BASSI, A.: Le società cooperative, UTET, 1995, Turín.
- BENAVIDES, D.: Evolución del Pensamiento Cooperativo, 1987, Buenos Aires.
- BIAGI, M.: Cooperative e rapporti di lavoro, Ed. Franco Angeli, 1983, Milán
- BOLAFFI, G.: La società semplice. *Contributo alla teoria delle società di persone*, Giuffrè (reimp. 1974), 1947, Milán.
- BONFANTE, G.: Imprese cooperative, en *Commentario del Codice Civile Scialoja-Branca*, Dir. GALGANO, Zanicheli, 1999, Bolonia.
- BORJABAD, P.: Manual de Derecho Cooperativo General y Catalán, Bosch, 1993, Barcelona.
- BRUNETTI, A.: *Tratado del Derecho de las sociedades*, T. III, 1960, Buenos Aires.
- BUONOCORE, V.: *Diritto de la cooperazione*, Il Mulino, 1997, Bolonia.
- COUTANT, L.: *L'évolution du Droit coopératif de ses origines a 1950*, 1950, Reims.
- DEL ARCO, J.L.: Ordenación jurídica de la cooperación en España, *Anales de Moral social y económica*, Vol. 3, 1963, pp. 248 y ss.
- DEL ARCO, J.L.: *El nuevo Reglamento de Cooperación*, 1972, Zaragoza.
- DIVAR, J.: *La alternativa Cooperativa*, CEAC , 1985, Barcelona.
- DIVAR, J.: *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas*, Universidad de Deusto, 1987, Bilbao.
- DIVAR, J.: *La Democracia económica*, Universidad de Deusto, 1990, Bilbao.
- DIVAR, J.: *Análisis del poder económico*, Universidad de Deusto, 1991, Bilbao.
- DIVAR, J.: *Globalización y democracia*, Dykinson, 2005, Madrid.

- DIVAR, J. Y GADEA, E.: Adaptación de la Ley de Cooperativas del País Vasco a las Normas Internacionales de Contabilidad (Apuntes para una nueva configuración del régimen del capital en las Sociedades Cooperativas), *REVESCO*, núm. 89, 2006, pp. 7-26.
- DIVAR, J. Y GADEA, E.: Desarrollo territorial, participación y cooperativismo, *REVESCO*, núm. 92, 2007, pp. 132-152.
- DRIMER A. Y B.: Las Cooperativas. *Fundamento, historia y doctrina*, 1981, Buenos Aires.
- FAUQUET, G.: *Il settore cooperativo*, 1948, Milán.
- FERRARA, F. Y CORSI, F.: *Gli imprenditori e le società*, 1992, Milán.
- FERRI, E.: La cooperativa como società, *Riv. Soc.*, I, 1957, pp. 249- 262.
- FERRI, E.: *Le società*, UTET, 3 ed, 1987, Torino.
- GADEA SOLER, E.: Análisis histórico-legislativo en torno a la Sociedad Cooperativa, *AEC*, 1994, pp. 101-198.
- GADEA SOLER, E.: *Evolución de la Legislación Cooperativa en España*, Ed. por el Consejo Superior de Cooperativas del País Vasco, 1999, Vitoria.
- GADEA SOLER, E.: Derecho de las Cooperativas (Análisis de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco), Universidad de Deusto, 2ª Ed, 2000.
- GALGANO, F.: *La società per azioni. Le altre società di capitali. Le cooperative*, Zanichelli, 3.ª ed, 1970, Bolonia.
- GARRIDO DE PALMA, M.: La Cooperativa en el Derecho español a través de sus principios, en *Rev. Dere. Not.*, 1981, pp. 12 y ss.
- HOLYOAKE, J.: *Historia de los Pioneros de Rochdale*, 1973, Zaragoza.
- LAMBERT, P.: *La Doctrina cooperativa*, INTERCOOP, 1970, Buenos Aires.
- LLOBREGAT HURTADO, M.ªL.: *Mutualidad y empresa cooperativas*, Bosch, 1990, Barcelona.
- LUCAS FERNÁNDEZ, F.: Nacimiento jurídico de la cooperativa, *Tribuna Cooperativa*, núm. 14, 1973, pp. 9 y ss.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A.: *Análisis de la integración cooperativa*, Universidad de Deusto, 1990, Bilbao.
- OPPO, G.: L'essenza della società cooperativa e gli studi resenti, *Rivista di diritto civile*, I, 1959, pp. 392 y ss.
- OPPO, G.: La nuova legislazione commerciale, *Rivista di Diritto Civile*, núm. 2, 1999, pp. 359 y ss.
- PANIAGUA ZURERA, M.: *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa*, MacGraw-Hill, 1997, Madrid.

- PANIAGUA ZURERA, M.: La sociedad cooperativa. *Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social*, Vol. 1, Tomo XXII del Tratado de Derecho mercantil, Coord. JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Marcial Pons, 2005, Madrid.
- PANIAGUA ZURERA, M.: La determinación y la distribución de los resultados del ejercicio económico en la sociedad cooperativa: propuestas de armonización legislativa, *RdS*, núm. 25, 2005, p. 199-229.
- PANIAGUA ZURERA, M.: El estatuto de la sociedad cooperativa Europea: el problema de su aplicación en España, *La Sociedad Cooperativa*, núm. 34, 2007, pp. 19-23.
- POLO, E.: Notas al Tratado de Derecho mercantil de COSACK, (trad. POLO) , Ed. RDP, 1935, Madrid.
- POLO, E.: *Misión y sentido de la nueva Ley de Cooperación*, Ed. RDP, 1942, Madrid.
- POLO, E.: *Leyes mercantiles y económicas*, Ed. RDP, 1950, Madrid.
- POLO, E.: Reflexiones sobre la reforma del ordenamiento jurídico mercantil, en *Estudios de Derecho mercantil en Homenaje a Rodrigo Uria*, 1978, Madrid.
- SÁNCHEZ CALERO, F.: *La determinación y distribución del beneficio neto en la Sociedad Anónima*, 1955, Roma-Madrid.
- SÁNCHEZ CALERO, F.: Los conceptos de sociedad y empresa en la Ley de cooperativas, en *Libro homenaje a Roca Sastre*, T. III, 1977, Madrid, pp. 493- 524.
- SÁNCHEZ CALERO, F. Y OLIVENCIA, M.: Relaciones del régimen jurídico de las sociedades mercantiles y de las sociedades cooperativas, *Anales de Moral social y económica*, Vol. 6, 1964.
- SIMONETO, E.: Il lucro dell impresa cooperativa, utile e risparmio di spesa, *Riv. Delle Soc.*, 1970, pp. 237 y ss.
- SOLDEVILLA VILLAR, A.: El movimiento cooperativista mundial, Impr. Talleres Gráficos Ceres, 1973, Valladolid.
- VARGAS VASSEROT, C.: La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros, *Monografía asociada a la RdS* (núm. 27), Thomson-Aranzadi, Premio Arco Iris del Cooperativismo a la Mejor Investigación Cooperativa (XVI edición), 2006, Pamplona.
- VÉRGEZ SÁNCHEZ, M.A.: *El Derecho de las cooperativas y su reforma*, Civitas, 1973, Madrid.
- VERRUCOLI, P.: *La società cooperativa*, Giuffrè, 1958, Milán.
- VERRUCOLI, P.: Voz Cooperative (Imprese), en *Enciclopedia del diritto*, 1962, Milano, pp. 548 a 608.

- VERRUCOLI, P.: Tendencias sobre Derecho comparado Europeo sobre cooperación, *Anales de Moral social y económica*, Centro de Estudios de la Santa Cruz del Valle de los Caídos, Vol. 9, 1965.
- VICENT CHULIÁ, F.: Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación (Decreto 2396/1971 de 13 de agosto, B.O.E. de 9 de octubre), *RDM*, núm. 20, 1972, pp. 429 - 537.
- VICENT CHULIÁ, F.: El régimen económico de la cooperativa en la Ley de 19 de diciembre de 1974, *REVESCO*, núms. 36-38, 1974, pp. 162 y ss.
- VICENT CHULIÁ, F.: Las empresas mutualísticas y el Derecho mercantil en el Ordenamiento español, *RCDI*, núm. 21, 1976, pp. 68-132.
- VICENT CHULIÁ, F.: El accidentado desarrollo de nuestra legislación cooperativa, *Revista Jurídica de Cataluña*, núm. 4, 1979, pp. 107 - 144.
- VICENT CHULIÁ, F.: Ley General de cooperativas, T. XX, Vol. 1.º (artículos 1 a 28), con PAZ CANALEJO en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial*, Dir. SÁNCHEZ CALERO/ALBALADEJO, EDESA, 1989, Madrid.
- VICENT CHULIÁ, F.: Ley General de cooperativas, T. XX, Vol. 2.º (artículos 29 a 66), con PAZ CANALEJO en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial*, Dir. SÁNCHEZ CALERO/ALBALADEJO, EDESA, 1990, Madrid.
- VICENT CHULIÁ, F.: Ley General de cooperativas, T. XX, Vol. 3.º (artículos 67 al final), con PAZ CANALEJO en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial*, Dir. SÁNCHEZ CALERO/ALBALADEJO, EDESA, 1994, Madrid.
- VIVANTE, C.: *Trattato di Diritto commerciale*, Vol. II, 1932, Milán, 5.ª ed.

CÓDIGO DE CONDUCTA EN EL SECTOR DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS. NORMAS DE BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES DE LAS EMPRESAS GESTORAS DE COOPERATIVAS (GECOPI)

POR

Ana LAMBEA RUEDA¹

RESUMEN

En este artículo se estudia el marco jurídico de la actividad de las empresas gestoras de cooperativas de viviendas, y el CDC aplicable a ellas. De forma previa se plantean algunas cuestiones generales respecto de la calificación jurídica de los CDC. La regulación de las empresas gestoras es escasa, lo que fomenta la autorregulación, como de hecho ha sucedido. Así, las empresas gestoras asociadas a GECOPI han desarrollado sus “normas de buenas prácticas empresariales”, dictadas en enero de 2005, en íntima relación con el “código deontológico de la asociación de empresas gestoras de Cooperativas de viviendas y proyectos inmobiliarios”. Se presenta y estudia especialmente el primer texto, que contiene el CDC de las empresas gestoras de cooperativas de viviendas, cuya importancia y aplicación práctica ya ha sido contrastada en el sector.

Palabras Clave: Normas de conducta. Códigos deontológicos. Autorregulación. Cooperativismo. Sector inmobiliario. Gestoras de cooperativas de viviendas

Claves Econlit: K120, K200, K290, K230

¹ Profesora Contratado Doctor Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid e Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid. Dirección de correo electrónico: ana.lambea@der.ucm.es

CODES OF CONDUCT. HOUSING COOPERATIVES

ABSTRACT

This article examines the legal framework for managing business activities of housing cooperatives, and the CDC applied to them. Some general questions regarding the legal classification of the CDC are previously treated. The regulation of management companies is poor, encouraging self-regulation, as indeed has happened. Thus, management firms associated to GECOPI have developed their standards of good business, issued in January 2005 and in close connection with the "Code of Ethics of the Association of Cooperative management companies and real estate projects. The first text is especially presented and studied, which contains the CDC of companies of housing management cooperatives, whose importance and practical application has already been proven in this sector.

Keywords: Codes of conduct (CDC). Codes of ethics. Self. Cooperatives. Housing. Management companies

1. INTRODUCCIÓN

La autorregulación a través de Códigos de conducta, normas de buenas prácticas... es cada vez mayor en número, aunque todavía hay dificultades con relación a su inserción en el ámbito jurídico, y diversidad de tendencias sobre su naturaleza jurídica y la exigibilidad de su cumplimiento. En esta nueva era de la ética empresarial la actividad en régimen cooperativo tiene mucho terreno abonado, ya que siempre ha mantenido aspiraciones de perfeccionamiento humano, social y profesional.

En el ámbito de Cooperativas de viviendas interesa analizar la actividad gestora, en la que se ha desarrollado un marco de autorregulación importante. La actividad de promoción inmobiliaria mediante el régimen de Cooperativa de viviendas es bastante conocida. La gestión de la Cooperativa de viviendas se realiza a través de los órganos de control interno de la persona jurídica: órganos cooperativos ad hoc; mientras que la gestión de la actividad cooperativizada se encarga frecuentemente a un tercero ajeno a aquélla, persona física o jurídica: la empresa gestora.

La actuación de la gestora se refleja implícitamente en la Ley, tanto la de Cooperativas estatal como las autonómicas, y debe sujetarse a las reglas que se deducen de la interpretación de las mismas. Sin embargo, las normas cooperativas sobre gestión y dirección son bastantes escasas, y de ellas se extraen únicamente ciertos límites básicos respecto de la representación legal o asuntos especialmente importantes, y no una regulación de la actividad gestora. Además de la regulación cooperativa, a nivel estatal, como entidades mercantiles de promoción inmobiliaria, la actividad de las gestoras se ordena según lo dispuesto en la Ley 38/1999 de Ordenación de la edificación. La LOE regula las materias de responsabilidad y garantía en el sector de promoción inmobiliaria. Se añade a lo anterior, evidentemente, la regulación de los contratos a los que efectivamente responda el contenido de la relación jurídica de gestión con la Cooperativa, mandato, servicios..., que aportan su punto de vista al respecto. Además, esta normativa debería conjugarse necesariamente con ya citada de Cooperativas, respecto de las cuales es dudosa la aplicación de las reglas de los códigos de conducta de RSE de las sociedades mercantiles (Sobre el tema, y el análisis de la dificultad de aplicar los códigos de buen gobierno de las sociedades al supuesto cooperativo: Puentes Poyatos, Velasco Gámez, Vilar Hernández, 1998: 118. También se analiza la RSE en el ámbito interno y externo con relación a las Cooperativas en: Bel Durán, Martín López, 2008: 9).

Hasta la entrada en vigor de la LOE, mantuve en algún momento el carácter atípico de la gestión, carente de regulación. Ya entonces se dudaba de si sería pertinente considerar la actuación gestora como un supuesto de promoción inmobiliaria. Con la Ley de Cooperativas de 1987 era preciso salvar el límite de la prohibición de delegación de la gestión permanente y absoluta de la Ley de Cooperativas de 1987, que podía excluir indirectamente la promoción inmobiliaria. En la redacción vigente, la Ley de Cooperativas de 1999, se eliminan las limitaciones a la gestión delegada. No obstante, ello no significa que deba producirse una identificación total con el resto de promotores. Por su parte, la Ley de ordenación de la edificación no distingue tipos y clases de promoción e incluye entre ellos tanto a las Cooperativa como a las gestoras; éstas últimas asumen la responsabilidad del promotor. En mi opinión, la normativa de la LOE debe matizarse con la doctrina del TS de los últimos 30 años (sobre el tema Lambea Rueda, 200: 460 y ss), proponiendo distintos tipos de promotor en función de la actividad y responsabilidades, y distinguiendo la actividad de promoción de la gestora de Cooperativas de otros supuestos. A nivel autonómico la normativa se completa

con las Leyes de Cooperativas respectivas, que no aportan más que ciertos matices a la normativa estatal; mientras que en el ámbito europeo la regulación de la Sociedad Cooperativa Europea se centra en la organización interna de la misma y su fundamento para la aplicación de la calificación de SCE a las Cooperativas que actúen en varios estados miembros.

Presentado el marco jurídico de la actividad gestora, la regulación de éstas se encuentra un poco huérfana de un criterio general y claro. Quizá el legislador conociendo su carácter generalmente societario, y en base a éste, deja de lado la sobreprotección y regulación de su actuación. Esta realidad nos sitúa ante un terreno perfectamente “abonado” para la autorregulación, como de hecho ha sucedido. Es importante destacar, en la relación entre las normas legales, en este caso fundamentalmente estatales, y las normas de buenas prácticas de las gestoras, la remisión especialmente escueta de las primeras a las gestoras de cooperativas. Así, ya advertí en su día que es posible que el exceso de regulación por parte del legislador no contribuya al óptimo desarrollo del sector, sino más bien a su parálisis y progresiva aproximación a otros tipos de promoción inmobiliaria (Esta realidad también es señalada por algún autor al afirmar que *“los costes de las normas imperativas son muy elevados... los de errores en la identificación del problema... errores en la identificación de la solución y los costes de administración de las normas...”*: Alfaro Águila-Real, 1994: 305-323. Como indica *“no hay ninguna garantía de que la legislación que se pone en marcha para proteger a los más débiles no sea, en realidad, una tapadera de grupos de presión representativos de intereses bien organizados para conseguir redistribuciones en su favor”*.)

En esta línea se presentan **“las normas de buenas prácticas empresariales de las empresas gestoras asociadas a GECOPI”**, dictadas en enero de 2005, en íntima relación con el **“Código Deontológico de la asociación de empresas gestoras de Cooperativas de viviendas y proyectos inmobiliarios”**, ambas se dictaron en orden a organizar y velar la actuación del sector. Se trata de la primera autorregulación de un agente del sector inmobiliario en España, y su aplicación durante estos cinco años aporta matices interesantes a juicio del propio sector. El camino abierto ha sido seguido más tarde por los promotores inmobiliarios. Así, la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid junto con AEGI Madrid, Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria de Madrid, CEIM (Confederación Empresarial de Madrid- CEOE) y la Cámara de Comercio de Madrid han

presentado el 29 de enero de 2010, el Código de Buenas Prácticas dirigido a las empresas del sector de la gestión e intermediación inmobiliaria.

Las normas de Buenas Prácticas pretenden “*establecer un marco de actuación empresarial y profesional responsable y transparente que homologue la actividad de estas empresas que se incorporan al mercado de gestión inmobiliaria y que se asocien a Gecopi*”. La finalidad que se persigue es evitar la intrusión de voluntarios inexpertos en la gestión, y de empresas del sector inmobiliario ajenas a la gestión cooperativa. De tal forma encajan, con el mismo fin, las Normas de buenas prácticas, los Estatutos de la asociación y el Código Deontológico, para garantizar la responsabilidad en beneficio de las Cooperativas y las Comunidades de propietarios. Los estatutos, propios de las personas jurídicas, y el Código Deontológico, extendido en muchas actividades profesionales, exceden del tema que nos ocupa, aunque aportan reglas para el funcionamiento de las empresas asociadas a Gecopi. Por su parte, “las Normas de Buenas Prácticas” se presentan como una muestra interesante de la autorregulación de sectores que se están elaborando en los últimos años, en este caso para regular la actividad de las empresas gestoras asociadas. Se trata de normas genéricas, con un desarrollo de los aspectos básicos que deben cumplir las empresas que pertenecen a Gecopi; algo así como principios institucionales comúnmente admitidos.

Como plantea algún autor, debemos contemplar a la empresa no sólo desde una perspectiva tradicional, como unidad de producción y elemento en el mercado, sino como modelo de organización de profesionales, en la idea de cultura compartida, en relación con sujetos y con la sociedad en general: (Miralles, 2004). Así, los códigos de conducta serán útiles dentro de los procesos de socialización y formación en que trabaja la empresa.

Además, en este caso, es interesante estudiarlo con una cierta perspectiva temporal (cinco años desde su redacción), ya que ello nos permite ver su utilidad práctica. Así, ha sido utilizado por la Asociación de gestoras en el campo de la mediación, para corregir prácticas no aceptadas de empresas asociadas, para evitar la entrada en la asociación de empresas que no cumplen las normas de buenas prácticas, o para invitar a las asociadas a “salir” de la asociación por incumplimiento de las normas. De hecho, el Comité Deontológico de la Asociación de empresas gestoras de Cooperativa ha presentado en septiembre de 2010 el primer informe sobre aplicación del CDC en el período 2004 a 2010. También se advierte que

las entidades públicas pueden tener en cuenta los CDC y sus bases como modelo para futuras regulaciones. Hay que destacar que en algunos sectores las normas de buenas prácticas contribuyen a aportar ideas al legislador (Olivencia, 2008).

En este artículo se presentan ambos textos, aunque el estudio centra la atención en las normas de buenas prácticas empresariales, que se dictan como Código de Conducta del sector, y su conexión con las normas estatales sobre la materia, especialmente la LOE y las normas de cooperativas.

2. VALORACIÓN JURÍDICA DE LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA

Antes de analizar el texto en profundidad, una de las cuestiones fundamentales a resolver es la duda doctrinal acerca de la consideración jurídica de las normas de autorregulación y su exigibilidad.

Con relación al primer tema, respecto de su consideración jurídica; no veo tan claro si deberían considerarse declaraciones unilaterales de voluntad, o declaraciones con carácter plurilateral, a semejanza de las normas que regulan la actividad de las personas jurídicas, como los Estatutos o normas de régimen interior. Es cierto, que el caso de éstas últimas es diferente por la remisión legal a las mismas y a su contenido, que les otorga una eficacia jurídica. (La doctrina entiende que las declaraciones de voluntad unilateral no son fuente de derecho salvo que sean aceptadas, como indica Albaladejo, 1977: p. 3-13. Jurisprudencia sobre el tema en tal sentido: De Castro y Bravo, 1977. Algún autor admite los negocios jurídicos unilaterales atípicos patrimoniales e inter vivos que concedan beneficios en la esfera jurídica ajena, sin aceptación del tercero, en base a necesidades sociales o del bien común, admitiendo la posibilidad de rechazo por el beneficiado: así cita De Castro a Donisi en la recensión sobre su obra: De Castro y Bravo, 1973: 1157-1164. Sobre el carácter vinculante de las promesas unilaterales *solvendi causa*, pero no *donandi causa*, en el caso de los PECL (Principios de Derecho Europeo de Contratos en inglés *Principles of European Contract Law*: Díez Picazo, 2003. Este autor abogaba por el carácter de fuente de la promesa unilateral *credendi causa*, excluyendo la *donandi* y *solvendi causa* en 1974: 456 a 465. También en 1993 plantea el principio de buena fe para considerar incluidas las promesas de promoción y

publicidad en el contenido contractual; y en la misma línea de admisión excepcional y con causa credendi en, 2008: 169)

Los códigos de conducta o normas de buenas prácticas surgieron como alternativa a las normas jurídicas. En el ámbito de Derecho de Trabajo inicialmente surgen para evitar la norma vinculante, y después utilizan mecanismos regulatorios en términos imprecisos. Otra cosa es su evolución e influencia en acuerdos marco transnacionales, influyendo en los acuerdos del sector (Baylos, 2005: 103-138. También alude a esta cuestión: Otero García-Castrillón, 2008: 329-355. En pág. 334 advierte que *“la autorregulación se critica desde una perspectiva técnica, debido a la ausencia de un mecanismo de ejecución obligatorio, y política, como un juego de relaciones públicas;* y en pág. 341 que *“las autoridades públicas estimulan en muchas ocasiones la autorregulación”*).

Los códigos de conducta manifiestan una realidad contradictoria respecto de la debatida crisis del principio de autonomía de la voluntad, que ha llevado incluso a distinguir la zona contractual en sectores en que predomina la norma y sectores en que predomina la voluntad (Vid. Sobre el tema García Cantero, 2008: 33 y 40).

Se insiste en la eficacia jurídica limitada de los CDC: *“No se trata de normas jurídicas ni emanan de entes dotados de poder normativo, sino que se trata de recomendaciones de asunción voluntaria por sus destinatarios, quienes libremente pueden decidir seguirlos o no. Si las siguen, las reglas adoptadas cobran el efecto jurídico de su asunción y pueden convertirse en Derecho objetivo o en Derecho negocial (estatutos, acuerdos sociales, por ejemplo); pero si no las siguen, no pueden ser exigidas a sus destinatarios, quienes no incurrir por ello en responsabilidad ni en infracción sancionable”* (Olivencia, 2008: 26).

Los principios previstos en los CDC serán exigibles si encuentran respaldo en normas que los prevean o de los que se puedan inducir, y *“que sancionen su plena exigibilidad”* (Fernández Farreres, 2007: .33)

Se afirma el carácter complementario de los CDC, con un origen que trata de paliar la ausencia de regulación, con una base voluntaria. Y ello, pese a que parece que funcionan mejor en los países con más regulación (De La Fuente, 2009).

Otra cuestión crucial respecto de los CDC es la dificultad de exigir la aplicación de las reglas contenidas en ellos, tanto entre los asociados que se obligan al cumplimiento de las normas, como por parte de posibles terceros afectados.

En primer lugar, con relación a los asociados. Éste es un supuesto más claro que el de los terceros, ya que los propios asociados, al admitir tales normas, aceptan que las mismas les sean exigibles. En tal caso, su aceptación convierte en negocial lo que a priori podría no serlo. Además, podría considerarse la opción de que él que se aparte de las normas de buenas prácticas tenga que razonarlo (Como indica Olivencia, 2008: 29). Con relación a los asociados, es necesario que ya formen parte de la asociación, que hayan manifestado su consentimiento al respecto en la forma prevista, y quedan fuera aquellos que querían ingresar pero todavía no son miembros, o revocaron su decisión de ingreso y la dieron a conocer antes del ingreso efectivo (Sobre la revocación de la oferta puede verse: Cuevillas Matozzi, 2004: 1877 y ss.)

No es fácil articular la relación con terceros ajenos ya que, en nuestro ordenamiento, es dudosa la exigencia de responsabilidad por una vía distinta de la extracontractual. Los terceros pueden verse afectados por una actuación que infrinja el código de conducta o norma de buenas prácticas. En este caso la vía de responsabilidad extracontractual es una solución, pero la extensión de la responsabilidad contractual podría también aceptarse amparándose en la extensión del deber de protección (como indica Cabanillas Sánchez, 2003: 1491-1523.. Tal extensión sería sólo aceptada *“como interpretación integradora según la buena fe (art. 7 y 1258 del CC) del contenido del vínculo obligatorio”*). Este autor estudia las características de los contratos con efecto protector para los terceros: terceros en especial relación con una de las partes; así el objeto o prestación serían los deberes de conducta y el contenido vendría dado por la facultad, en forma de acción o excepción, para reclamar los daños causados en la violación de estos derechos. En nuestro ordenamiento jurídico se advierte del obstáculo que supone el principio de relatividad de los contratos del art. 1257 del CC, y la protección del art. 1902 del CC. La cuestión no es pacífica, ya que el mismo autor dudaba de la aplicación en

nuestro Derecho del contrato con efectos protectores para terceros, en un artículo anterior, por entender que choca con el art. 1257 del CC, y puede ser resuelto con la responsabilidad extracontractual (Cabanillas Sánchez, 2002: 175-186). Otros autores también se refieren a la responsabilidad extracontractual como vía de solución, y plantean otras opciones, como la de la jurisprudencia estadounidense, favorables a considerar la vinculación de los Códigos de conducta respecto de terceros, a partir del análisis de su lenguaje y características, como *“contrato implícito entre la empresa y los terceros a cuyo favor su texto estableció algún derecho”* (Otero García-Castrillón, 2008: 343 y ss). Sobre la eficacia contractual frente a terceros, hay otras opiniones recientes (Díez Picazo, 2007: 517 y ss; Pérez Conesa, 2009).

Se observa cierta evolución, como ya se apunta en algunos estudios, puesto que la exigibilidad de los códigos de conducta ha pasado por varias fases (Baylos, 2005: 103-138): la inmunidad absoluta, la implicación de instancias sindicales de la empresa en sus normas (en el derecho del trabajo, con relación a los derechos humanos de los trabajadores de terceros países que trabajan para una empresa vinculada por un CDC: Álvarez Civantos, 2006. 137), y la referencia a la responsabilidad por daños.

Así, deberíamos plantearnos si la aceptación por parte del que redacta el código de conducta o norma de buenas prácticas, en este caso la asociación de gestoras y sus asociados, de criterios que afectan a los terceros con los que se relacionan, en este caso las Cooperativas de viviendas, podrían permitir que los terceros en caso de incumplimiento de las normas de buenas prácticas reclamen por la vía contractual a la empresa gestora en cuestión. Estamos teniendo en cuenta que las Cooperativas de viviendas y sus socios, como terceros, aceptan en algún momento de forma implícita la aplicación del CDC, ya que en otro caso es difícil mantener que puedan contractualmente exigir un derecho establecido a su favor (Sobre la evolución histórica de la estipulación a favor de tercero, vid. De Buen, 1923). Esa aceptación implícita podría incorporarse con una remisión genérica a las normas que regulan la gestión en el contrato de gestión, o incluso podría entenderse que cualquier referencia a la condición de miembro de GECOPI supone la aceptación implícita de la aplicación de sus reglas de buenas prácticas en las relaciones con terceros.

También debe advertirse que otra opción consiste en considerar que los contratos otorgan derechos a terceros identificados o identificables conforme al mismo, bien

directamente, o a través de la incorporación en el contrato de una referencia a los Códigos de conducta. En este caso, se advierte que se “*estaría estableciendo claramente un compromiso indirecto, también de naturaleza contractual, entre éstos y la empresa compradora... nacimiento de derechos, contractualmente implícitos, a su favor*” (Otero García-Castrillón, 2008: 353 y ss).

En mi opinión, para la comprensión y articulación jurídica de los CDC, es favorable seguir la línea que ya apunté al inicio: considerarlos una norma aceptada por todos los afectados, del tipo de los reglamentos o normas de régimen interior, que afecta por ello a las relaciones jurídicas entre los afectados, y de éstos con terceros. La cuestión pendiente es si la contratación con terceros les permite reclamar, si no hay referencia expresa a los CDC, la exigibilidad del cumplimiento de éstos. Evidentemente, una referencia expresa al CDC sería suficiente para lograr la extensión del mismo a la relación con terceros; incluso podemos ir más allá y considerar la referencia a la condición de asociado en el contrato de gestión para entender aplicables todas las normas que se derivan de tal condición.

3. ANÁLISIS DEL CDC DE GECOPI: NORMAS DE BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES

Dejando a un lado las cuestiones generales, nos centramos en el núcleo del estudio. El contenido de las normas de buenas prácticas de GECOPI se estructura en cuatro bloques: modelo de cooperativa, normas aplicables a la gestora, relación contractual y de gestión e instrumentos para la gestión. Analizaremos por separado cada uno de ellos, presentando y comentando la redacción de los mismos.

3.1. Modelo de cooperativa

El apartado 1º de las normas de buenas prácticas hace referencia al modelo de cooperativa que persiguen las empresas gestoras, dentro del respeto a la legislación cooperativa, a los socios y a sus derechos y deberes. Las cuestiones que se deben tener en cuenta son tres genéricas, y tres específicas. Las ordenamos por materias, reflejando su posición en el texto de buenas prácticas:

1. *Personalidad jurídica y de obrar de la Cooperativa (1.6.)*. Huelga decir, que esta precisión quizá pudiera obviarse, aunque probablemente quiere evitar el funcionamiento de Cooperativas de facto que, sin cumplir los requisitos de constitución de la persona jurídica, empiezan a funcionar como tales. En este sentido podría bastar el control efectivo mediante un listado informativo interno de la asociación que incorpore las Cooperativas gestionadas y sus promociones. Es cierto que las Leyes de Cooperativas contemplan el supuesto de la cooperativa en constitución para garantizar la responsabilidad por su actuación, la temporalidad de la misma y la publicidad de tal situación, pero en la práctica es una situación que puede dar lugar a problemas.

2. *Información clara de lo que no es la Cooperativa: no hay venta de inmuebles (1.2)*. Esta regla podría concretarse un poco más. Así, se podría aportar como exigencia a incluir en la publicidad de las Cooperativas gestionadas, con términos “ad hoc” que expresen claramente la autopromoción de viviendas y su régimen. Esa publicidad acerca de lo que es la Cooperativa beneficia al sector.

3. Se añade una regla que afecta al *Consejo Rector, que será elegido por los socios de la cooperativa -sin vinculación alguna con la Empresa Gestora-* (1.1.1). Se trata de un criterio similar al que existía en la LGC de 1987, art. 62 y 63, suprimidas en la LC de 1999. No está claro si es preferible la inclusión legal, o en normativa de autorregulación interna, lo que si es cierto es que la regla es necesaria, ya que evita conflictos de intereses, tráfico de influencias y falta de confianza en el sistema. En este caso, mi opinión siempre ha sido favorable a la inclusión legal, como en otros supuestos (véase las normas acerca de la tutela). De hecho, es una cuestión mejorable, como ya indiqué en su día (Lambea Rueda, 2007).

4. *Distinción clara entre las aportaciones a capital y las aportaciones para el pago de las viviendas (1.1)*. Las aportaciones para pago de viviendas, con remisión a la LC estatal (art. 52.3 LC -81.2 LGC) deben estar *delimitadas por acuerdos del Consejo Rector y ratificados en la Asamblea General (1.1.1)* (sin conexión de los socios con la empresa gestora), y adoptados previamente a cuando hayan de desembolsarse. Las aportaciones a viviendas deben ser *justificadas (1.1.2)* en base a un presupuesto de la promoción, deben formar parte de un *Plan de Actuación (1.1.3)* que se actualiza en Asamblea periódicamente y que recoge las principales variables de la Promoción y toda la información exigida para la adjudicación de

viviendas. Estas precisiones son, no tanto de la actividad de gestión, sino más bien de funcionamiento interno de las Cooperativas. Así, aunque no veo clara su inclusión en las normas de buenas prácticas, podría ser una forma de desarrollar un aspecto relacionado con la competencia de los órganos de la Cooperativa, en inicio internamente, y posteriormente como norma jurídica.

Además, el texto establece expresamente la responsabilidad limitada del socio frente a terceros, siempre que sea para el cumplimiento de la actividad cooperativizada. Cada socio viene obligado a pagar todo lo que haya costado su vivienda, (1.1.4) de acuerdo al Plan de aportaciones aprobado según los Estatutos. Parece clara la necesidad de separar la responsabilidad en el cumplimiento de la actividad cooperativizada, de la responsabilidad por las deudas sociales. Esta es una cuestión que se deduce de las normas cooperativas y de las reglas de responsabilidad civil en la actuación de las Cooperativas como personas jurídicas. El legislador nunca se ha ocupado de ello, aunque debería haberlo hecho. No obstante, un estudio e interpretación de la normativa nos lleva a tal solución, como ha advertido el Tribunal Supremo en alguna sentencia como cuestión principal, expresamente (se distingue la aportación al capital social de la aportación a vivienda en la STS 27-1-1986, fundamentos de derecho octavo, noveno y décimo; El Tribunal manifiesta que no integran el capital social y están sujetas a las condiciones contratadas con la sociedad, por lo cual pueden hipotecarse por la Cooperativa sin que ello sea dedicar los pagos a fines distintos, no cooperativos), y en otras con relación a la responsabilidad de la Cooperativa y de los socios (Doctrina y jurisprudencia en el capítulo 3º de Lambea Rueda 2001 y 2007, Lambea Rueda, comentario a la STS de 29 de marzo de 2001).

La finalidad y utilización de *las aportaciones de vivienda de los socios, en cada promoción, es única y exclusivamente para pago de los gastos de la misma* (1.5). Ante la realización de actos que puedan implicar un destino distinto del previsto para los fondos destinados a las viviendas, como es una hipoteca, el Tribunal Supremo, en la sentencia de 27 de enero de 1986 antes citada, afirma que *“aquellos que propiamente se prohíbe en ellos es que las aportaciones efectuadas para la construcción se empleen en otros fines cooperativos... los actos de disposición cuestionados obedecen justamente a la necesidad de pagar a la constructora el precio de la obra ejecutada para cuya efectividad se comprometieron y realizaron las aportaciones los socios disidentes, que han recurrido”*.

5. *Si funciona el sistema de fases establecido en el art. 130 de la LC debe respetarse lo establecido en la misma (1.3).* Parece evidente que la norma jurídica en todas las Leyes de Cooperativas, tanto estatal como autonómicas, hace innecesaria otra regulación del tema, aunque sirve como recordatorio. Se incluye, en el artículo 90 de la LC, la construcción por fases o promociones. Este artículo intenta evitar la confusión de patrimonios entre las fases cooperativas. No se evita, sin embargo, la responsabilidad patrimonial universal de la Cooperativa, que podría exigirse ante terceros de buena fe, y por razones de seguridad jurídica, como plantea el TS incluso en casos en que los límites de actuación o responsabilidad vengán impuestos legalmente. En este sentido, pensamos que una posible solución sería considerar que los bienes de una fase no responden de las deudas de otras, pero ante terceros de buena fe pueden quedar afectos a las deudas de éstas, sin perjuicio de que exista un derecho de repetición posterior a la fase que debiera asumir las deudas.

En esta línea: la Ley 9/1998 de Cooperativas de Aragón modificada por Ley 4/2010 de 22-6 (modificación de materia de viviendas, desarrollando la relación con la gestora en el nuevo art. 85, muy interesante), la Ley 27/1998 de Cooperativas de Extremadura modificada por Ley 8/2006, la Ley 2/1999 de Cooperativas de Andalucía, la Ley 4/2001 de La Rioja modificada por Ley 5/2008 de 23-12 y Ley 6/2009 de 15-12, la Ley 4/2002 de Castilla-León modificada por Ley 9/2004 de 28-12, la Ley 18/2002 de Cooperativas de Cataluña modificada por Ley 13/2003 y Ley 1/2003 de Cooperativas de Baleares, modificada por Ley 7/2005, insisten en la responsabilidad independiente de cada fase.

6. *Cumplimiento de las leyes en materia de funcionamiento, especialmente lo que se refiere a auditorías anuales (1.4).*

3.2. Empresa gestora

En el apartado 2º se incorpora el contenido relativo a la empresa gestora. Con relación a ésta, las normas de buenas prácticas se centran en varias cuestiones:

1. La estructura de la empresa gestora como tal y su cumplimiento de las Leyes.
2. La relación con la Cooperativa gestionada.
3. La relación entre varias empresas gestoras.

3.2.1. Estructura de la empresa gestora

Hay varias cuestiones que se incluyen en el texto.

1. *Personalidad jurídica y de obrar y estructura societaria suficiente para cumplir los compromisos acordados contractualmente* (2.1). Esta regla incluye en la asociación todas las gestoras constituidas como personas jurídicas societarias, y parece dejar fuera otros supuestos de gestión, tanto individual (es poco recomendable por la imposibilidad de atender de forma adecuada todas las cuestiones), como constituidas como personas jurídicas con otra estructura. Advertido lo anterior, más bien parece referirse a la exclusión de los supuestos de empresas gestoras que inician su actividad sin cumplir con unos requisitos mínimos respecto de su estructura. Teniendo en cuenta que las normas cooperativas se refieren a la responsabilidad de los que actúan por cuenta de la Cooperativa antes de su inscripción como personas jurídica en el Registro de Cooperativas, la limitación en la actuación de las gestoras que todavía no lo son “de derecho” puede contribuir a garantizar la seguridad jurídica respecto de los usuarios. A esas “gestoras de hecho”, no les son aplicables las normas de responsabilidad societaria, por lo que una norma de protección interna es interesante. La publicidad de esto podría ayudar a una revalorización del sector, muy castigado por la actuación de gestoras ajenas a la asociación.

2. *Que en su funcionamiento como empresa cumpla las leyes que le sean aplicables, especialmente, enviando al Registro Mercantil sus cuentas, pagando sus impuestos, y las cuotas de la Seguridad Social* (2.4). En mi opinión esta norma no es del todo necesaria, ya que son las Leyes de sociedades, Registrales, Tributarias y de Seguridad Social las que someten la actuación societaria a ciertas reglas, y prevén las consecuencias jurídicas correspondientes en caso de incumplimiento. No parece necesario que los sujetos particulares se ocupen de exigir dicho cumplimiento, por lo que tal regla podría eliminarse. Además de ello, el control de estas circunstancias por los particulares es difícil, por no decir imposible, salvo que entendamos por tal la ausencia de expedientes o sanciones al respecto, y la aportación a GECOPI de pruebas de presentación de dichas cuentas y pagos. No sabemos como se articula la aplicación de esta regla.

3.2.2. Relación de la empresa gestora con la Cooperativa gestionada

1. *Que no cuente entre sus socios o sus efectivos con personas incompatibles, según la legislación del Estado y de las Comunidades Autónomas (2.2).* Esta es una regla importantísima, en la línea de las normas sobre el conflicto de intereses del Consejo Rector con la Cooperativa y las incompatibilidades y prohibiciones, que la LGC de 1987 incluyó por vez primera, y la LC actual mantiene (Causas de incompatibilidad del art. 62 de la derogada LGC que la LC mantiene en esencia en el art. 41. Se clasifican en las que afectan al Derecho público y las de Derecho privado. Afectan a los cargos políticos o funcionariales de la administración, actividades complementarias o competitivas con la Cooperativa, menores de edad, concursados o quebrados, penados y los que no pueden realizar actividades lucrativas, y los sancionados, al menos dos veces, por faltas graves. Además, es incompatible ser consejero, interventor y miembro del Comité de Recursos –en la LGC también Director de la Cooperativa- o parientes entre sí hasta el 2º grado). Es importante la ausencia de incompatibilidad, tanto en el momento de la promoción cooperativa, como en el de la gestión de la misma. Lo lógico, e ideal teóricamente, es que, al margen de que sea una empresa gestora quien coordine realmente la promoción de la Cooperativa, ésta no tenga ningún vínculo con la Cooperativa, ni antes ni después, lográndose una separación clara de las distintas posiciones jurídicas, y que ello se mantenga durante toda la vida cooperativa. Las bases legales son necesarias, como he reiterado en otras ocasiones. La redacción de las normas de buenas prácticas en este punto podría ser más detallada, para utilidad propia del sector, incorporando los criterios generales comunes a las normas jurídicas cooperativas. Es conocido por todos que la variedad y dispersión legislativa no aporta sino confusión, y GECOPI puede contribuir a la claridad para el conocimiento de reglas comunes y generales.

2. *Que cuente en plantilla o mediante contratos profesionales estables (siempre con conocimiento previo por parte del Consejo Rector de la cooperativa), con personal capaz de desempeñar eficazmente todos y cada uno de los servicios que requiere la promoción inmobiliaria en régimen de cooperativa de viviendas garantizando el cumplimiento de los servicios prestados (2.3).* Esta regla intenta evitar lo que en mundo cooperativo se ha venido a llamar “voluntarismo”, sustituyéndolo por una gestión profesional especializada en su trabajo.

3. *Para el cumplimiento de las obligaciones contractuales entre la gestora y la cooperativa, las empresas gestoras integradas en GECOPÍ contarán con una póliza de responsabilidad civil (2.8). Es de suponer que este seguro es diferente de los seguros por daños en la construcción que exige el art. 19 de la LOE. En tal caso, el de la LOE se exige al constructor, y el de responsabilidad civil de la gestora lo es por su actuación. Es evidente que la exigencia de responsabilidad civil solidaria al promotor, prevista en el art. 17.3 de la LOE (“En todo caso, el promotor responderá solidariamente con los demás agentes intervinientes ante los posibles adquirentes de los daños materiales en el edificio ocasionados por vicios o defectos de construcción”), y la extensión de su condición a las empresas gestoras de Cooperativas, art. 17.4 de la misma norma, fuerzan esta necesidad de una póliza especial de responsabilidad civil (“Sin perjuicio de las medidas de intervención administrativas que en cada caso procedan, la responsabilidad del promotor que se establece en esta Ley se extenderá a las personas físicas o jurídicas que, a tenor del contrato o de su intervención decisoria en la promoción, actúen como tales promotores bajo la forma de promotor o gestor de cooperativas o de comunidades de propietarios u otras figuras análogas”).*

4. *A solicitud del Consejo Rector de la cooperativa, y en su calidad de empresa asesora, la Gestora ha de presentar a los órganos Rectores de la cooperativa o comunidad un plan de actuación que ha de contemplar como mínimo lo siguiente:*

- *Memoria de la promoción.*
- *Calendario previsto.*
- *Procedimiento de admisión socios Altas y Bajas.*
- *Forma de adjudicación de viviendas.*
- *Coste estimado de la promoción desglosado por partidas.*
- *Calidades iniciales y plazo previsto de entrega.*
- *Plan Financiero.*

Dicho plan de actuación ha de ser responsabilidad del Consejo Rector de la cooperativa que contará con el asesoramiento de la Empresa Gestora en cada uno de estos criterios. La presentación del Plan de Actuación ha de contar como mínimo con un anteproyecto de edificación redactado por el Arquitecto.

El Plan Financiero incorporado al Plan de Actuación ha de garantizar el cumplimiento de las obligaciones económicas que contraiga el Consejo Rector de la Cooperativa elaborándose de forma que asegure la viabilidad de la Promoción.

En tanto no exista Plan financiero se aprobará por los órganos estatutariamente competentes de la cooperativa, la correspondiente previsión de cobros y pagos detallada. (2.9)

5. La Empresa Gestora elaborará, a lo largo de la vida de la Promoción, los informes pertinentes que sean derivados de su gestión para su aprobación por el Consejo Rector y, en su caso, de la Asamblea General y siempre que sea requerido para ello por dichos órganos cooperativos (2.10).

Los dos apartados anteriores se refieren a la necesaria claridad en la promoción y vida cooperativa, tanto respecto de las cuestiones de actuación en la construcción, socios y proceso de adjudicación de las viviendas, como de las financieras. Esta claridad es exigida por la Ley a los órganos cooperativos en su funcionamiento. En mi opinión debe decirse, en perjuicio de esta precisión, que el traslado de los requisitos de actuación y financiación a la empresa gestora no debe llevarnos a una empresa que actúe como promotor inmobiliario, deformación del sistema cooperativo, sino a una empresa que asesore a la Cooperativa.

6. Las decisiones, en última instancia, corresponden al Consejo Rector como órgano de gobierno elegido por la cooperativa. En caso de discrepancia, la Gestora deberá emitir un informe técnico negativo que exprese su posición (2.11). Debe evitarse la deformación práctica de que las decisiones sean de la empresa gestora, dejando en manos del Consejo Rector la función de mero ejecutor sin decisión propia. Si las normas de buenas prácticas lo incorporan, es sabido que tienen su origen en una conducta “viciada” en su actuación.

3.2.3. Relación entre varias empresas gestoras

El conflicto de intereses entre varias empresas gestoras ha llevado a incorporar varias reglas de resolución de conflictos en las buenas prácticas.

1. Que las quejas o críticas sin publicidad que reciba una gestora sobre el comportamiento de otra se trasladarán a la mayor brevedad a GECOPI para que realice la correspondiente investigación (2.5).

2. Las quejas o críticas en los medios de comunicación que afecten a una gestora deben ser puestos en conocimiento de GECOPI quien realizará la oportuna investigación y

utilizando el derecho de réplica de la interesada informará sobre sus conclusiones, aprovechando en su caso para prestigiar al colectivo de gestoras asociado (2.6).

Estos dos apartados se refieren más bien a obligaciones morales de comunicación, que difícilmente pueden ser exigibles. Son, más bien, recomendaciones en la línea de facilitar el control interno de la actuación de las empresas gestoras, para evitar problemas de actuación mayores que puedan perjudicar al sector.

3. En caso de conflicto entre dos Empresas Gestoras, GECOPI llevará a cabo una labor de mediación que favorezca la solución del mismo, velando por una competencia leal entre sus asociados (2.7). Este punto es especialmente interesante, ya que se incorpora una instancia de mediación interna en los conflictos entre dos empresas gestoras asociadas. Ello redundará en beneficio de una publicidad positiva respecto de las empresas del sector. Entendemos que la mediación no excluye el posible recurso a la vía judicial en su caso, si es necesaria.

3.3. Relación contractual y de gestión

En las normas de buenas prácticas se incorpora una denominación específica para el contrato celebrado entre la empresa gestora y la Cooperativa: contrato de gestión. Éste responde a lo que jurídicamente es un contrato de servicios, o arrendamiento de servicios, con algunas notas del de obra, con obligaciones mixtas de ambos.

1. El contrato de gestión entre la cooperativa y la empresa gestora deberá formalizarse siempre por escrito dando conocimiento a los socios de la cooperativa con arreglo a lo dispuesto en sus Estatutos y será ratificado por la Asamblea General de la cooperativa a propuesta del Consejo Rector de la misma, no existiendo la posibilidad de apoderar o delegar en personal de la empresa gestora para la firma del mismo. (3.1.)

Son interesantes las siguientes cuestiones:

- La exigibilidad de forma escrita, que se deduce de los términos: “deberá...siempre”.

- La ratificación por la Asamblea del contrato de gestión. Esta precisión es importante, teniendo en cuenta que las Leyes Cooperativas no la suelen exigir de forma expresa. La base legal de la intervención de terceros en las actividades de organización cooperativa se encuentra, entre otros, en el art. 32.3 de la LC que se refiere al supuesto de apoderamiento y cesión de facultades de gestión o dirección por parte del Consejo. Este art. 32.3 LC permite la concesión de poder a un tercero cualquiera para actuar por cuenta de la Cooperativa, y la delegación de facultades de gestión y administración en un gerente o director, con facultades determinadas en la escritura del poder y con carácter más o menos amplio –se eliminan en la LC los límites a la delegación del art. 60.3 LGC-. Salvando la mención general expuesta del artículo 32 LC la gestión encargada a una empresa gestora no ha sido regulada como tal por la actual legislación cooperativa, que únicamente alude a ella de forma expresa en el art. 91 en materia de viviendas (en línea similar las normas autonómicas); Se trata en este caso de la gestión empresarial encargada a persona física o jurídica distinta de los miembros del Consejo Rector como supuesto en que es obligatoria una auditoría de cuentas. Desde el punto de vista legal, debe advertirse que la exigencia de ratificación de la Asamblea no se tiene en cuenta. Sólo podría fundamentarse en el art. 21.2.g de la LC, referido a las competencias exclusivas de la Asamblea, no a los supuestos de ratificación; que atribuye a la misma “*Toda decisión que suponga una modificación sustancial, según los Estatutos, de la estructura económica, social, organizativa o funcional de la Cooperativa.*”; por ello la incorporación como regla interna es importante.

2 Debe estar basado en la confianza y por tanto establecer, las causas normales de resolución, con un preaviso, recurriendo a las fórmulas de arbitraje establecidas por Ley.
(3.2)

La inclusión de la confianza como base, y de las causas de resolución no serían necesarias, no así el establecimiento de un preaviso para la resolución, al que debería señalarse un tiempo mínimo. Tiene sus problemas la incorporación del recurso a las fórmulas de arbitraje previstas por la Ley, excluyendo las instancias judiciales. En mi opinión, más bien podría considerarse un mecanismo de intermediación previo, a través de un órgano ad hoc de la propia asociación de gestoras, tal y como se ha considerado en los conflictos entre gestoras.

3. Debe premiar como altamente deseable la contratación de todos los servicios necesarios para llevar a cabo una promoción inmobiliaria integral, pero dando no obstante libertad para contratar sólo servicios concretos o incluso, aspectos parciales de algunos de ellos. (3.3).

Se admite la contratación global o integral de la gestión para la promoción, o la de servicios concretos, o aspectos parciales de servicios. Con la libertad para la elección de la gestión se hará efectiva una gestión profesional, y el funcionamiento correcto de las gestoras logrará eliminar a las que no funcionan bien. La opción de gestión integral es importante aunque, como ya sabemos tiene un riesgo: la gestión y promoción profesional puede llevar a la confusión con la promoción y construcción inmobiliaria de otro tipo. Es interesante diferenciar la actuación de la gestora como promotor o no, como algún autor indicó, concretando que el contrato y la intervención decisoria del gestor determina que la actuación de la gestora pueda ser calificada de promotor, según la LOE, lo que no ocurre en otros casos (González Tausz, 2000).

4. La selección del contratista se hará por concurso y en función de las ventajas que ésta represente para la cooperativa, las adjudicaciones de obra deben ser (3.4):

3.4.1. Absolutamente transparentes y formalizadas mediante contratos cuidadosamente elaborados y que serán aprobados por la Asamblea General a propuesta del Consejo Rector de la cooperativa.

3.4.2. Establecidas mediante un proceso claro, con datos objetivos, y trasladando directamente a la cooperativa las ventajas que dichas relaciones impliquen.

3.4.3. Incluyendo en los contratos de obra cláusulas resolutorias en las que queden recogidas las indemnizaciones aplicables en cada caso.

3.4.4. Si la selección no se hace por concurso, por decisión del Consejo Rector de la cooperativa, éste será el encargado de seleccionar de entre todas las ofertas presentadas la que más convenga a la cooperativa, y aprobará la decisión final del contratista elegido la Asamblea General.

La propuesta de normas internas aceptadas por las gestoras para los aspectos relativos a la obra es fundamental para un correcto funcionamiento de la cooperativa de viviendas. Así, el planteamiento inicial del concurso para la selección del contratista, la aprobación del

concurso por la Asamblea General, la inclusión de cláusulas de resolución en el contrato con indemnizaciones en su caso. Sin embargo, es discutible y no parece lógico la relatividad del recurso al concurso para la elección del contratista, que queda casi exclusivamente en manos del Consejo Rector, puesto que la aprobación final del elegido por parte de la Asamblea General parece más un trámite que otra cosa. Así parecen entenderlo también los redactores de las normas de buenas prácticas, que añaden en el apartado siguiente, el 3.5: *Las normas anteriores del apartado 3.4. se aplicarán a todos los proveedores de bienes y servicios de la cooperativa en los casos en que la selección no se haga mediante un concurso, con la especificidad que requiera cada uno en el supuesto indemnizatorio.*

5. *Si resultara necesario que la gestora, o alguien por su mediación, adelante dinero o garantía de avales, se formalizará siempre por escrito y los intereses de los mismos, deberán estar al tipo de mercado (3.6).* Mi opinión es que la profesionalidad también es importante en la cuestión financiera y, así, la gestora debería mantenerse al margen, ya que se trata de una entidad que presta un servicio. No parece razonable que la gestora participe en la financiación de la promoción y construcción, debe mantenerse la separación de “poderes”.

6. *Los honorarios de gestión deben estar fijados en el contrato de gestión de forma clara y han de ser incorporados, en su cuantía, en el Plan de Actuación de la promoción, aprobado según los estatutos (3.7).*

El pago de los honorarios y siempre en función del tipo de contrato de gestión que se firme con la cooperativa, deberá adecuarse a los siguientes criterios (3.8):

3.8.1. *Deben estar claramente especificados en el Contrato de gestión.*

3.8.2. *El cobro de los honorarios de gestión se adecuará a la viabilidad de la Promoción establecida en su Plan Financiero incorporado al Plan de Actuación.*

Para el caso de concursos públicos de suelo para viviendas protegidas, en ningún caso se podrá cobrar más de 1/3 antes del inicio de las obras, incluido el primer pago del suelo, con independencia del cobro de los costes y gastos que haya originado la presentación al concurso.

Para el resto de contrataciones (viviendas libres) la empresa gestora sólo facturará sobre los conceptos contratados y establecidos contractualmente.

3.8.3. *Una parte determinada del cobro de los honorarios de gestión se realizará en base a un mínimo de 3 hitos de gestión, distribuidos a lo largo de la vida de la promoción.*

3.8.4. Si existiera hito de adjudicación provisional del terreno, en ningún caso podrá superar el 25 % del total de los honorarios fijados a cobrar.

La incorporación de normas relativas a los honorarios por la gestión es una cuestión interesantísima a los efectos de la gestión cooperativa, tanto su transparencia y fijación escrita, como su limitación en el cobro, ya que en ella se encuentra una de las principales diferencias de la gestión cooperativa respecto del resto de supuestos de promoción, construcción y venta de inmuebles.

3.4. Instrumentos para garantizar el cumplimiento de la normativa

3.4.1. Seguridad

La Junta Directiva de Gecopi, a la vista de las experiencias que se acumulen por la aplicación de estas normas, elaborará unas condiciones generales de los contratos de gestión profesionalizada de Cooperativas de Viviendas, cuyo uso se recomendará a las Empresas Gestoras asociadas para servir de derecho contractual básico y para hacer más ligero y funcional el texto de cada contrato de prestación de servicios que se suscriba.

Es evidente que la elaboración de condiciones generales que completen la relación contractual entre las empresas gestoras y las cooperativas, redactadas en base a la aplicación de las normas de buenas prácticas, nos llevaría a entender dichas normas como fuente de derecho contractual en la relación entre gestora y cooperativa. No obstante, ya advertimos al inicio del trabajo la posibilidad de considerar las normas de buenas prácticas o códigos de conducta como verdadera fuente contractual para las propias gestoras, que aceptan para sí mismas las reglas contenidas en ellas. Es importante esta regla, ya que en la relación de las normas de buenas prácticas con terceros, es decir cooperativa y socios, la remisión a condiciones generales permite la aplicación de las normas de buenas prácticas a dichos terceros.

Además se redactará un modelo de estatutos para las promociones de viviendas en régimen de Comunidad de Propietarios que sirva de modelo a las empresas y que ayude a clarificar dicha actividad en el sector.

Aquí se alude a una práctica similar a la cooperativa, aunque sin el matiz de la personalidad jurídica, cual es la promoción en régimen de comunidad de propietarios. En este caso las normas de buenas prácticas pueden incorporarse a los Estatutos de dicho régimen.

3.4.2. Comisión de control

La Asamblea General de GECOPI aprobará estas Normas de Buenas Prácticas Empresariales y delegará en el Comité Deontológico, elegido por la misma, el control del cumplimiento de las mismas, en relación con el Código Deontológico, y el Reglamento de Régimen Interior de Gecopi. Madrid, a 20 de enero de 2005.

La última referencia de las normas de buenas prácticas se refiere al control de cumplimiento por el Comité Deontológico, y a la relación con el Código Deontológico y el Reglamento de Régimen Interior. El control y aplicación ha sido muy fructífero, como así reconoce GECOPI en el informe sobre la gestión del comité en el período 2004-2010.

4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE GECOPI

Las normas de buenas prácticas pretenden que la pertenencia a Gecopi implique el cumplimiento de dichas normas y del Código Deontológico. Además, el Comité Deontológico, que controla el cumplimiento de las normas de buenas prácticas, tomará como base a éstas en relación con el Código Deontológico y el Reglamento de Régimen Interior de Gecopi.

El Código Deontológico, al igual que los de otros sectores, está compuesto por un primer título: normas deontológicas, y por un segundo relativo al régimen disciplinario.

4.1. Normas deontológicas

Las normas deontológicas incluyen el compromiso de aceptación de las reglas del Código, el nombramiento de un comité y las reglas básicas de atención al cliente, deber de secreto, fin ético, actuación veraz y cuidadosa, clara y transparente. También se desarrollan

los derechos y deberes de los miembros de Gecopi en su actuación con cooperativas, y en su relación con la asociación, así como las obligaciones del Secretario General de la entidad.

4.2. Régimen disciplinario: faltas, sanciones y procedimiento

Se establece una graduación de faltas en leves, graves y muy graves, y las correspondientes sanciones, que van desde la amonestación, multa, suspensión provisional, hasta la expulsión de la asociación. El expediente disciplinario es instruido, de oficio o por reclamación o renuncia, por el Secretario General de Gecopi, que propone una resolución al Comité Deontológico para que resuelva el procedimiento, aunque la resolución y correspondiente sanción es facultad discrecional de la Junta Directiva. Hay un procedimiento abreviado para las sanciones leves. También se prevén reglas para la ejecución de sanciones.

5. CONCLUSIONES

Asistimos a una nueva cultura empresarial, en que debe exigirse una competencia y comportamiento ético responsable. Son necesarias organizaciones económica y socialmente responsables, con capacidad para autorregularse y exigir el cumplimiento de los criterios que se dan a sí mismas.

La autorregulación a través de Códigos de conducta, normas de buenas prácticas... es cada vez más frecuente. Se advierte la dificultad teórica de encajar los textos en el ámbito jurídico, y la diversidad de tendencias al respecto con relación a su naturaleza jurídica y la exigibilidad de su cumplimiento. Desde aquí se propone como vía de eficacia y exigibilidad una referencia expresa al CDC en las relaciones jurídicas con terceros, como base suficiente para lograr la extensión del CDC.

En esta nueva era de la ética empresarial la actividad en régimen cooperativo tiene mucho terreno abonado, ya que siempre ha mantenido aspiraciones de perfeccionamiento humano, social y profesional.

En el ámbito de Cooperativas de viviendas interesa analizar la actividad gestora, en la que se ha desarrollado un marco de autorregulación importante en el año 2005, de consecuencias prácticas ya advertidas.

Las normas de buenas prácticas empresariales de las empresas gestoras asociadas a GECOPI", y el "Código Deontológico de la asociación de empresas gestoras de Cooperativas de viviendas y proyectos inmobiliarios" siguen la línea de una autorregulación responsable.

Se ha estudiado el contenido de ambos textos con relación a la normativa legal, aunque más en concreto las normas de buenas prácticas, código de conducta del sector.

Para finalizar, hay que destacar que la autorregulación, tanto con relación al sector estudiado como en general respecto de la actividad empresarial, es una realidad apenas iniciada, por lo que las consecuencias de estos textos a nivel práctico y normativo son cuestiones más de futuro que de presente.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBALADEJO, M.: "La Jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre la voluntad unilateral como fuente de obligaciones", *Revista de Derecho Privado*, 1977, p. 3-13.
- ALFARO ÁGUILA-REAL, J.: "Protección de los consumidores y derecho de los contratos", *Anuario Derecho Civil*, 1994, p. 305-323.
- ÁLVAREZ CIVANTOS, O.J: *Mercado sostenible y responsabilidad social*. Comares, Granada, 2006. ISBN 8498360781.
- BAYLOS, A.: "Códigos de conducta y acuerdos-marco de empresas globales: Apuntes sobre su exigibilidad jurídica", *Lan Herremanak*, 2005-12, p. 103-138.
- BEL DURÁN, P y MARTÍN LÓPEZ, S: *Criterios de eficiencia y buenas prácticas en los procesos de concentración de las organizaciones de participación*. En REVESCO 95, 2008, Pag. 9 y ss.
- De BUEN, D.: "La estipulación en provecho de tercero", *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, 1923, p. 193 a 237.

- CABANILLAS SÁNCHEZ, A.: "Introducción al estudio de los deberes de protección en el Derecho de Obligaciones", en *Escritos Jurídicos en Homenaje a Luis Rojo*, Universidad de Cantabria, Santander 2003, p.175-186. ISBN : 84-8102-326-4
- CABANILLAS SÁNCHEZ, A.: "El contrato con efectos protectores para terceros en el Derecho Alemán", *Estudios Jurídicos en Homenaje al Profesor Luis Díez Picazo*, Thomson-Cívitas, Madrid, 2003, p. 1491-1523. ISBN 8447021084.
- CAPILLA, F.: "Notas sobre Derecho uniforme europeo de contratos", p. 1-14.
- CUEVILLAS MATOZZI, I: "Revocación de la oferta: un análisis desde la órbita del Derecho Uniforme". Actualidad Civil 2004, pág. 1877 a 1892.
- CASTRO y BRAVO, F.: Recensión al libro de DONISI, Carmine: "Il problema dei negozi giuridici unilaterali", *Anuario de Derecho Civil*, 1973, p.1157-1164.
- DE CASTRO y BRAVO: "Declaración unilateral de voluntad (Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de octubre de 1975)", 1977.
- DÍEZ PICAZO, L: "Las declaraciones unilaterales de voluntad como fuente de obligaciones y la jurisprudencia del Tribunal Supremo". *Anuario Derecho Civil* 1974, pág. 456 a 465.
- DÍEZ PICAZO, L: "¿Una nueva doctrina general del contrato?". *Anuario Derecho Civil* 1993, pag. 1705 a 1717.
- DÍEZ PICAZO, L: "Reforma de los Códigos y Derecho Europeo", *Anuario de Derecho Civil*, 2003, p. 1565-1574.
- DÍEZ PICAZO, L: *Fundamentos de Derecho Civil*. Vol. I. Thomson-Civitas. Navarra, 2007. ISBN 978-84-470-2665-4.
- DÍEZ PICAZO, L: *Fundamentos de Derecho Civil*. Vol. II. Thomson-Civitas. Navarra, 2008. ISBN 978-84-470-2944-0.
- FERNÁNDEZ FARRERES, G.: "Los códigos de buen gobierno de las Administraciones públicas", *Administración & Ciudadanía* Vol. 2, nº 2, 2007, p.25-44.
- DE LA FUENTE, M.: "Los códigos de conducta, una forma atípica de regular las relaciones laborales", en "El negocio de la responsabilidad". Autores/as: Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro (eds.), Isidro Jiménez, María González Reyes, Mikel de la Fuente, Miquel Ortega Cerdà, Alejandro Pulido, Miguel Romero Baeza, y Erika González. Icaria, Antrazyt 305, 2009, ISBN: 978-84-9888-104-2.
- GARCÍA CANTERO, G.: "Nova et vetera en materia de obligaciones", *Revista Jurídica del Notariado* nº 68, 2008, p. 9-44.

- GONZÁLEZ TAUSZ, R: “El nuevo régimen jurídico del promotor inmobiliario tras la Ley de Ordenación de la Edificación”. *Rev. Crítica de Derecho Inmobiliario*, 661, 2000, pág. 2691 a 2726.
- LAMBEA RUEDA, A: *Cooperativas de viviendas*. 1ª ed. Granada, Comares 2001 y 2ª ed. Granada, Comares 2007. ISBN 978 8498362336.
- LAMBEA RUEDA, A: “Comentario a la STS de 29 de marzo de 2001”, cooperativa de viviendas. *Cuadernos Cívitas de Jurisprudencia Civil* nº 58/2002.
- MIRALLES, J: “La empresa como organización: empresa y sociedad” en *Ética y actividad empresarial*. Coord. Beltrán de Heredia P.J. Madrid, Minerva 2004. pág. 33 y ss.
- OLIVENCIA, M.: “Los códigos de buen gobierno: Valoración”, *El Cronista del Estado Social y Democrático*, 2008, p. 26-31.
- OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, C.: “Autorregulación y establecimiento de estándares en los contratos internacionales”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2008, p. 343 y ss.
- PÉREZ CONESA, Mª C: Comentario a art. 1257 del CC en “*Comentarios al Código Civil*”, dir por BERCOVITZ, R. Thomson Reuters Aranzadi 2009. ISBN 978-84-9903-307-5.
- PUENTES POYATOS, R; VELASCO GÁMEZ, Mª DEL M, VILAR HERNÁNDEZ, J: *El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas*. En REVESCO 98, pág. 118 y ss.

**TRANSPARENCIA, GOBIERNO CORPORATIVO Y
PARTICIPACIÓN: CLAVES PARA LA IMPLANTACIÓN DE UN
CÓDIGO DE CONDUCTA EN EMPRESAS DE ECONOMÍA
SOCIAL ¹**

POR

Joaquín LONGINOS MARÍN RIVES ²

Narciso ARCAS LARIO³

Inocencia María MARTÍNEZ LEÓN³ e

Isabel OLMEDO CIFUENTES³

RESUMEN

Las empresas de economía social se caracterizan por una especial configuración empresarial, así como por unos valores y principios singulares. Entre ellos se encuentran su orientación a la participación de los socios, la transparencia informativa con los grupos de interés y un buen gobierno corporativo, elementos todos característicos de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Estos tres elementos suelen configurar el eje que marcan los códigos de conducta que se elaboran en las empresas y que son requeridos por los organismos competentes como aspecto clave de la RSE. En este trabajo de investigación se demuestra que a pesar de que las empresas de economía social en España no cuentan con códigos de conducta explícitos y formales, sí cumplen los requisitos para poder elaborarlos; es decir, suelen ser empresas transparentes, participativas y con un buen gobierno corporativo, demostrándose la alta correlación entre éstos y la RSE. Todo ello sugiere que una parte considerable de empresas de economía social deberían recoger y sistematizar las políticas e

¹ Este trabajo es resultado del proyecto de investigación con número de expediente F09174, financiado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración conforme a la Orden TIN/970/2009, de 6 de abril, titulado “Evaluación de la RSE de las Entidades de la Economía Social: Antecedentes y Consecuencias”.

² Universidad de Murcia. Dirección de correo electrónico: longinos@um.es

³ Universidad Politécnica de Cartagena. Direcciones de correo electrónico: arca.lario@upct.es; Ino.martinez@upct.es; isabel.olmedo@upct.es

iniciativas que desempeñan en códigos de conducta con el fin de hacer más explícita y clara la apuesta que desde hace años efectúan en materia de RSE, ya que los códigos de conducta son un importante elemento de comunicación tanto interna, con empleados y socios, como externa, con clientes y proveedores.

Palabras Clave: RSE, gobierno corporativo, códigos de conducta, transparencia.

Claves Econlit: J160, J210, J230, J540, J700

TRANSPARENCY, CORPORATE CITIZENSHIP AND PARTICIPATION AS DETERMINANTS TO IMPLEMENT A CODE OF CONDUCT IN SOCIAL ECONOMY ORGANIZATIONS

ABSTRACT

Determined by his managerial configuration, values and principles, there are typical elements of the companies of social economy as owners participation, transparency with the stakeholders and corporate citizenship, all three elements of the corporate social responsibility (CSR). These elements build the codes of conduct of the companies and that are needed by the competent organisms as key aspect of the CSR. This research shows that, despite the absence of formal codes of conduct, companies fulfill the requirements to be able to elaborate them, that is, they are predisposed to do it.

Keywords: CSR, corporate citizenship, codes of conduct, transparency.

1. INTRODUCCIÓN

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) consiste en la asunción voluntaria por parte de las empresas de responsabilidades derivadas de los efectos de su actividad sobre el mercado y la sociedad, así como sobre el medio ambiente y las condiciones de desarrollo humano (Marín y Ruiz, 2007). La sociedad exige cada vez más a las empresas compromisos sociales y medioambientales que superan el ámbito estrictamente económico. Por ello, a las empresas en general, y a las de la Economía Social en particular, se les pide que adopten prácticas de RSE dirigidas a satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de interés,

máxime cuando las mismas pueden explicar, en buena medida, el logro de ventajas competitivas (Arcas y Briones, 2009).

En paralelo a las crecientes demandas de la sociedad en materia de RSE han ido apareciendo en el ámbito académico trabajos teóricos que ponen de relieve la adopción por las empresas de la economía social de comportamientos propios de la RSE, propiciados, en parte, por las singularidades de este tipo de organizaciones entre las que destacan su configuración empresarial, valores y principios cooperativos (Macpherson, 1995; Sacconi, 2007; Cornelius *et al.*, 2008; Puentes y Velasco, 2009).

Con referencia a la configuración empresarial de las entidades de la economía social, en la medida en que estas empresas pueden integrar como socios a diferentes grupos de interés (proveedores, clientes, propietarios y empleados), se propicia la participación democrática en la toma de decisiones y la transparencia, lo que facilita la satisfacción de las expectativas de estos grupos de forma equilibrada (Kleinrichert, 2008). Las empresas de economía social son organizaciones democráticas controladas por sus socios, quienes participan activamente en la definición de sus políticas y en la toma de decisiones. Las personas que representan y administran las cooperativas son responsables ante los socios, y por ello deben impulsar los mecanismos de transparencia, buen gobierno, democracia y participación (Puentes *et al.*, 2009).

Los mecanismos de gestión, dirección y aporte de información pueden articularse en las empresas de economía social bajo diversas fórmulas e instrumentos, entre los que figuran los códigos de conducta objeto de análisis en el presente trabajo. Los *códigos de conducta* pueden definirse como la declaración formal de una empresa o grupo de empresas de someterse a una autorregulación vinculante y vinculada al repertorio de buenas prácticas sociales, económicas y medioambientales que conforman una actitud socialmente responsable (Aguilera y Cuervo, 2009).

Un código de conducta debe señalar pautas claras de comportamiento, convirtiéndose así en un importante medio de comunicación no sólo interno, entre la dirección y su personal como manifestación e incluso plasmación fundamental de la cultura de una organización, sino también como vehículo de comunicación externo (Clarke, 2007). Asimismo, rige, entre otros

aspectos, la forma de gobierno de la cooperativa, la actuación de la misma, su funcionamiento y su responsabilidad social frente a sus grupos de interés (Belhouari, Buendía, Lapointe y Tremblay, 2005; Olmedo, Martínez, Arcas y Marín, 2011). Así, los códigos reflejan ante la sociedad y, en especial, frente a los diferentes actores implicados, el compromiso que una organización ha tomado para sostener unos valores sociales y medioambientales determinados.

Las pautas de comportamiento contenidas en los códigos de conducta generalmente hacen referencia a aspectos relacionados con tres conceptos (Clarke, 2007). En primer lugar, la transparencia, que es la claridad con la que una organización expone los resultados de su gestión a los distintos grupos de interés. En segundo lugar, el buen gobierno corporativo, concebido como la forma en la que se administran los recursos de una organización, evitando la posibilidad de que se produzcan fraudes, engaños o ventajismos ocultos.. Por último, la participación de los socios y de los trabajadores, entendida como la actitud con la que desean incorporarse a tareas de dirección, gestión y administración de su organización

En este trabajo de investigación se analiza el nivel de Responsabilidad Social Empresarial de las empresas de economía social en España, con la información procedente de una muestra de 136 empresas. Además, se estudia la influencia positiva que dicha Responsabilidad Social tiene en el nivel de transparencia informativa, gobierno corporativo y participación. De forma complementaria se contrasta la relativa facilidad con la que las empresas de economía social podrían acceder a la elaboración de códigos de conducta explícitos. Por último, se relaciona esta información con los niveles de RSE que presentan las empresas de economía social.

2. LA RSE Y LAS BASES DE LOS CODIGOS DE CONDUCTA: TRANSPARENCIA, GOBIERNO CORPORATIVO Y PARTICIPACIÓN

La responsabilidad derivada de la actividad empresarial es primordialmente económica y comprende, desde luego, el cumplimiento de las obligaciones legales (Carroll, 1979). Pero también requiere gestionar aspectos que las leyes no pueden determinar en todos sus detalles e implicaciones, entre los que figuran las condiciones que permiten el desarrollo personal en el trabajo, el respeto a los consumidores como clientes y como ciudadanos con

derechos, la conciliación del trabajo y la vida personal de los empleados, el impacto de la actividad en el entorno social y natural, el cuidado del medio ambiente, la transparencia informativa con accionistas y acreedores, entre otros.

La literatura en organización y dirección de empresas ha demostrado cómo la RSE contribuye de forma favorable a incrementar la lealtad de los clientes (Marín y Ruiz, 2007), la satisfacción de los trabajadores (Albinger y Freeman, 2000), la reputación de la empresa en la sociedad (Fombrun y Shanley, 1990), las decisiones de los inversores (Hockerts y Moir, 2004), o la satisfacción de los ejecutivos de la empresa (Mahoney y Thorne, 2005). En definitiva, la RSE se concibe como una fuente de ventaja competitiva (Dentchev, 2004; Diez *et al.*, 2008), que denota la habilidad de una compañía en el desempeño de su actividad superior al resto de competidores. La relación entre la RSE y los resultados empresariales desde una perspectiva teórica se ha planteado desde hace décadas (Server y Villalonga, 2005). Además, estudios aplicados también soportan esta idea. Así, el estudio realizado por Forética (2008) sostiene que las empresas aprecian que la adopción de la RSE aporta, entre otras, una mayor productividad (51,7%) o una mayor competitividad (60,4%). En línea con esta idea, el Grupo de Expertos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005) propone que la RSE es, además del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes por parte de la empresa, la integración voluntaria en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos de las preocupaciones sociales, laborales, medio ambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo transparentes con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones.

Los Códigos de Conducta pueden expresarse como una simple adhesión de la empresa o asociación empresarial a los diversos documentos existentes como Pacto Mundial, Directrices de la OCDE, declaraciones de la Organización Internacional del Trabajo, etc. No obstante, la mayoría de las organizaciones aprovechan la oportunidad de elaborar un código de conducta propio y original para poder contar con una herramienta efectiva de comunicación ante los grupos de interés internos (socios, trabajadores) y externos (cliente, proveedores, administración pública, entre otros) (Jansson, 2005). Estos códigos están destinados a clarificar la misión, los valores y principios de una organización y conectarlos con normas de conducta profesionales. Si bien es cierto que un código de conducta debe

complementar las normas, las políticas y las leyes pertinentes, no debe ser un sustituto de ellas, como, de hecho, no debe serlo ninguna de las iniciativas de RSE (Clarke, 2007).

Las organizaciones suelen sintetizar y resumir las políticas de RSE que han desempeñado durante un periodo de tiempo determinado en Memorias de RSE o Memorias de Sostenibilidad. De hecho, Lozano (2006) propone el término de Empresa Responsable y Sostenible (ERS), para pasar de un concepto a una cualidad, y evitar la connotación errónea de “social” por una más incluyente de sostenibilidad.

La elaboración de una memoria de RSE comprende la medición, divulgación y rendición de cuentas frente a grupos de interés internos y externos en relación con los resultados de la organización y el objetivo del desarrollo sostenible. Así, aunque hay muchos sistemas a seguir para elaborar memorias, lo importante es reflejar el compromiso de la empresa con los grupos de interés.

Una forma de reportar informes sobre RSE es de manera libre, sin formato predeterminado, mediante una declaración de intenciones de lo que la empresa es y de los compromisos que adquiere con los grupos que más le interesen. En otras ocasiones, las organizaciones se someten a sistemas predeterminados o estándar, consistentes en adaptar la información sobre las políticas de RSE de la empresa a un modelo predeterminado. Diversas instituciones han intentado implantar sistemas, como Forética, Global Sustainable Organization, o el Global Reporting Initiative (GRI), que sin duda es el sistema mayoritario seguido por organizaciones para elaborar sus memorias de RSE. Las memorias de sostenibilidad que se basan en el Marco de elaboración de memorias del GRI presentan los resultados que se han obtenido dentro del correspondiente periodo informativo, atendiendo a los compromisos, la estrategia y el enfoque directivo adoptado por la organización.

En el apartado 4 del sistema G3 del GRI (www.globalreporting.com) para la elaboración de memorias de RSE “Gobierno, compromisos y participación de los grupos de interés”, se propone incluir “Declaraciones de misión y valores desarrolladas internamente, códigos de conducta y principios relevantes para el desempeño económico, ambiental y social, y el estado de su implementación”. En el apartado 4.9 se incluyen también los “Procedimientos del máximo órgano de gobierno para supervisar (...) la adherencia o

cumplimiento de los estándares acordados a nivel internacional, códigos de conducta y principios”. Es decir, los sistemas más utilizados para elaborar memorias de RSE incluyen los Códigos de Conducta como uno de sus elementos esenciales. Al adoptar un código, la empresa se impone a sí misma ciertas normas de comportamiento que considera especialmente importantes. Estas normas no son únicamente requisitos obligados para las personas que pertenecen en la actualidad a la empresa, sino que pretenden ser además unos principios orientadores para el futuro, con independencia de los cambios que se produzcan posteriormente en la dirección. Por tanto, un código de conducta institucionaliza la responsabilidad social de la empresa, convirtiéndose en un elemento permanente y estable de la política global de la compañía.

Todos los sistemas de gestión de la RSE, como los sistemas de información, contemplan entre sus componentes de obligado cumplimiento el establecimiento de códigos de conducta a seguir en la empresa. De hecho, muchas organizaciones, por sus intereses o dimensión, prefieren organizar sus políticas de RSE en diferentes herramientas o proyectos concretos, sin protocolizar en una memoria de RSE. Los códigos de conducta deben contar con algunas características como tener un lenguaje simple, que pueda ser entendido por el conjunto de los empleados, y tono positivo, que detalle el tipo de comportamiento esperado en la organización. También deben ser acompañados de documentos prácticos que sirvan para ayudar a su comprensión y aplicación. Además, deben contar con el apoyo y el compromiso desde el más alto nivel directivo de la compañía.

Según el marco para la gestión integrada de los riesgos corporativos (Informe COSO), el código de conducta debe tratar de definir el “ambiente interno de la organización”, lo que abarca “el talante de una organización, que influye en la conciencia de sus empleados sobre el riesgo y forma la base de otros componentes de la gestión de riesgos corporativos, proporcionando disciplina y estructura”. En este marco integrado de riesgos, los factores del ambiente interno son la filosofía de gestión de riesgos de una entidad (el marco los define como el “conjunto de creencias y actitudes compartidas que caracterizan el modo en que la entidad contempla el riesgo en todas sus actuaciones, desde el desarrollo e implantación de la estrategia hasta sus actividades cotidianas...”); el riesgo aceptado por la compañía; la supervisión ejercida por el Consejo de Administración; la integridad corporativa y los valores éticos; la competencia de su personal y la forma en que la dirección asigna la

autoridad/responsabilidad y organiza y desarrolla a sus empleados. Tal y como afirma Jansson (2005), estos razonamientos conllevan sintetizar como elementos clave integrantes de los códigos de conducta la transparencia informativa, la participación de trabajadores y socios, y las prácticas relacionadas con el buen gobierno corporativo, que se analizan de forma detallada.

Dos de los aspectos más interesantes de la RSE que supusieron el impulso de las primeras políticas de RSE en España en los años 70, son la **transparencia informativa** y el buen gobierno corporativo. En la época de la privatización de las compañías públicas españolas y el consiguiente reclamo del capital internacional procedente de los fondos de inversión (americanos básicamente), los inversores exigían ciertas garantías en la protección de sus inversiones, que instrumentalizaban en la llamada “responsabilidad social” o “gobierno corporativo”. Básicamente los intereses de los inversores se centraban en conocer con total transparencia las cuentas de las compañías y los procedimientos para asegurar una gestión adecuada y transparente. Hoy, sin embargo, la transparencia comienza a ser una expectativa razonablemente esperada (de Castro, 2005), considerando que en la última década han existido sustanciales avances en el desarrollo de los derechos de información de los socios y el uso de las nuevas tecnologías (Vañó, 2004).

También en los últimos años, y tras la proliferación de casos de malas prácticas, se han actualizado y revisado las recomendaciones de **gobierno corporativo** en la mayoría de los países de la OCDE. Estas nuevas recomendaciones incluyen cuestiones relacionadas con la responsabilidad corporativa que habían permanecido alejadas de las prácticas de gobierno corporativo más convencionales. Así, esto favorece la generación de un clima de confianza y refuerza la capacidad de las compañías para generar valor en el largo plazo. La introducción de cuestiones relacionadas con la responsabilidad corporativa entre las prácticas de gobierno corporativo responde, por lo tanto, a la importancia para las compañías de establecer relaciones no oportunistas con los grupos de interés concurrentes.

Los códigos y recomendaciones sobre gobierno corporativo, elaborados en países desarrollados y los que crean algunas organizaciones internacionales (OCDE, UE), reflejan en mayor o menor medida cuestiones relativas a responsabilidad social, que determinan las

responsabilidades de las compañías frente a la sociedad en general y la importancia de mantener relaciones de cooperación con los grupos de interés.

También en España, y a raíz de la publicación del Código Unificado en mayo de 2006, estas cuestiones forman parte de las recomendaciones de gobierno corporativo. Entre las funciones asignadas al Consejo de Administración, con respecto al interés social, el Código recomienda al Consejo que “vele asimismo para que en sus relaciones con los grupos de interés la empresa respete las leyes y reglamentos; cumpla de buena fe sus obligaciones y contratos; respete los usos y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerza su actividad; y observe aquellos principios adicionales de responsabilidad social que hubiera aceptado voluntariamente”.

El Buen Gobierno Corporativo debe dirigirse a fortalecer los sistemas de gestión, control y administración de las empresas, constituyéndose como un instrumento de gestión de las relaciones socio-órgano de control (Puentes *et al.*, 2009). En el caso de las entidades de economía social esta relación es, si cabe, más especial, debido a que los socios participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones (Segundo Principio Cooperativo). Además, como indica Coque (2003), en las sociedades cooperativas las relaciones entre propietario y gestor se producen, por un lado, entre socios y gestores profesionales y, por otro, entre socios directivos y resto de accionariado.

En cuanto a la **participación**, las compañías modernas requieren de la existencia de unos empleados que contribuyan con su fuerza de trabajo, de unos proveedores que contribuyan con su tecnología y su saber hacer, los consumidores que depositan su confianza en los productos y servicios de la organización, y las comunidades que proporcionan la infraestructura necesaria y el marco estable para el funcionamiento de la empresa.

Según Pérez (2002), en el caso de las entidades de economía social, se puede hablar por un lado de participación corporativa, que es la colaboración en los órganos sociales de la empresa; y por otro lado, de la participación operativa, respecto a la toma de decisiones de funcionamiento, en el propio puesto de trabajo y en la actividad productiva cotidiana. Este autor señala que las empresas pioneras en adoptar la participación como señal de identidad (y como factor de producción que incrementa su productividad) fueron las empresas de

economía social (especialmente las cooperativas) que, por este motivo, pueden, con propiedad, denominarse empresas de participación.

Existe, incluso, un enfoque de estudio de la economía social como economía de la participación (Jeantet, 2000), que pone la democracia (una persona, un voto) en el mismo centro de la economía social. Se trata de una visión amplia y profunda de la participación corporativa. En una cooperativa, por ejemplo, la participación de los socios se extiende a los tres flujos de la empresa (reales, financieros y decisionales) (García-Gutiérrez, 1988) y, por esa participación, reciben a cambio una compensación.

Mediante un razonamiento similar se puede establecer el paralelismo de los principios cooperativos con la Responsabilidad Social Empresarial (Marín *et al.*, 2010). Para conocer las particularidades de la adaptación de la RSE a las cooperativas, basta con recordar los principios cooperativos de adhesión voluntaria y abierta, o el de gestión democrática.

Bajo esta perspectiva de gestión y transparencia, las empresas de economía social son un ejemplo modélico de un desarrollo económico sostenible en el que propiedad y gestión van asociadas con el desarrollo responsable de las organizaciones: coincidencia de propiedad y control, transparencia, toma de decisiones por consenso y reinversión de beneficios en el negocio, evitando la descapitalización de la empresa. Tras lo expuesto, a continuación se analiza cuál es el nivel de RSE en las empresas españolas de economía social, así como el grado de participación, transparencia y buen gobierno corporativo, con el fin de relacionarlo con el bajo nivel de implantación de los códigos de conducta.

3. METODOLOGÍA Y RESULTADOS DEL ESTUDIO

3.1. Muestra y recogida de datos

La información necesaria para la elaboración de este trabajo fue obtenida a través de un cuestionario dirigido a presidentes o gerentes de empresas españolas de la Economía Social. El cuestionario traslada el objetivo de la investigación a preguntas concretas intentando conocer el comportamiento de cada empresa en relación con el grado de Responsabilidad Social Empresarial, así como sus consecuencias o efectos.

Para obtener la información de contacto (direcciones de correo electrónico) se accedió a las distintas bases de datos de las Organizaciones Representativas de las empresas de economía social españolas, tales como: la Confederación de Cooperativas de Trabajo Asociado de España, la Confederación Empresarial de Sociedades Anónimas Laborales de España, y Cooperativas Agro-alimentarias, así como a distintas bases de datos de las Organizaciones Representativas de las Comunidades Autónomas que cuentan con directorios empresariales.

El cuestionario fue enviado vía correo electrónico, por ser éste el medio que brinda mayores posibilidades de cobertura en un periodo limitado de tiempo. El mismo iba acompañado de una carta de presentación dirigida a los presidentes o gerentes. La encuesta se distribuyó a un total de 2.500 empresas. El proceso de envío se realizó en dos oleadas, un primer envío al total de empresas con posibilidades de contacto, y posteriormente un recordatorio por el mismo medio a los tres días de haberse realizado el primer envío. En este proceso se presentaron una serie de situaciones imposibles de controlar, principalmente porque las empresas no han actualizado sus datos de contacto, actúan con indiferencia al recibir encuestas, y no permiten la entrada de encuestas al considerarlas Spam⁴, o porque las empresas ya no existen. Para solventar algunos de estos problemas y aumentar el índice de respuesta, los encargados de realizar las encuestas contactaron por teléfono con las empresas que no habían respondido para solicitarles su apoyo en esta investigación.

Según datos del INE, el tamaño de la población formada por sociedades laborales y cooperativas agrarias y de trabajo asociado se estima en 23.483 entidades. Tras finalizar el proceso de lanzamiento de la encuesta a las 2.500 empresas se recibieron debidamente cumplimentados 136 cuestionarios (5,4%), por lo que la muestra quedó formada definitivamente por 136 entidades de la economía social. Este tamaño de la muestra permite lograr que las respuestas obtenidas se ajusten a un intervalo de confianza del 95% con una probabilidad de error del 8%, valores que considerando los objetivos del trabajo y las limitaciones para su desarrollo se pueden considerar aceptables. La recogida de datos procedentes de las bases de datos ha seguido un procedimiento aleatorio, no se han incluido requisitos a cumplir obligatoriamente por las empresas de la muestra.

⁴ Correo electrónico basura, llamado así por la acción de enviar dichos mensajes por distintas empresas para publicitarse denominada spamming.

Las preguntas relativas a las empresas de economía social que constituyen la muestra y a sus presidentes o gerentes, que incluye el cuestionario, nos han permitido realizar la caracterización que aparece en la Tabla 1.

Tabla 1. Caracterización de la muestra

Característica		Media
Tipo de entidad (%)	Cooperativa Agraria	19,1
	Cooperativa de Trabajo Asociado	45,6
	Sociedad Laboral	35,3
Actividad (%)	Agrícola	14,3
	Industria y comercio	20,6
	Servicios	65,1
Año de constitución		1995
Número de socios		69
% de socios hombres		79
% de socios mujeres		29
Facturación en 2008 (Millones de euros)		10,6
Número de trabajadores/as en 2008		39
% de trabajadores españoles		83,8
% de trabajadores fijos		69,1
% de mujeres trabajadoras		42,9
Edad del presidente/gerente		44
Antigüedad como presidente/gerente		8
% de mujeres presidentes/gerentes		22,7
Nivel de estudios del gerente (%)	Estudios primarios	24,3
	Bachiller	16,9
	Formación profesional	11,0
	Universitarios	47,8

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la medición de las variables, el cuestionario incluye preguntas concretas para conocer el comportamiento de cada empresa en relación con el grado de RSE, utilizando una escala Likert de 10 puntos. Ésta se mide con la escala procedente de los indicadores del Global Reporting Initiative (GRI), en su Modelo G3, que suele ser el modelo que siguen las compañías para elaborar sus Memorias de RSE (Forética, 2008), y que incluyen la responsabilidad económica, social y medioambiental (anexo 1).

Los ítemes utilizados para medir la transparencia, el gobierno corporativo y la participación, también basados en los indicadores GRI, se describen en la Tabla 2, así como los resultados obtenidos.

Tabla 2. Datos generales por ítems

	Puntuación media			
	Total	Cooperativa Agraria	Cooperativa Trabajo Asociado	Sociedad Laboral
Transparencia	9,21	8,63	9,36	9,32
La empresa facilita a los socios información sobre cómo marcha la cooperativa	9,13	8,63	9,21	9,30
La empresa facilita a los socios toda la información que solicitan	9,17	8,42	9,31	9,40
La empresa es absolutamente transparente en las cuentas con todos los socios	9,29	8,85	9,56	9,17
Gobierno corporativo	7,44	7,55	7,88	6,82
La empresa impulsa la democracia interna de forma que los socios/as puedan opinar más allá de lo que marcan sus estatutos	8,38	7,85	8,73	8,23
La empresa propicia la entrada de nuevos socios	6,51	7,27	7,05	5,38
Participación	8,91	8,55	9,01	8,98
La empresa estimula la participación de los socios en la asamblea general	8,67	8,50	8,84	8,53
La empresa tiene en cuenta las opiniones que los socios dicen en la asamblea general	9,17	8,62	9,19	9,45

Fuente: Elaboración propia a partir de GRI.

3.2. Grado de RSE

Los resultados obtenidos demuestran que las empresas de economía social analizadas presentan valoraciones positivas (más de 5 puntos sobre 10) tanto para la RSE (6,6 puntos) como para cada una de sus tres dimensiones (Tabla 3, Figura 1). Además, la prueba T para muestras relacionadas pone de manifiesto que la dimensión más valorada es el desempeño social (7,24 puntos), seguida de la económica (6,82 puntos) y la medioambiental (5,75 puntos). De esta forma se confirman las afirmaciones teóricas que postulan la adopción de los comportamientos de la RSE por las cooperativas y las sociedades laborales, en línea también con los trabajos empíricos que existen (Arcas y Briones, 2009; Sajardo *et al.*, 2009). Es destacable la diferencia ($p < 0,01$) en el comportamiento medioambiental que muestran las empresas según su forma jurídica, siendo las cooperativas agrarias las que presentan unos

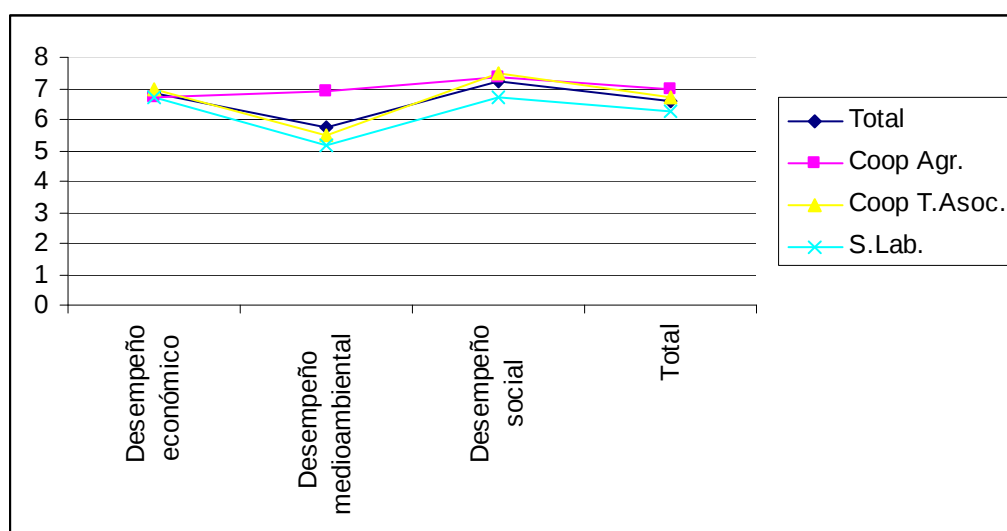
niveles de desempeño significativamente superiores al resto, motivado, sin duda, por las duras exigencias en gestión medioambiental a las que se someten por sus clientes y los exigentes estándares internacionales que rigen en este negocio.

Tabla 3. Grado de RSE

RSE	Total	Cooperativa Agraria	Cooperativa Trabajo Asociado	Sociedad Laboral
Desempeño económico	6.82	6.69	6.96	6.71
Desempeño medioambiental	5.75	6.89	5.49	5.15
Desempeño social	7.24	7.34	7.48	6.74
Total	6.60	6.97	6.70	6.26

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Grado de RSE



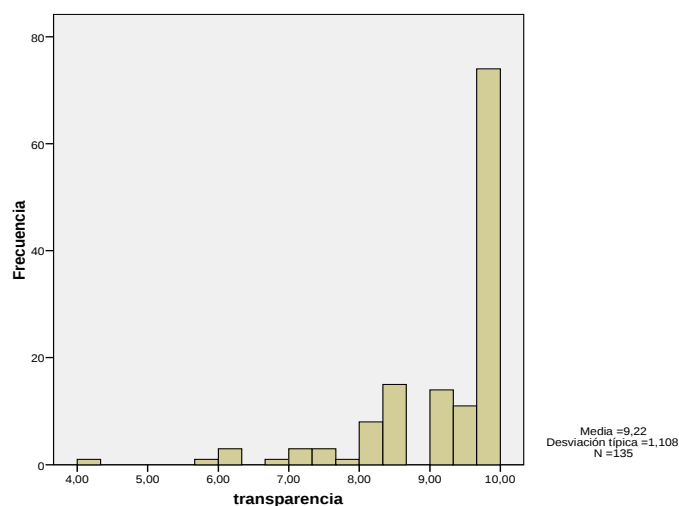
Fuente: Elaboración propia.

3.3. Influencia de la RSE sobre la transparencia

Para conocer el nivel de transparencia se preguntó a las empresas de economía social encuestadas sobre tres aspectos concretos, extraídos de los indicadores del GRI (Tabla 2), concretamente si facilita a los socios información sobre cómo marcha la empresa, si les facilitan toda la información que solicitan, y si la empresa es absolutamente transparente en las cuentas con sus socios. Con los datos obtenidos se puede afirmar que, de 0 a 10, la media

obtenida en el concepto de gobierno corporativo ha sido de 9,22, un resultado realmente alto que indica la percepción de transparencia que tienen. La desviación típica de 1,10 también queda reflejada en el Figura 2.

Figura 2. Grado de RSE



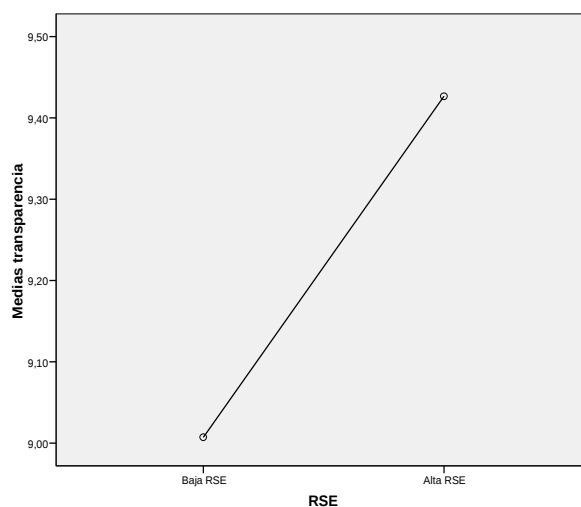
Fuente: Elaboración propia.

A continuación se ha realizado un análisis de las empresas que han sido categorizadas como poco responsables (puntuán más bajo en los indicadores de RSE) y de aquellas más responsables (subdivisiones realizadas sobre la varianza de la variable RSE). El resultado del contraste de medias con ANOVA (Tabla 4) pone de manifiesto ($p < 0,01$) que las empresas menos responsables tienen unos índices menores de transparencia (9,00) que aquellas más responsables (9,42) (Figura 3).

Tabla 4. Transparencia y RSE

RSE	Media sobre Transparencia	Desv. típ.	Nº
Baja	9,0075	1,10571	67
Alta	9,4265	1,07720	68
Total	9,2185	1,10750	135

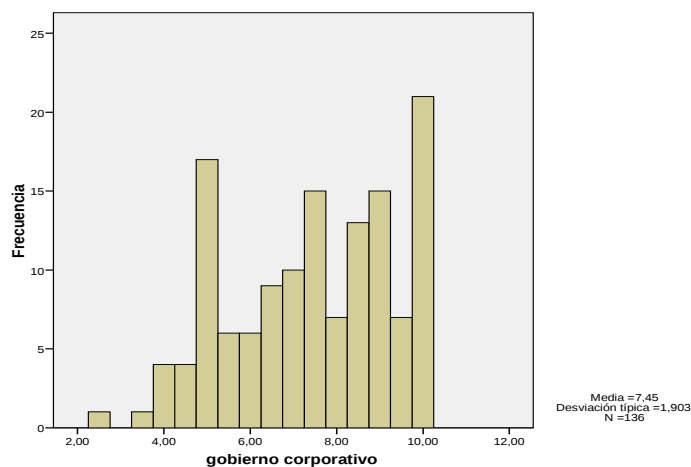
Fuente: Elaboración propia.

Figura 3. Transparencia y RSE

Fuente: Elaboración propia.

3.4. Influencia de la RSE sobre el gobierno corporativo

Sobre gobierno corporativo se preguntó a las empresas de economía social encuestadas acerca de los tres aspectos que contempla el GRI en este sentido (Tabla 2). Concretamente se analizó si se impulsa la democracia interna, si los socios opinan más allá de lo que marcan sus estatutos y si la empresa propicia la entrada de nuevos socios. Los datos obtenidos permiten afirmar que estas entidades tienen un nivel saludable de buen gobierno corporativo, ya que la media obtenida en este concepto ha sido de 7,44, utilizando una escala Likert de 10 putos, con una desviación típica de 1,90, tal y como muestra la Figura 4.

Figura 4. Gobierno corporativo

Fuente: Elaboración propia.

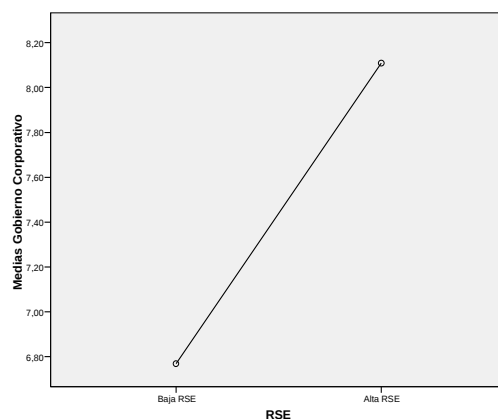
Utilizando la metodología utilizada en el epígrafe anterior, y tomando como base los diferentes niveles de RSE, se puede observar en la Tabla 5 y en la Figura 5 que las empresas cuya RSE es más baja manifiestan también un comportamiento inferior en Gobierno Corporativo ($p < 0,01$).

Tabla 5. Gobierno corporativo y RSE

RSE	Media sobre Gobierno Corporativo	Desv. típ.	Nº
Baja	6,7687	1,83263	67
Alta	8,1087	1,74025	69
Total	7,4485	1,90251	136

Fuente: Elaboración propia.

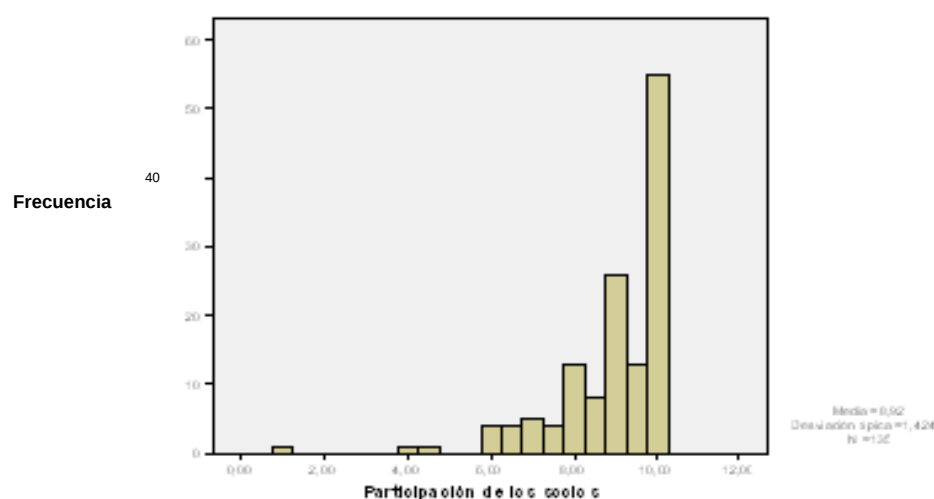
Figura 5. Gobierno corporativo y RSE



Fuente: Elaboración propia.

3.5. Influencia de la RSE sobre la participación

Sobre la participación de los socios y del personal organizativo en la gestión de la empresa de economía social, se preguntó a las empresas dos cuestiones (Tabla 2): si estimulan la participación de los socios en los órganos de dirección y si se tienen en cuenta las opiniones que manifiestan en los órganos de dirección. Estos dos ítems son los que contempla el GRI como indicadores de participación. La puntuación media obtenida por la participación ha sido 8,98, utilizando una escala Likert de 10 puntos, y la desviación típica de 1,42 también queda reflejada en la Figura 6.

Figura 6. Participación de los socios

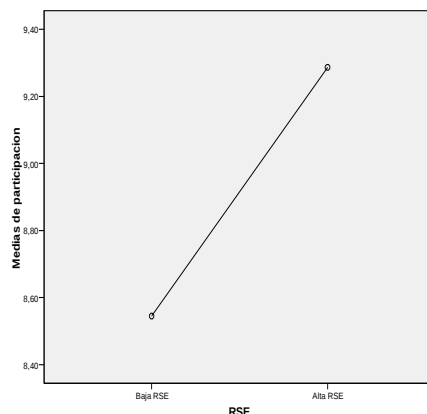
Fuente: Elaboración propia.

El resultado de la comparación entre empresas más y menos responsables indica ($p < 0,01$) que las empresas menos responsables tienen unos índices menores de participación (8.54) que aquellas más responsables (9.28) (Tabla 6, Figura 7).

Tabla 6. Participación y RSE

RSE	Media sobre Participación	Desv. típ.	Nº
Baja	8,5448	1,59718	67
Alta	9,2868	1,12408	68
Total	8,9185	1,42369	135

Fuente: Elaboración propia.

Figura 7. Participación y RSE

Fuente: Elaboración propia.

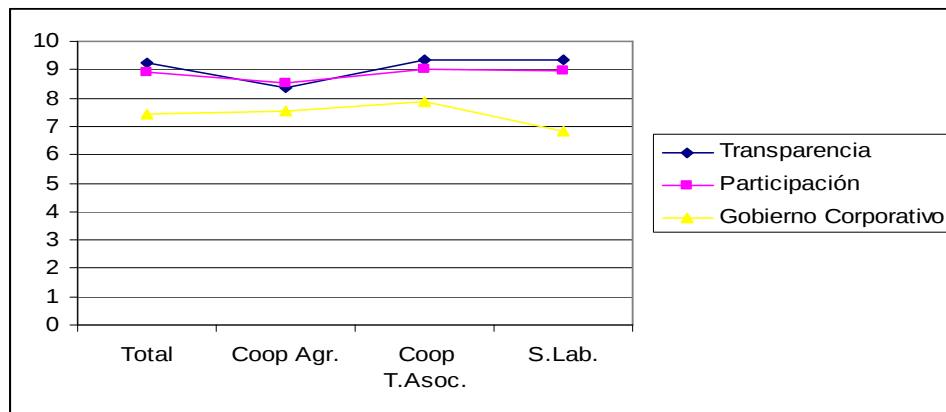
3.6. Influencia de la Forma Jurídica sobre la transparencia, el gobierno corporativo y la participación

También de los resultados del estudio se puede analizar la relación entre la forma jurídica y la transparencia, el buen gobierno o la participación (Tabla 7). Se observa ($p < 0,01$) que las cooperativas agrarias presentan niveles de transparencia y participación inferiores. En cambio, las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales alcanzan mayores valores en transparencia y participación, siendo muy similares entre sí. La principal diferencia entre ambos tipos de entidades de economía social se observa en el gobierno corporativo. En general, el aspecto que más deben mejorar las entidades de economía social analizadas es el buen gobierno corporativo, especialmente las sociedades laborales (Figura 8).

Tabla 7. RSE según la forma jurídica

RSE	Total	Cooperativa Agraria	Cooperativa Trabajo Asociado	Sociedad Laboral
Transparencia	9.21	8.36	9.36	9.35
Gobierno Corporativo	7.44	7.55	7.88	6.82
Participación	8.91	8.55	9.01	8.98

Fuente: Elaboración propia.

Figura 8. RSE según la forma jurídica

Fuente: Elaboración propia.

4. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado el nivel de transparencia, gobierno corporativo y participación de las empresas de economía social. Para ello, se ha utilizado la información obtenida de una muestra de 136 empresas con presencia en todo el Estado Español, compuesta por sociedades laborales, cooperativas agrarias y cooperativas de trabajo asociado. Aunque estas empresas no dispongan de Códigos de Conducta de forma expresa, cuentan con altos niveles de transparencia, participación y buen gobierno corporativo, que son los ejes sobre los que se sustentan normalmente los códigos de conducta. Es decir, que como aplicación práctica del trabajo se puede deducir que la formulación de Códigos de Conducta sería relativamente sencilla para un número importante de empresas de economía social, ya que en su parte más básica y esencial ya están cumpliendo con los requisitos que se marcan. Es especialmente destacable esta aportación en el ámbito de la economía social, dado el mandato estatutario que generalmente marca una tendencia favorable a desarrollar políticas de RSE en estas empresas. Esta formalización de Códigos de Conducta supondría, en efecto, adaptar muchos principios cooperativos y estatutarios, que se podrían complementar con otros contenidos relativos al comportamiento de su personal, normas en relaciones con socios, clientes o proveedores. Desde una perspectiva externa, la implantación de estos principios ayudaría a las empresas a ganar credibilidad y confianza frente a sus grupos de interés.

Muchas empresas grandes utilizan los Códigos de Conducta como instrumento de comunicación interna y externa, ya que gracias a una simple declaración formal de la empresa

se dan a conocer los patrones básicos de comportamiento éticos, como la transparencia informativa, las normas de buen gobierno o los elementos favorecedores de la participación de los trabajadores en los órganos de gestión de la empresa. Esta declaración de conducta está cada vez más valorada por los mercados y por los distintos grupos de interés, ya que son un indicador bastante importante del nivel de RSE y de conciencia que sobre la sostenibilidad tiene una compañía (Clarke, 2007).

Los altos niveles de Transparencia, Buen Gobierno Corporativo y Participación están en la base de la economía social. Los principios cooperativos de adhesión voluntaria y abierta o el de gestión democrática marcan un importante precedente en las normas éticas y estatutarias bajo las que deben moverse las empresas de economía social. Así lo señalan Puentes *et al.* (2009) al afirmar que el modelo de buen gobierno corporativo es el que predomina en las sociedades cooperativas, las cuales por su naturaleza social desarrollan su actividad al servicio del socio y de la comunidad bajo unas reglas de ética empresarial. El buen gobierno de las sociedades debe ir acorde a la apuesta de las sociedades de economía social por la RSE, con el fin de crear riqueza para el accionista o socio, así como para todos los grupos de interés de la empresa, pues éstos mantienen relaciones con la empresa que pueden afectar a su éxito a largo plazo. Este enfoque es asimismo recogido en la Teoría Integradora, ya que se centra en la satisfacción de las demandas sociales de sus grupos de interés, tal y como destacan Garriga y Melé (2004).

Los resultados del estudio desde esta perspectiva son muy favorables para las empresas de economía social, ya que en el trabajo se ha medido el grado de RSE a nivel general, así como específicamente en sus dimensiones económica, social y medio ambiental. En todos estos apartados se puede afirmar la buena y responsable salud de las empresas de economía social, destacando el alto nivel obtenido en el apartado social.

Una de las conclusiones más importantes del estudio es el hecho de que las empresas con menos valoración en RSE a nivel global presentan también menos valoración en las tres variables analizadas: transparencia, gobierno corporativo y participación. Este importante avance se ha alcanzado al agrupar en torno a dos grupos de empresas, con un grado distinto en materia de RSE, las tres variables analizadas.

Asimismo, se ha analizado la influencia de la forma jurídica en la transparencia, el buen gobierno y la participación. Las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales alcanzan valores muy similares en relación a transparencia y participación, siendo superiores a los de las cooperativas agrarias. Sin embargo, las tres formas jurídicas presentan niveles bajos de buen gobierno, que se intensifica en el caso de las sociedades laborales. De ahí la necesidad de mejorar el buen gobierno en todas ellas.

En definitiva, y desde un punto de vista práctico, se puede afirmar que, a pesar de que las empresas de economía social gozan de un estado saludable en materia de RSE, hay distintas velocidades en la adaptación de prácticas relacionadas con la transparencia, el buen gobierno, y la participación. Queda abierta la invitación para que, con un poco de esfuerzo adicional, las empresas más avanzadas en RSE reflexionen y materialicen su comportamiento responsable en códigos de conducta voluntarios, en la medida en que supondrán un mínimo esfuerzo en relación a las bondades que ofrecen: impacto social, reputación y comunicación responsable. De hecho, los estándares más importantes en materia de RSE, como el sistema del GRI, incluyen entre sus apartados de obligado cumplimiento en RSE el disponer de un código de conducta escrito en la compañía.

A pesar de estas aportaciones, el presente trabajo tiene diversas limitaciones. La primera se deriva de utilizar el cuestionario como método de recogida de información, ya que no se tiene la certeza de que responde la persona designada al efecto, más si cabe, en nuestro caso, al ser una encuesta dirigida a gerentes. Sería enriquecedor, en este sentido, contrastar estos resultados con los obtenidos de otros interlocutores de la organización como proveedores, clientela, personal organizativo o socios. Otra limitación del estudio se puede derivar de las mediciones efectuadas de las variables utilizadas y adaptadas al ámbito de la economía social. En este sentido se propone desarrollar escalas de medición específicas para el sector de la economía social como interesante línea de investigación, habida cuenta de sus específicas características y singularidad.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA, R. y CUERVO CAZURRA, A.: Codes of good governance. *Corporate Governance: An International Review*, 17, 2009. p. 376–87.
- ALBINGER, H. y FREEMAN, S.: Corporate Social Performance and Attractiveness as an Employer to Different Job Seeking Populations. *Journal of Business Ethics*, Vol. 28, nº 3, 2000, p. 243- 253.
- ARCAS LARIO, N. y BRIONES PEÑALVER, A. J.: Responsabilidad Social Empresarial de las Organizaciones de la Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº. 65, 2009, p. 143-161.
- BELHOUARI, A.; BUENDÍA MARTÍNEZ, I.; LAPOINTE, M. J. y TREMBLAY, B.: La Responsabilidad Social de las Empresas: ¿Un nuevo valor para las cooperativas? *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 191-208.
- CARROL, A. B.: A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *The Academy of Management Review*, 4, 1979, p. 497-505.
- CLARKE, T.: *International Corporate Governance: A Comparative Perspective*. London: Routledge, 2007, 425 p.
- COQUE MARTÍNEZ, J.: De la eficiencia cooperativa. El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica. *Acciones e Investigaciones Sociales*, nº 18, 2003, p. 67-87.
- CORNELIUS, N.; TODRES, M.; JANJUHA-JIVRAJ, S.; WOODS, A. y WALLACE, J.: Corporate Social Responsibility and the Social Enterprise. *Journal of Business Ethics*, Vol. 81, nº 2, 2008, p. 355-370.
- DE CASTRO SANZ, M.: La Responsabilidad Social de las Empresas, o un nuevo concepto de empresa. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 29-51.
- DE CASTRO SANZ, M.: Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa. *Papeles de economía española*, 108, págs.92-104.
- DENTCHEV, N.: Corporate Social Performance as a Business Strategy. *Journal of Business Ethics*, nº 55, 2004, p. 397–412.
- DÍEZ MARTÍN, F.; MEDRANO GARCÍA, M. L.; DÍEZ DE CASTRO, E. P.: Los grupos de interés y la presión medioambiental, *Cuadernos de Gestión* Vol. 8. Nº 2, 2008, pp. 81-96.

- FERNÁNDEZ DAZA, E.: Reflexiones en torno a la Responsabilidad Social de las Empresas, sus políticas de promoción y la economía social. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº. 53, noviembre, 2005, p. 61-283.
- FOMBRUN, C. y SHANLEY, M.: What's in a Name? Reputation Building and Corporate Strategy, *Academy of Management Journal*, Vol. 33, nº 2, 1990, p. 233-258.
- FORÉTICA (2008): *Informe FORÉTICA 2008*. Evolución de la Responsabilidad Social de las empresas en España.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: Estudio del Régimen Económico y de la Contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la LEY 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 54 y 55, octubre, 1988, p. 169-224.
- GARRIGA, E. y MELÉ, D.: Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics* nº 53, 2004, p.51-71
- GRUPO DE EXPERTOS DEL MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES, *Definición y ámbito de la RSE*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. 2005.
- HOCKERTS, K. y MOIR, L.: Communicating Corporate Responsibility to Investors The Changing Role of the Investor Relations function. *Journal of Business Ethics*, Vol. 52, nº 1, 2004, p. 85-98.
- JANSSON, E.: The Stakeholder Model: The Influence of the Ownership and Governance Structures. *Journal of Business Ethics*, Vol. 56, nº. 1, 2005, p. 1-13.
- JEANTET, T.: *La Economía Social Europea o la tentación de la democracia en todas las cosas*. Valencia: CIRIEC-España. 2000.
- KLEINRICHERT, D.: Ethics, Power and Communities: Corporate Social Responsibility Revisited. *Journal of Business Ethics*, Vol. 78, nº. 3, 2008, p. 475-485.
- LOZANO, J. M.: De la responsabilidad social de la empresa (RSE) a la empresa responsable y sostenible, *Papeles de economía española*, nº 108, 2006, p. 40-62.
- MAHONEY, L. y THORNE, L.: Corporate Social Responsibility and Long-term Compensation: Evidence from Canada, *Journal of Business Ethics*, Vol. 57, nº 3, 2005, p. 241-253.
- MARÍN RIVES, L.; ARCAS LARIO, N. y CORTÉS GRACÍA, F. J.: *Guía práctica para la elaboración de memorias de RSE en cooperativas agroalimentarias*. Fundación Cajamar. 2010.

- MARÍN RIVES, L. y RUIZ, S.: I Need You Too! Corporate Identity Attractiveness for Consumers and the Role of Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 71, 2007, p. 245-260.
- MACPHERSON, I.: Co-operative principles for the 21st Century. Genova: International Cooperative Alliance, 1995.
- OLMEDO CIFUENTES, I.; MARTÍNEZ LEÓN, I. M.; ARCAS LARIO, N. y MARÍN RIVES, L.: "Relación Circular Entre Ética, Responsabilidad Social y Reputación de las Cooperativas". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, en prensa.
- PALOMO ZURDO, R. J. y VALOR MARTÍNEZ, C.: El "activismo" de los socios como catalizador de la responsabilidad social de la empresa: aplicación a las organizaciones de participación. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 50, noviembre, 2004, p. 167-190.
- PÉREZ FERNÁNDEZ, E.: La participación como elemento constitutivo de las empresas de la Nueva Economía Social. *CIRIEC – España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, ISSN 0213-8093, Nº. 40, 2002 (Ejemplar dedicado a: La empresa participativa), p. 141-164.
- PÉREZ SANZ, F. J. y GARGALLO CASTEL, A.: Gestión, desarrollo y aplicación de la responsabilidad social en entidades de la economía social: el caso de las cooperativas. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº. 53, noviembre, 2005, p. 305-332.
- PUESTES POYATOS, R.; VELASCO GÁMEZ, M. M. y VILAR HERNÁNDEZ, J.: El Buen Gobierno Corporativo en las Sociedades Cooperativas. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº. 98, Sin Mes, 2009, p. 118-140.
- PUESTES POYATOS, R. y VELASCO GÁMEZ, M. M.: Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 99, 2009, p. 104-129.
- PUESTES POYATOS, R. y MOZAS MORAL, A.: La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 2010; págs. 103-123.
- SACCONI, L.: A Social Contract Account for CSR as an Extended Model of Corporate Governance (II): Compliance, Reputation and Reciprocity. *Journal of Business Ethics*, Vol. 75, nº. 1, 2007, p.77-96.

- SAJARDO MORENO, A.; RIVAS BONET, M. A.; BENAVENT SANCHO, M.; SAZ GIL, I.; SERRA YOLDI, I. y VILAR FIGUEIRIDO, M.: *La Responsabilidad Social Interna de las empresas en España*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2009.
- SERVER, R. y VILLALONGA, I.: La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y su gestión integrada. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº 53, 2005, p. 137-161.
- VAÑÓ VAÑÓ, M. J.: Transparencia y nuevas tecnologías en las Cooperativas de crédito. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, ISSN 0213-8093, nº. 49, 2004, p. 117-142.
- VARGAS SÁNCHEZ, A. y VACA ACOSTA, R. M.: Responsabilidad social corporativa y cooperativismo: vínculos y potencialidades. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, 2005, p. 241-260.
- VARGAS SÁNCHEZ, A. y VACA ACOSTA, R. M.: Responsabilidad social y cooperativismo. *Revista Economía social*, nº. 40, julio-agosto, 2007 p. 42-47.

ANEXO 1. ESCALA DE RSC

Valore entre 0 (nada de acuerdo) y 10 (totalmente de acuerdo) su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones (marque con una X la valoración elegida):

Dimensión Económica	Nada acuerdo	Totalmente acuerdo
La empresa:		
Mejora sus resultados año tras año	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Obtiene buenos resultados en comparación a los obtenidos por la competencia	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Evoluciona mejor que la media de empresas del sector	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Se lleva con métodos de gestión modernos	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene planificación a largo plazo	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene presupuesto de ingresos y gastos	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Utiliza siempre que es posible recursos de la zona, tanto materiales como humanos	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Establece compromisos con la comunidad local creando vínculos con empresas de la zona	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Establece mecanismos de aseguramiento de la calidad y de mejora continua en todos los ámbitos de su actividad	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Cuenta con documentación que incluye los procedimientos de trabajo	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Vende sus productos dando información de calidad a los clientes	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Adopta comportamientos éticos en la venta	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Está preocupada por innovar nuevos productos, nuevos procesos, etc..	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Dimensión Medio Ambiental:		
Tiene un compromiso con el medio ambiente, que refleja en su intención de respetarlo en el diseño, la producción y la distribución de sus productos y servicios	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Siempre actúa correctamente en temas de naturaleza y medio ambiente	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Dedica recursos a reducir los posibles impactos de su actividad sobre la naturaleza	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Favorece el reciclaje de materiales	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Realiza un seguimiento de los residuos que genera y los tiene cuantificados	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Adopta medidas para mejorar la gestión de los residuos (minimización, valorización, reducción de la toxicidad, etc.)	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Utiliza el agua responsablemente	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Controla el consumo anual de agua	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Adopta medidas para mejorar la gestión del agua (eficiencia, etc.)	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene mecanismos para favorecer el ahorro energético	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene indicadores de medida de la energía que le permiten analizar resultados y fijar objetivos de mejora	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Ha invertido o tiene intención de invertir en energías renovables	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Reduce la contaminación acústica que provoca su actividad	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Minimiza la emisión de contaminantes a la atmósfera	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Lleva un control de los gases que pueden deteriorar la salud	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Controla y mide los vertidos de todo tipo que hace	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Invierte en formación medioambiental de sus trabajadores	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Evita cualquier impacto negativo sobre el territorio	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Desarrolla acciones para integrar sus actividades en su entorno más próximo	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Dimensión Social:		
Impulsa la formación y el desarrollo personal de la plantilla de trabajadores	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Mejora cada año la formación de los trabajadores y socios	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Invierte cada año más recursos en la formación del personal y los socios	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
En la contratación no discrimina a nadie por razón de raza, sexo, edad, etc.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Contrata personas con dificultades, gente joven en su primer empleo, etc.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Para el mismo trabajo, paga lo mismo a hombre y mujeres	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Incorpora aspectos de la seguridad y la higiene en el trabajo por encima de lo establecido por la legislación	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene comisiones o comités de seguridad y salud con el objetivo de ayudar a controlar y asesorar sobre programas de salud y seguridad en el lugar de trabajo	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Fomenta la estabilidad laboral de la plantilla	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Mejora cada año las condiciones laborales y el ambiente de trabajo	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Paga mejor a los trabajadores que la media del sector	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Fomenta la conciliación de la vida familiar y laboral de sus trabajadores	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Tiene flexibilidad horaria de entrada y salida	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Evalúa la satisfacción de sus clientes	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Evalúa la satisfacción de sus socios	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Realiza convenios de prácticas ó investigación con entidades como universidad, escuelas de negocio, institutos, etc.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Programa anualmente acciones de apoyo (sociales, culturales, ambientales, etc.) a su comunidad local (pueblo, ciudad, entorno, etc.)	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Indica claramente a las empresas proveedoras su deseo de que actúe con criterios socialmente responsables.	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

Fuente: Indicadores GRI.

**ANÁLISIS INTERNO DE LAS COOPERATIVAS
AGROALIMENTARIAS CATALANAS DESDE UNA
PERSPECTIVA COMPARADA: LOS SECTORES DEL ACEITE Y
LA FRUTA DULCE**

POR

Yolanda MONTEGUT SALLA¹ y
Eduard CRISTÓBAL FRANSI

RESUMEN

Para poder formular estrategias y llevar a cabo actuaciones que permitan mejorar la posición competitiva de las cooperativas, es necesario realizar un análisis de las mismas. Las cooperativas agrarias, al igual que el resto de empresas, también están sometidas a cambios y por ello es necesario conocer sus puntos fuertes y débiles con la finalidad de detectar tanto oportunidades como amenazas. Hasta ahora el objetivo principal de las cooperativas ha sido el de la comercialización de los productos. Sin embargo, la nueva situación socioeconómica plantea la necesidad de que dichas entidades asuman nuevos objetivos, tales como la mejora de la calidad y la conservación del medio ambiente, nuevas estrategias de ventas, diversificación de la producción, etc... En el presente artículo se analizan las características generales del sector cooperativo en Cataluña para ver en qué grado dicho sector tiene protagonismo en las fases posteriores a la producción. Para ello, se ha realizado un estudio comparativo basado en diferentes aspectos de la estructura interna tanto de las cooperativas de fruta dulce como de las cooperativas de aceite.

¹ Yolanda Montegut Salla

Doctora en Administración y Dirección de Empresas. Universitat de Lleida. Dirección de correo electrónico: ymontegut@aegern.udl.cat

Eduard Cristóbal Fransi

Doctor en Economía. Universitat de Lleida. Dirección de correo electrónico: cfeduard@aegern.udl.cat

Palabras clave: cooperativas agrarias, gestión, aceite, fruta, producción, financiación, comercialización.

Claves Econlit: P130, Q130, Q140,

INTERNAL ANALYSIS OF CATALAN AGRARIAN COOPERATIVES SINCE A COMPARATIVE PERSPECTIVE: THE OIL OLIVE SECTOR AND THE SWEET FRUIT SECTOR

ABSTRACT

With the aim to develop strategies that allow improving the cooperatives competitive position, is necessary to realize an analysis of these organizations. Agricultural cooperatives, as the rest of business, are affected for changes. Thus it is necessary to know his strong and weak points with the purpose to detect as their opportunities as their threats. Until now the main objective of the cooperatives has been the products commercialization. However, the new socioeconomic situation poses the need that these organizations assume new objectives, such as the quality improvement, the environment conservation, new sales strategies, production diversification, etc... This present paper analyses the general characteristics of the cooperative sector in Catalonia with the aim to see which degree of prominence has in the subsequent phases to the production. In order to do this, we have realized a comparative study basing in different aspects of the internal structure of sweet fruit as well as olive oil cooperatives.

Keywords: agrarian cooperatives, management, olive oil, fruits, production, financing, commercialization.

1. INTRODUCCIÓN

Al igual que en otros ámbitos de la actividad económica, las cooperativas constituyen el eje básico de la Economía Social en el sector agrario, tanto por su importancia empresarial como por las características propias de su organización, que las configuran como empresas con funcionamiento y gestión democráticos y supeditación del capital a la finalidad social.

Las cooperativas agrarias son una pieza clave para el desarrollo rural, ya que constituyen uno de los principales elementos de creación de actividad económica, mantienen la población de una zona y ofrecen servicios a los municipios que de otra manera sería difícil de disponer como pueden ser las secciones de crédito. Por tanto las cooperativas tienen un claro componente social que es utilizado para desarrollar determinados servicios sociales necesarios en el medio rural. Sin embargo el contexto social y económico actual plantea retos importantes para el cooperativismo agrario, siendo necesaria su adaptación a los nuevos tiempos y exigencias de los mercados para poder seguir siendo competitivos y al mismo tiempo constituir un instrumento de desarrollo local y de creación de actividad económica.

Es por tanto de sumo interés hoy en día conocer en profundidad el estado de nuestras empresas y el proponer pautas generales para su adaptación y mejora, así como el tratar de apoyar a las empresas a llevar adelante esos cambios. Dentro del proceso de planificación empresarial, es importante realizar un diagnóstico de la propia cooperativa con el fin de adoptar las estrategias más convenientes para la consecución de los objetivos que persiguen las cooperativas agrarias.

La finalidad de este estudio es realizar un diagnóstico interno, que persigue una análisis de factores clave en el desarrollo del cooperativismo como la actividad productiva, financiera y comercial, enmarcados en sus respectivas áreas funcionales, mediante un análisis comparativo de dos sectores cooperativos agrarios que tienen un peso relevante en Cataluña, no solamente porque son sectores muy arraigados a esta zona, sino por su contribución a la generación de empleo y al mantenimiento de las zonas rurales, así como por constituir el principal instrumento para trasladar el valor añadido de los canales de comercialización a los agricultores, actuando a su vez como elemento reestructurador de los mercados de origen.

Por tanto, el principal objetivo del presente estudio es disponer de información acerca del funcionamiento interno de las empresas cooperativas tanto del sector frutícola como del sector oleícola, a través del análisis de las diferentes áreas funcionales de una muestra de las mismas.

Este trabajo se divide en tres apartados: en el primero se realiza una revisión de la literatura; el segundo trata sobre los objetivos del mismo y la metodología seguida para conseguirlos y en el tercero se destacan los principales resultados que se extraen del estudio y

que nos informan sobre el grado de aprovechamiento de dichos factores remarcando las diferencias y similitudes que presentan ambos sectores

2. MARCO TEÓRICO

A pesar de la gran importancia que tiene el movimiento cooperativo en España en general y en Cataluña en particular, las cooperativas no han sido objeto de grandes estudios. Autores como Amat (1997), Serrat (1986) y Barriach (1981) han realizado un análisis global de dichas entidades. Caballer, Julià, et al. (1987) realizan un análisis empresarial de las cooperativas agrarias en el ámbito valenciano y por otro lado, Moyano e Hidalgo (2001) estudian el impacto de la dimensión en la sociedad cooperativa agraria.

Si centramos los trabajos en el ámbito oleico, Tous (1990; 1993; 1994, a y b) analiza el cultivo del olivo, con especial referencia a Cataluña y sus Denominaciones de Origen. Asimismo, Vilá y Farrán (1991) por encargo de la Cámara de Comercio analizan la situación del aceite de oliva en la provincia de Lleida. Fortuny (2002) realiza un análisis tanto interno como externo del sector del aceite de oliva en Cataluña. Mozas (2000) analiza como se percibe el entorno competitivo específico por el conjunto de almazaras cooperativas de la provincia de Jaén. Montegut et al. (2011) realizan una tipificación de las cooperativas del sector del aceite de oliva en Cataluña.

Respecto al ámbito hortofrutícola, encontramos diferentes trabajos como los realizados por Montegut y Cristóbal (2010) donde se revisan diferentes aspectos de la gestión de las cooperativas de fruta dulce catalanas. También podemos señalar el trabajo de López Godoy y López-Cruces (2007) donde se centra en los métodos de liquidación empleados por las cooperativas españolas; Galdeano Gómez (2002) trata de determinar el impacto de las prácticas medioambientales y la mejora de la calidad en el sector cooperativo de las frutas y hortalizas frescas andaluz; también se destacan los estudios de Gómez Espín (2004); y Álvarez y Camacho (2003) donde se analizan las estrategias de innovación en el sector hortofrutícola español y en las empresas encargadas de la logística y transporte de dichos productos.

Otros trabajos como los de Vidal, Del Campo y Segura (2000) describen el cooperativismo de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana; Cook (1997)

analiza las tendencias en el comercio internacional de frutas y hortalizas frescas; Heijbroek, Van Dijk y Van Pelt (1997) analizan el comercio mundial de frutas frescas; Lucier, Pollack y Pérez (1997) determinan la penetración de las importaciones de frutas y hortalizas de los Estados Unidos; Segura y Server (1990) estudian la situación económico y financiera de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas en la Comunidad Valenciana. Galdeano (2000; 2001) pone de relieve las estrategias y la posición competitiva de las entidades asociativas (cooperativas y sociedades agrarias de transformación) de comercialización hortofrutícola localizadas en el sureste español en la actual estructura de mercado. Posteriormente, Galdeano (2002) estudia el impacto que las acciones de calidad tienen sobre un conjunto de cooperativas hortofrutícolas andaluzas durante el período 1997/2000. Finalmente encontramos la investigación de Montegut y Cristóbal (2009) donde se analiza el uso que las cooperativas hortofrutícolas catalanas hacen de Internet.

Factores tales como la estructura productiva, la innovación y la comercialización son determinantes para mejorar la competitividad de las cooperativas. Trabajos como los realizados por Camelo et al. (2000) o Molina y Conca, (2000), consideran la innovación como un medio para la consecución de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Otros autores como García-Álvarez-Coque et al. (2006), resaltan la importancia de la estructura productiva y comercial como mecanismos para adaptarse a los mercados y ser más competitivos. También Shohan, (1999) y Aulakh et al. (2000), han destacado la importancia de la gestión de marketing como un factor relevante para elevar la competitividad de las empresas.

Por otro lado, Ruiz Jiménez et al. (2006) analizan las cooperativas agrarias y detectan la imperiosa necesidad que se tiene en un mercado tan competitivo como el actual, de crecimiento e internacionalización de las organizaciones.

3. METODOLOGÍA

La metodología seguida para alcanzar los objetivos del presente estudio ha sido la obtención de información a través de un trabajo de campo basado en un cuestionario estructurado. Para la elaboración de un cuestionario completo y significativo, se realizaron una serie de entrevistas en profundidad para ver el estado de la cuestión y poder tener

información previa. A su vez, se realizó una profunda revisión de la literatura existente, así como de trabajos previos, para implementar la encuesta de base.

Una vez realizado el cuestionario y con el objeto de identificar posibles ambigüedades u otros problemas potenciales, fue sometido a una prueba preliminar, administrándolo a una pequeña muestra de personas objeto de la investigación. Tras efectuar el pretest se realizó el cuestionario definitivo y se cumplimentó mediante entrevistas personales a los gerentes, o en su defecto, presidentes de las cooperativas. Las características generales de la técnica de muestreo utilizada se reflejan en el cuadro 1. En el mismo se observa que el total de cuestionarios válidos cumplimentados fueron de 46 para el sector fruta dulce y de 70 para el sector del aceite.

El cuestionario se divide en diferentes apartados que aportan información de todos los ámbitos de la cooperativa: características generales, actividad productiva, actividad financiera y actividad comercial.

Cuadro 1. Cuadro resumen de la técnica de muestreo

Población	72 cooperativas productoras de fruta dulce ²	131 cooperativas productoras de aceite de oliva ³
Ámbito geográfico	Cataluña	Cataluña
Muestra	46 encuestas con un margen de error de $\pm 8,9\%$ y nivel de confianza de 95,5% (k=2 y P=Q=50%)	70 encuestas con un margen de error de $\pm 8,3\%$ y nivel de confianza de 95,5% (k=2 y P=Q=50%)
Procedimiento	Muestreo aleatorio simple	Muestreo aleatorio simple
Administración de la encuesta	Entrevista personal a los presidentes o gerentes de las cooperativas	Entrevista personal a los presidentes o gerentes de las cooperativas

Fuente: elaboración propia

4. ANÁLISIS EXPLORATORIO DE LOS RESULTADOS

4.1. Características generales

En Cataluña, gran parte de las almazaras cooperativas se crearon entre 1910 y 1920. No es hasta la década de los 40 y 50 que proliferan nuevas cooperativas, una vez ya finalizada la Guerra Civil. A partir de aquí, prácticamente no se ha creado nuevas formas cooperativas. Se trata, por tanto de empresas maduras.

Por el contrario, las cooperativas de fruta dulce se han ido creando en los últimos 40 años, debido sobretodo a la reconversión paulatina de tierras de secano en tierras de regadío. Muchas zonas donde antes predominaban cultivos de secano como el olivo, almendro y viñedo, ahora con la introducción del riego (pantanos, canales, etc.), se han reconvertido en plantaciones con otro tipo de cultivo como la fruta dulce (ver cuadro 2).

² El sector de frutas, hortalizas y legumbres, englobado en la categoría hortofrutícola, está formado por cítricos, frutos secos, hortalizas, legumbres y fruta dulce. Según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAEE) en Cataluña, existen actualmente 72 cooperativas productoras de fruta dulce.

³ El sector del aceite de oliva se engloba, según el código de actividad a efectos del Impuesto de Actividades Económicas (IAE) en el 411: fabricación de aceite de oliva. Esta actividad se encuadra en el código 41 que está formado por las industrias de productos alimentarios, bebidas y tabaco. A través de las Cámaras de Comercio catalanas, se nos ha facilitado un listado de todas aquellas empresas cuyos códigos de actividades son el 4111 (fabricación y envasado de aceite de oliva) y 4112 (fabricación de aceite de oliva). Según los datos facilitados, existen 189 empresas inscritas con el código 4112, de las cuales 119 son cooperativas; y existen 62 empresas inscritas con el código 4111, de las cuales 23 son cooperativas. En total, resultan 219 almazaras, de las cuales 131 son cooperativas.

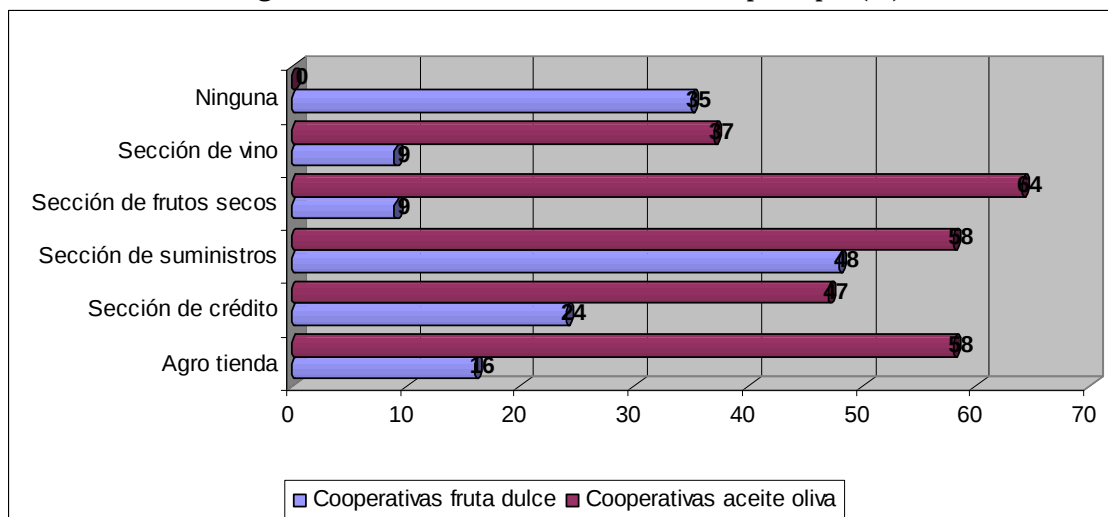
Cuadro 2. Año de fundación de las cooperativas

Años	Cooperativas Aceite		Cooperativas fruta dulce	
	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%
Anterior a 1899	1	1.42	-	-
1900-1909	5	7.14	-	-
1910-1919	16	22.85	3	6,7
1920-1929	8	11.42	-	-
1930-1939	3	4.28	-	-
1940-1949	12	17.14	6	13,6
1950-1959	13	18.57	5	11,4
1960-1969	6	8.57	8	18,2
1970-1979	1	1.42	7	15,7
1980-1989	5	7.14	6	13,5
1990-1999	-	-	8	18,7
1999-2008	-	-	1	2,2
TOTAL	70	100	46	100

Fuente: elaboración propia

Barea y Monzón en El Libro Blanco de la Economía Social en España (1992), también establecen que las cooperativas agrarias, se caracterizan por su pequeña dimensión, en general insuficiente para hacer frente con garantías de éxito a las exigencias de mercado. En España, las cooperativas agrarias presentan una cifra media de 266 socios por entidad.

Si examinamos la memoria de estas cooperativas la mayoría de ellas presentan un objeto social muy amplio. La diversificación de actividades por parte de las cooperativas frutícolas da lugar a lo que en terminología propia del sector se llama secciones (ver figura 1). La mayor parte de las cooperativas frutícolas comparten la sección de fruta con otras secciones como la de suministros agrícolas y ventas de fertilizantes y productos fitosanitarios (47,8%), sección de crédito (23,9%) y agro tienda (15,2%). Únicamente un 8,7% disponen también de sección de vino y de frutos secos. Las almazaras cooperativas comparten la sección de aceite con otras secciones como la de almendra (64%), suministros agrícolas y ventas de fertilizantes y productos fitosanitarios (59%) y agro tienda (59%). Únicamente un 37% dispone también de sección de vino y un 47% dispone de sección de crédito.

Figura 1. Secciones distintas a la actividad principal (%)

Fuente: elaboración propia

Este tipo de estructuras es congruente con un modelo de crecimiento de la cooperativa basado en la consolidación de una actividad principal y la asunción de nuevas actividades productivas como respuesta a las necesidades de los socios. Frente a este modelo de crecimiento podríamos situar otro por volumen de producción. Sin embargo en el sector agrario y en el oleícola en particular dicho crecimiento solo se puede conseguir mediante la admisión de nuevos socios que aporten su cosecha a la cooperativa o bien aumentando la producción de cada socio mediante el empleo de técnicas de cultivo más modernas que aumenten los rendimientos de los olivos. Actualmente, la mejora del cultivo se empieza a conseguir con la implantación del riego de apoyo a los olivos y la creación de nuevas plantaciones más intensivas, aunque este proceso es lento. Por el contrario, las cooperativas de fruta dulce suelen realizar un solo tipo de actividad, aunque ofrecen otros servicios al socio, que no son únicamente la comercialización de la fruta aportada por los mismos, como es el abastecimiento de suministros.

Las sociedades cooperativas, cuyo último objetivo es la supervivencia, necesitan, sin perder su condición empresarial, acometer procesos de concentración para ser capaces de competir, junto con el resto de empresas, en el mercado. La mayoría de las cooperativas objeto de estudio son de pequeña dimensión. Se puede indicar que tanto por la cifra de negocios como por el número de trabajadores se trata de pequeñas y medianas empresas. La participación de cooperativas agrarias españolas en el mercado es menor al de sus homólogas europeas, debido principalmente a este menor tamaño empresarial. Por ello es esencial

impulsar los procesos de concentración o asociación intercooperativos, los cuales se reducen en la práctica a la constitución de cooperativas de segundo grado.

En el estudio realizado, un 32,6% de las cooperativas de fruta analizadas están integradas en alguna entidad de segundo grado. La mayor parte de las que contestan están asociadas a ACTEL, sobretodo en su sección de suministros. Para el caso de las almazaras cooperativas, un 56% están integradas en alguna entidad de segundo grado. Un 29% de las almazaras cooperativas están asociadas a Unió Agraria Reus y tan solo un 15% lo están a Agrolés y Ceolpe. Las almazaras cooperativas están asociadas a estas tres cooperativas de segundo grado en la sección de aceite de que disponen. Cabe tener en cuenta que una cooperativa puede estar asociada a más de un entidad de segundo grado. Así por ejemplo algunas almazaras cooperativas están asociadas a la sección de aceite de una cooperativa de segundo grado y al mismo tiempo están asociadas a otra entidad de segundo grado en su sección de suministros.

Con estos resultados podemos corroborar que el grado de asociacionismo no es muy alto, sobretodo en las cooperativas de fruta dulce. Sin embargo, las almazaras cooperativas están asociadas en un porcentaje superior, sobretodo con la finalidad de comercializar conjuntamente el aceite, que es el fin básico de las cooperativas de segundo grado de aceite. Ruben (2007) destaca la importancia de cooperar en la fase de comercialización por parte de las cooperativas.

Si bien a nivel económico la integración asociativa se realiza mediante cooperativas de segundo grado, la integración asociativa a nivel político de las estructuras cooperativas se realiza a través de federaciones de cooperativas. Los servicios prestados por estas federaciones suelen ser de asesoramiento bien de carácter económico, contable, agrícola, laboral, fiscal, jurídico y comercial. También se encargan de tener informadas a las cooperativas sobre todos aquellos asuntos de carácter general, así como de las relaciones con los Organismos Oficiales para las diversas gestiones, fundamentalmente relacionadas con la obtención de subvenciones. Por el contrario los servicios prestados por las cooperativas de segundo grado, no suelen ser tan amplios y están más orientados a la comercialización del producto. Las organizaciones cooperativas agrarias españolas muestran una mayor sensibilidad hacia lo que podemos denominar intercooperación en el plano político o representativo frente a la intercooperación en el plano económico. Así mientras las

cooperativas afiliadas a una federación u organización representativa se cifra en el 57,2%, tan solo el 46,2% forma parte de alguna cooperativa de segundo grado (Libro Blanco de la Economía Social en España, 1992).

En el estudio realizado, el 65,2% de las cooperativas de fruta dulce y el 85% de las cooperativas de aceite de oliva, están asociadas a la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC). Por tanto, podemos constatar que si bien existe un elevado grado de integración, éste es básicamente en federaciones más que en entidades de grado superior.

4.2. Recursos Humanos

Si analizamos el número de socios, el principio cooperativo de puertas abiertas hace que este parámetro, indicativo de la dimensión de la cooperativa haya de ser referido a un determinado momento. Podemos observar, como en general, se trata de empresas de pequeña dimensión, puesto que la mayoría de ellas se encuentra en el intervalo de 50-500 socios (cuadro 3). Según datos del Anuario Socioeconómico de las Cooperativas Agrarias de Cataluña de la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (2009), las cooperativas agrarias catalanas de primer grado tienen una media de 286,3 socios.

Cuadro 3. Estructura de las cooperativas productoras de aceite de oliva y fruta dulce en Cataluña según el número de socios

Número de socios por intervalos	Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva	
	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%
0-50	16	34,8	9	12,9
51-200	19	41,3	31	44,3
201-500	10	21,7	21	30
501-1.000	1	2,2	7	10
Más de 1.000	0	0	2	2,9
TOTAL	46	100	70	100

Fuente: elaboración propia

En la política de admisión de nuevos socios, a pesar de que todas admiten el principio de puertas abiertas, en la realidad las entidades suelen establecer algún tipo de restricción a la hora de admitir un nuevo socio. Si analizamos los resultados de nuestro estudio, casi una tercera parte de las cooperativas frutícolas (32,6%) respetan el principio de puertas abiertas. El resto establece algún tipo de restricción. Concretamente, un 8,7% solo admite familiares de socios, un 13% no admite nuevos socios y un significativo 39,1% establecen otras condiciones de admisión como puede ser, admisión en función de la producción, que sean de

la zona, o que en los Estatutos de la cooperativa se encuentre algún criterio específico de admisión.

En el caso de las almazaras cooperativas, los resultados son similares. Más de la mitad de las almazaras cooperativas (61%) respetan el principio de puertas abiertas. El 39% restante establece algún tipo de restricción. Concretamente, un 14% solo admite familiares de socios, un 10% no admite nuevos socios y un 11% establecen otras condiciones de admisión.

La mayor parte de los socios de estas cooperativas son agricultores con una media de edad alta, con un porcentaje de gente joven muy bajo, tal como muestra el cuadro 4. Más del 90% de los socios tiene entre 40 y 60 años. Según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (2004), las cooperativas agrarias se encuentran en el segmento de edad de los socios mayores de 56 años, siendo la actividad que engloba el grupo de mayor edad de los socios.

Cuadro 4. Edad de los socios

Intervalos de edad	Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva	
	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%
De 20 a 30 años	0	0	1	1,4
De 31 a 40 años	4	8,7	1	1,4
De 41 a 50 años	29	63,0	24	34,3
De 51 a 60 años	13	28,3	38	54,3
Más de 60 años	0	0	5	7,1
NS/NC	0	0	1	1,4
TOTAL	46	100	70	100

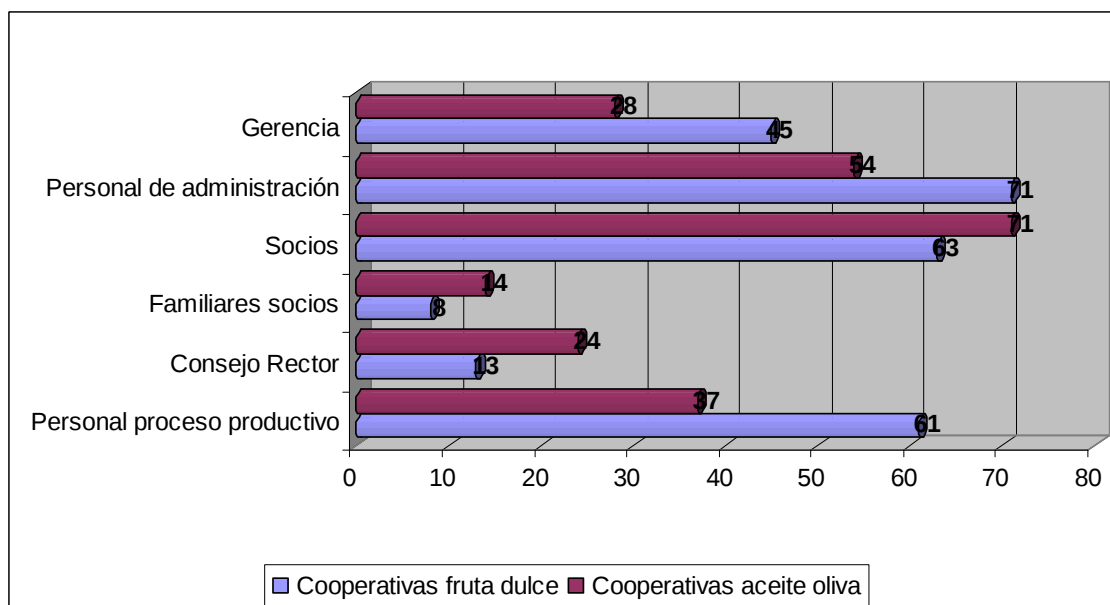
Fuente: elaboración propia

Sin embargo, los resultados también nos muestran como a diferencia de las cooperativas de aceite de oliva donde el principal segmento se encuentra en el intervalo 50-60, las cooperativas frutícolas se enmarcan en el intervalo 40-50. Este hecho puede ser debido, a que a pesar de que la población ocupada en el campo ha ido experimentando un progresivo envejecimiento, la reconversión paulatina de tierras de secano en tierras de regadío, ha animado a la gente joven a realizar inversiones en las plantaciones con nuevos tipos de cultivo, como la fruta dulce.

Respecto a las actividades de formación, los resultados muestran como prácticamente la totalidad de las mismas, alrededor de un 63%, realizan este tipo de actividades. Según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (2004), no solo las cooperativas agrarias, sino todas las cooperativas en general, realizan cursos de formación. En el caso

concreto de las cooperativas agrarias, el 96% de las mismas realizan cursos de formación, generalmente entre 2 y 5 veces al año.

Figura 2. Destinatarios de los curso de formación en la cooperativa (%)



Fuente: elaboración propia

La figura 2, muestra como en el caso de las almazaras cooperativas, la mayor parte de los cursos van destinados a la formación del socio y del personal de administración. Muy pocas cooperativas (aproximadamente un 20%) realizan cursos de formación al consejo rector, gerencia, a familiares de los socios, o al personal dedicado al proceso productivo. En las cooperativas de fruta dulce, la mayor parte de los cursos no solamente van destinados a los socios, sino también a la formación del personal de administración y al personal dedicado al proceso productivo. Normalmente se trata de cursos de prevención de riesgos laborales y cursos relacionados con la calidad del producto.

Por tanto, aunque ambos tipos de entidades suelen realizar de forma habitual cursos de formación, en el caso de las cooperativas de fruta, éstos van dedicados a un público más amplio que en el caso de las almazaras cooperativas, donde los cursos van prácticamente dirigidos a un público concreto como es el socio.

Las cooperativas por otra parte también pueden disponer de órganos de control como los interventores de cuentas y el comité de recursos. Los interventores fiscalizan la gestión del Consejo Rector y comprueban la documentación y contabilidad de dichas entidades. En el

caso de las cooperativas frutícolas, los interventores de cuentas desempeñan la función en el 45,7 % de los casos. Igual cifra representa el control de la gestión económica llevado a cabo por auditores externos que la ley de cooperativas en su artículo 52 establece. Cabe señalar que en un 6,5% de los casos afirman no realizar un control de la gestión económica. Vidal (1999) también establece que es práctica común del cooperativismo hortofrutícola valenciano recurrir a algún tipo de asesoramiento externo básicamente de carácter fiscal, aunque también es común el asesoramiento técnico.

En el caso de las almazaras cooperativas, los interventores de cuentas desempeñan la función en el 17% de los casos. En el resto de los casos el control de la gestión económica es llevado a cabo por auditores externos. En un estudio realizado por Mozas (2000), tan solo el 17,6% de las almazaras cooperativas jienenses habían utilizado alguna vez este mecanismo de control externo. Por tanto podemos observar como ambos sectores suelen utilizar en gran medida las auditorías externas como medio de control económico. Cabe tener presente que la mayoría de dichas entidades disponen de sección de crédito y en este caso está establecido por ley que el control sea llevado a cabo por Auditores.

A nivel de dirección y administración aparece otra figura, no menos importante, que es la de gerente, que muchas veces se confunde con la figura de dirección. En las cooperativas frutícolas catalanas, un 21,7% de las mismas no disponen de gerente. En el resto de los casos encontramos que en un 28,3% es socio de la misma y en un 47,8 % está contratado. En las cooperativas productoras de aceite de oliva, los resultados difieren un poco puesto que un 39% de las mismas no disponen de gerente, cifra algo superior al otro sector agrario. La relación del gerente con la entidad puede ser de socio (un 30%) y de no socio (un 32%). La figura del gerente, si bien en muchos casos puede producir un cierto rechazo, se traduce en una mayor profesionalización de la gestión.

En cuanto a su nivel de formación, gran parte de los cursos que ofrece la cooperativa tampoco van destinados al gerente como ya hemos indicado anteriormente. En el caso de las almazaras cooperativas, los gerentes, tienen una formación de grado medio (32%) o superior (34%). En un 12% de los casos el gerente tiene formación específica para el puesto que ocupa y tan solo en un 7% dispone de estudios elementales. Para las cooperativas de fruta dulce, el gerente tiene una formación de grado medio en el 26,1% de los casos y en el 32,6% de los

casos superior. En un 4,3% de los casos el gerente tiene formación específica para el puesto que ocupa y tan solo en un 10,9% dispone de estudios elementales.

Si analizamos el personal contratado hemos de tener en cuenta que el funcionamiento de dicho tipo de sociedades requiere de poco personal por tratarse de actividades estacionales. En este caso habrá personal contratado todo el año y personal contratado únicamente en los períodos de campaña que aumenta o disminuye en función de la producción obtenida de fruta y aceitunas.

Los resultados del estudio muestran que en ambos sectores el intervalo de trabajadores, tanto fijos como eventuales se encuentra entre 1 y 10, tal como queda reflejado en el cuadros 5. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en el Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural (2002) establece que las empresas agroalimentarias son principalmente de reducido tamaño, entre 1 y 9 empleados o sin ningún asalariado. La dimensión media es de 7 empleados por establecimiento.

Cuadro 5. Tipología de trabajadores de las cooperativas

	Trabajadores Fijos				Trabajadores eventuales			
	Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva		Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva	
Número de trabajadores	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%	Número de cooperativas	%
0 empleados	-	-	-	-	0	0	4	5,7
1-5 empleados	22	47,8	46	65,7	16	34,8	42	60
6-10 empleados	11	23,9	11	15,7	9	19,6	9	12,9
11-20 empleados	9	19,6	5	7,1	6	13,0	2	2,9
21-40 empleados	1	2,2	2	2,9	10	21,2	2	2,9
41-80 empleados	-	-	1	1,4	-	-	-	-
Más de 81 empleados	1	2,2	1	1,4	-	-	-	-
NS/NC	2	4,3	4	5,7	5	10,9	9	12,9
TOTAL	46	100	70	100	46	100	70	100

Fuente: elaboración propia

Un dato a señalar es que no hay ninguna cooperativa de fruta dulce que tenga 0 trabajadores eventuales, aspecto que sí sucede con las almazaras cooperativas. Además un 21% de las cooperativas frutícolas tiene más de 20 empleados eventuales, lo que nos hace pensar que el proceso posterior a la recogida del producto (fruta o aceitunas), en el caso de las cooperativas frutícolas es un poco más complejo y requiere una mayor mano de obra para manipular, seleccionar y envasar el producto. Por el contrario, en las almazaras cooperativas el proceso de obtención de aceite está muy mecanizado, sobretodo debido a la diferencia en el

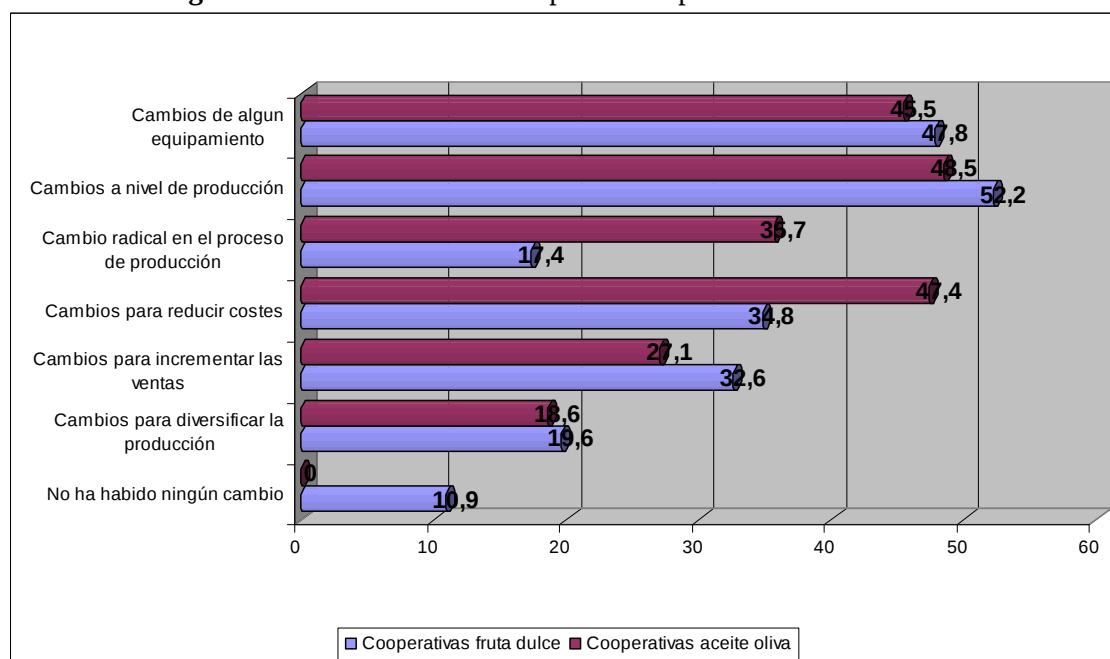
tipo de producto que no es tan perecedero ni tan frágil como puede ser la fruta dulce que debe ser tratada adecuadamente.

4.3. Actividad Productiva

Actualmente las cooperativas deben adaptarse a los nuevos cambios. Es necesario ir modernizando la maquinaria y las instalaciones debido a la exigencia por parte del mercado de nuevos y mejores productos. Es clara la necesidad de modernizar el aparato productivo de las cooperativas. Además, la producción y el consumo han variado sensiblemente en los últimos años. Por otro lado cada vez hay un mayor nivel de exigencias de productos y servicios, dando lugar a la aparición de nuevos productos y nuevos competidores. Todos estos aspectos obligan a las cooperativas ha introducir cambios en sus sistemas de producción para adecuarse al mercado.

En los tres últimos lustros el dominio de las grandes cadenas de supermercados en la distribución y venta del producto final y la sensibilización creciente de los consumidores por la seguridad alimentaria y el medio ambiente (Del Pino, 2001), han comportado una repercusión en cascada de toda una serie de normas y estándares públicos y privados. Estas exigencias se han trasladado tanto al sector oleícola como al sector frutícola que han ido introduciendo cambios y mejoras en el ámbito productivo.

Los resultados del estudio (ver figura 3) muestran que tanto las cooperativas de fruta dulce como las cooperativas de aceite han introducido cambios a nivel de producción o de algún equipamiento. Sin embargo en función de la tipología de la cooperativa los resultados presentan ciertas diferencias.

Figura 3. Cambios introducidos por las cooperativas en los últimos 10 años

Fuente: elaboración propia

En el cooperativismo de comercialización frutícola, las inversiones con mayor relevancia en el funcionamiento de la cooperativa en los últimos 10 años destacan por este orden, las inversiones a nivel de producción y en algún equipamiento. Se trata básicamente de inversiones en instalaciones (principalmente de conservación y confección), terrenos y edificaciones.

En relación con las innovaciones en terrenos, se han introducido cambios con objeto de superar la falta o mala calidad del suelo y del agua, así como lograr una mayor productividad en ellos. De esta forma se han introducido sistemas de cubiertas que permitan proteger el cultivo del pedrisco, heladas, etc., así como nuevos sistemas de riego como el riego localizado, sobretodo en su modalidad de goteo. También se han realizado mejoras genéticas con objeto de obtener nuevas variedades que incorporen valores añadidos de manipulación, color, tamaño o sabor, al mismo tiempo que permite tener una mayor cuota de mercado.

Las innovaciones en instalaciones y edificaciones se refieren a innovaciones relacionadas con la manipulación, almacenamiento y transporte de los productos. En este proceso que se alarga desde el campo, con el consiguiente transporte en origen hasta la cooperativa donde se acondiciona y prepara el producto, clasificándolo y envasándolo, y el

posterior transporte a los distintos destinos, sea mercado interior o exterior, predominan innovaciones con objeto de mejorar la calidad del producto.

En origen, la manipulación del producto con objeto de realizar las labores de limpieza, selección, envasado, almacenaje, conservación en frío, etc. se apuesta por introducir tecnología a lo largo de todo el proceso para facilitar el acondicionamiento y reducir la mano de obra y los tiempos de trabajo. Innovaciones en las cadenas de preparar embalajes (sobre todo cartones), en las de selección de producto según tamaño y color, en las de envasado (papel, plástico...), en la paletización de todo el proceso que permita su fácil y ágil desplazamiento por toda la entidad, así como los distintos almacenamientos y sobre todo la carga y descarga en los vehículos.

Los principales cambios introducidos en el sector oleícola también se han originado a nivel de producción y de algún equipamiento. Son cambios que afectan prácticamente a todas las cooperativas, como son: cambio del sistema de almacenaje, modernización de las máquinas de envasar y etiquetaje, mejora del sistema de limpieza de las aceitunas, la centrifugadora, etc. Todo ello ha permitido no solo una reducción en los costes sino también un incremento en la calidad y mejora de la presentación del producto (Cristóbal, Montegut y Marimón, 2007).

Podemos observar, como el porcentaje de cooperativas que han realizado cambios radicales en el proceso de producción es superior en las del aceite que en las de la fruta. Este factor es debido al problema que presentan las almazaras cooperativas en relación con los residuos que generan en la producción del aceite. Debido a las exigencias cada vez mayores por parte de Medioambiente en relación con el tratamiento del residuo más contaminante de las almazaras como es el alpechín, gran parte de las cooperativas oleícolas se han visto obligadas a introducir grandes cambios en sus sistemas tradicionales de producción, como ha sido el paso de un sistema de producción de tres fases, que generaba un alto nivel de residuos, a un sistema continuo de producción en 2 fases que no genera residuos⁴.

⁴ Existen dos procesos distintos de extracción del aceite. El primer procedimiento llamado tradicional consiste en separar el líquido de la masa sólida mediante presión. El otro proceso, llamado continuo, separa el líquido de la masa sólida mediante centrifugación con lo que se consigue realizar el procedimiento en tres fases: la primera está compuesta por los trozos de huesos de los frutos que constituye el orujo, la segunda por agua de vegetación muy diluida llamada alpechín y la tercera fase es precisamente la del aceite. En los últimos años, ha aparecido un tercer sistema llamado continuo en dos fases, puesto que únicamente necesita dos fases para obtener el aceite y necesita menos cantidad de agua por lo que se reduce drásticamente el problema de la contaminación, ya que se

Este aspecto también explicaría porque todas las almazaras cooperativas han realizado cambios, que pueden ser más o menos importantes, en el sistema productivo. Las que por determinados motivos, sobretodo de liquidez, no han podido realizar dichas innovaciones se han visto obligadas a trasladar la producción a otras entidades cooperativas. Hay que tener presente que actualmente conviven en el sector 2 tipos de instalaciones para la obtención del aceite de oliva: el tradicional de prensa y el continuo.

Por el contrario, las cooperativas de fruta dulce no presentan este problema, al no generar residuos, por lo que no se han visto obligadas a realizar cambios radicales en los sistemas de producción. Las que lo han hecho ha sido por decisión propia para adaptarse en mejores condiciones a las exigencias del mercado. Este aspecto explica que algunas cooperativas no hayan introducido cambios. Es bien conocido que en general las cooperativas tienen enormes problemas de liquidez, por lo que no siempre pueden llevar a cabo las políticas de mejora que quieren. Además ya hemos indicado que dichas entidades se caracterizan por su reducida dimensión, lo que dificulta en mayor medida el poder realizar inversiones.

A pesar de estas diferencias, queda claro que los principales motivos de inversión en las cooperativas son la ampliación o adecuación de las instalaciones productivas ante las exigencias actuales que puedan plantearse en los procesos de comercialización de los productos que ofrecen. Las mejoras en los procesos internos (inversión en informática) o la adecuación y promoción de su plantilla (inversión en personal) ocupan un nivel muy reducido y en algunos casos inexistente. Nieto (2001) destaca la importancia de la incorporación de nueva maquinaria y equipos de producción como fuente de innovación para las entidades. Dichas innovaciones pueden tener efectos sobre la organización y crear ventaja competitiva. Respecto a la producción existen diferencias en función del tipo de cooperativa como podemos observar en el cuadro 6.

reduce la cantidad de alpechines obtenidos y por tanto los vertidos, así como realizar inversiones para implantar balsas exteriores a la almazara para depositar dichos residuos altamente contaminantes.

Cuadro 6. Nivel de producción

Toneladas	Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva	
	Nº cooperativas	%	Nº cooperativas	%
De 0-25	8	17,4	13	18,6
De 26-100	2	4,3	25	35,7
De 101-250	5	10,9	15	21,4
De 251-500	5	10,9	8	11,4
Más de 501	24	52,2	7	10
NS/NC	2	4,3	2	1,4
TOTAL	46	100	70	100

Fuente: elaboración propia

En las cooperativas de fruta dulce, la producción media de fruta es relativamente importante ya que el más de la mitad de las cooperativas encuestadas afirma que producen más de 500 toneladas de fruta. En las almazaras cooperativas la producción no es muy elevada, puesto que se sitúa entre las 26 y las 250 toneladas de aceite. Tan solo 7 de las cooperativas analizadas obtienen más de 500 toneladas de aceite.

En relación a la facturación los resultados son más similares aunque las cooperativas del sector de la fruta dulce tienen una facturación superior a las almazaras cooperativas, tal como muestra el cuadro 7.

En ambos tipos de cooperativas, más del 50% factura 300.000 y 3 millones de euros, dependiendo de la producción de la campaña. Sin embargo, hay que tener presente que el 33% de las cooperativas de fruta dulce factura entre 1,2 y 3 millones, y el 37% de las almazaras cooperativas factura entre 300.000 y 1,2 millones. Además el 21,5% de cooperativas oleícolas no factura más de 300.000 euros y en cambio un 13% de cooperativas de fruta dulce factura más de 12 millones de euros.

Cuadro 7. Facturación

Euros	Cooperativas fruta dulce		Cooperativas aceite oliva	
	Nº cooperativas	%	Nº cooperativas	%
De 0 a 300.000	3	6,5	15	21,4
De 300.000 a 1.2 millones	12	26,1	26	37,1
De 1.2 millones a 3 millones	15	32,6	17	24,3
De 3 a 6 millones	7	15,2	3	4,3
De 6 a 9 millones	-	-	1	1,4
De 9 a 12 millones	6	13,0	3	4,3
Más de 12 millones	3	6,5	1	1,4
NS/NC	-	-	2	2,9
TOTAL	46	100	70	100

Fuente: elaboración propia

Por tanto, podemos constatar que las cooperativas de fruta dulce generan una mayor facturación que las cooperativas oleícolas, puesto que el nivel de producción también es superior. Sin embargo a pesar de que las cooperativas frutícolas producen en mayor cantidad, este aspecto no se termina de trasladar a la facturación, lo que indica los enormes problemas de comercialización que tienen dichas entidades, sobretodo de trasladar el precio del agricultor al consumidor final, no pudiendo generar todo el valor añadido necesario.

A pesar de ello, estos resultados son similares a los obtenidos por las cooperativas agrarias catalanas en general. Según el Libro Blanco de la Economía Social en Cataluña, el perfil de cooperativa agraria que predomina, en términos de facturación, es la que mueve un volumen de negocio entre 300.000 y 2 millones de euros.

4.4. Actividad Financiera

En cuanto al nivel de formación del personal administrativo los resultados son similares en ambos tipos de entidades. En las cooperativas de fruta dulce, un 52,2% tiene la formación profesional. Un 2,2% no tiene formación, sin embargo tiene experiencia en el puesto que ocupa y un 32,6% tiene formación a nivel universitario. Cabe destacar que en un 13% de los casos, la cooperativa no dispone de personal administrativo fijo y las tareas de administración y contabilidad son llevadas a cabo por un profesional independiente o una gestoría que realiza de forma periódica esta tarea. En las almazaras cooperativas, un 53% tiene la formación profesional. Un 13% no tiene formación, sin embargo tiene experiencia en el puesto que ocupa y un 21% tiene formación a nivel universitario. En un 11% de los casos, la almazara no dispone de personal administrativo fijo.

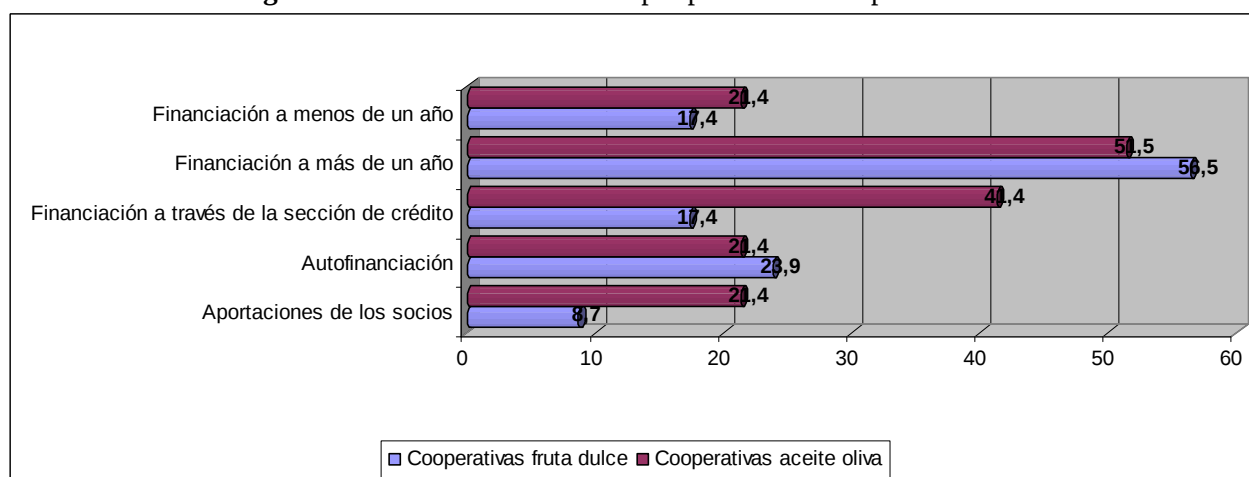
Respecto a la necesidad de financiación que pueda necesitar la cooperativa⁵, los resultados también son similares (figura 4). En ambos tipos de entidades, destaca el peso de la deuda frente a otros tipos de financiación propios, que pueden suponer para la empresa menos gastos financieros y por tanto mayor beneficio. Sin embargo, el tema financiero es un problema del que adolece la cooperativa en general, debido a la escasa capacidad que tienen estas entidades de generar ellas mismas autofinanciación. Así, la mayor parte de dichas

⁵ En general, las fuentes de financiación de las cooperativas son: financiación vía socios, créditos de las Caja Rural, autofinanciación, sección de crédito, créditos oficiales y créditos bancarios.

cooperativas se endeudan cuando necesitan recursos, y más de la mitad lo hacen a largo plazo (en un 51% en las almazaras cooperativas y en un 56,5% en las cooperativas frutícolas).

Un 23,9% de las cooperativas de fruta dulce y un 21% de las almazaras cooperativas utiliza las reservas que genera para realizar inversiones. En general no suelen acudir al socio para pedir nuevas aportaciones, tan solo un 8,7% de las cooperativas de fruta y un 2% de las cooperativas de aceite de oliva lo hacen.

Figura 4. Formas de financiación por parte de las cooperativas



Fuente: elaboración propia

También hay que destacar que otra forma de financiarse la cooperativa, sin necesidad de acudir al exterior es a través de la propia sección de crédito de la entidad. Por tanto, aquellas cooperativas que disponen de sección de crédito, pueden utilizar esta vía para financiarse. En nuestro estudio, la utilizan el 17,4% de las cooperativas de fruta dulce y el 41% de las almazaras cooperativas. Hay que tener en cuenta que no todas (como ya hemos comentado anteriormente) disponen de esta sección en la cooperativa, por lo que obligatoriamente deben acudir a otras fuentes.

Autores como Amat (1997) coinciden en que la sección de crédito es un elemento de máximo interés para las cooperativas agrarias. Los depósitos que los socios efectúan en la sección permiten una financiación más barata a la cooperativa y a los mismos socios, que a su vez, ven remunerados sus servicios mejor que en cualquier entidad financiera.

Como consecuencia de su actividad transformadora y comercializadora, las cooperativas generan unos ingresos con los que han de retribuir los factores productivos, el

más importante de los cuales es, la producción aportada por el socio. La liquidación de la cosecha al socio se puede realizar por distintos procedimientos, sin embargo, los resultados de la encuesta nos confirman que el sistema que más utilizan las cooperativas frutícolas es el de precios de mercado (56,5%). En la gran mayoría de los casos se discrimina por variedades (87%) y se establecen penalizaciones por mala calidad (91,3%). Por el contrario, el sistema que más utilizan las almazaras cooperativas es el de márgenes brutos (44%). Dicho sistema consiste en restar de los ingresos los gastos de la campaña y dividir esta diferencia entre la cantidad de aceituna molturada. El valor resultante constituye el precio a pagar al socio, expresado en euros/kg.

4.5. Actividad Comercial

La preocupación de las cooperativas en general y las agrarias en particular, por la comercialización de los productos aportados por sus socios y su ubicación al inicio de la cadena agroalimentaria y, por tanto, alejadas de las señales que emite el consumidor final, propicia que las cooperativas adopten una orientación mucho más próxima a la producción que a la necesaria orientación al mercado (Schoreder et al. 1993; Arcas, 1999; Kyriakopoulos y Van Bekkum, 1999).

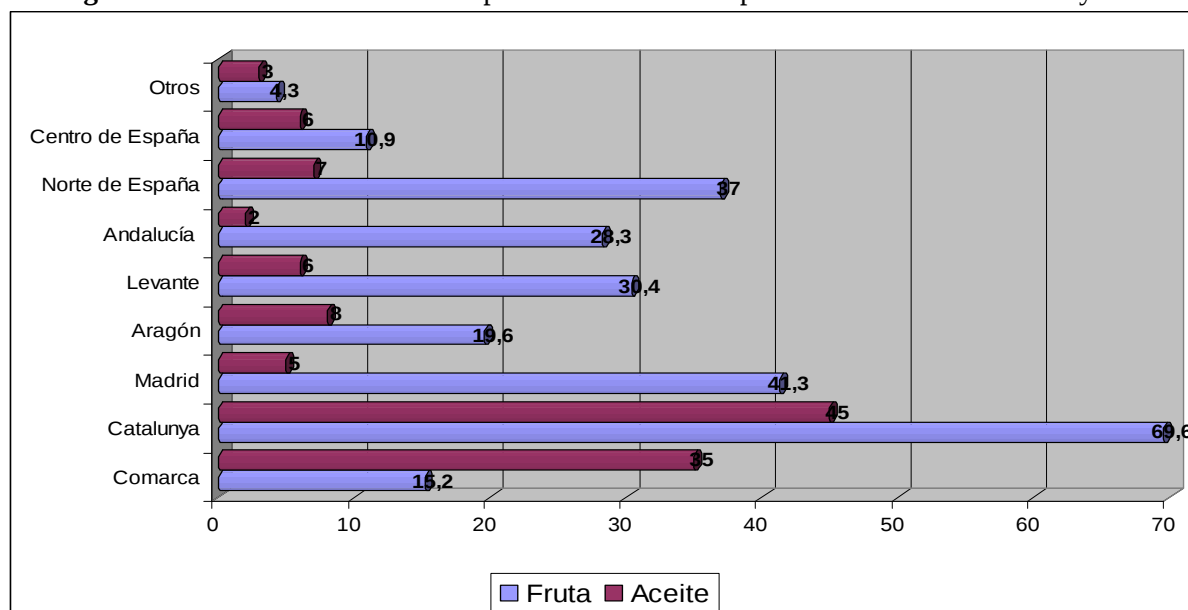
Analizando los resultados obtenidos en ambas investigaciones hemos podido comprobar como el ámbito de actuación de las cooperativas está muy diferenciado en función del tipo de producto que comercializa. En el caso de las cooperativas frutícolas se observa una significativa obertura a nuevos mercados en el extranjero. En el caso de la fruta un 45,7% de la producción se destina al mercado internacional. Aunque dicha cifra es importante, el tamaño de la empresa es determinante a la hora de analizar la presencia de la misma en el mercado exterior. En general, si bien hay entidades que participan en programas de exportación y llevan a cabo acciones puntuales en este sentido, se nota una importante carencia en muchas de estas entidades siendo necesario potenciar un aspecto tan crucial para las cooperativas productoras de fruta dulce que deseen crecer y expandirse.

Tal como se refleja en la figura 5, al mercado nacional se dirigen un 30,4% de las cooperativas encuestadas. Dentro de España, gran parte de la producción se queda en Cataluña (69,6%) seguido de la comunidad autónoma de Madrid (41,3%). Un 37% de la producción se destina al norte de España, un 30,4% a la zona de Levante, un 28,3% a

Andalucía, un 19,6% a Aragón, y únicamente un 15,2% va dirigido a la zona de influencia de la cooperativa (o sea, un ámbito comarcal).

En cambio, y si nos centramos en las cooperativas oleicas, hemos podido comprobar como el ámbito de actuación de las almazaras cooperativas es eminentemente nacional, ya que tan solo un 13% se destina al mercado internacional. Dentro de España, gran parte de la producción se queda en Cataluña (64%) y más concretamente en la propia comarca (50%), por lo que podemos constatar que las ventas son mayoritariamente locales. En este sentido cabe tener en cuenta que los socios de la cooperativa, son a la vez proveedores y clientes, por lo que adquieren parte del aceite producido en la almazara. Por otro lado, la cada vez mayor presencia de agrotiendas en las propias cooperativas, origina que parte de las ventas se realicen en la propia almazara. Un 11% de la producción se destina a Aragón, un 10% va al norte de España, aproximadamente un 8% de la producción se destina al Centro de España, Levante y Madrid y tan solo un 3% va a Andalucía.

Figura 5. Destinos nacionales de la producción de las cooperativas catalanas de aceite y fruta

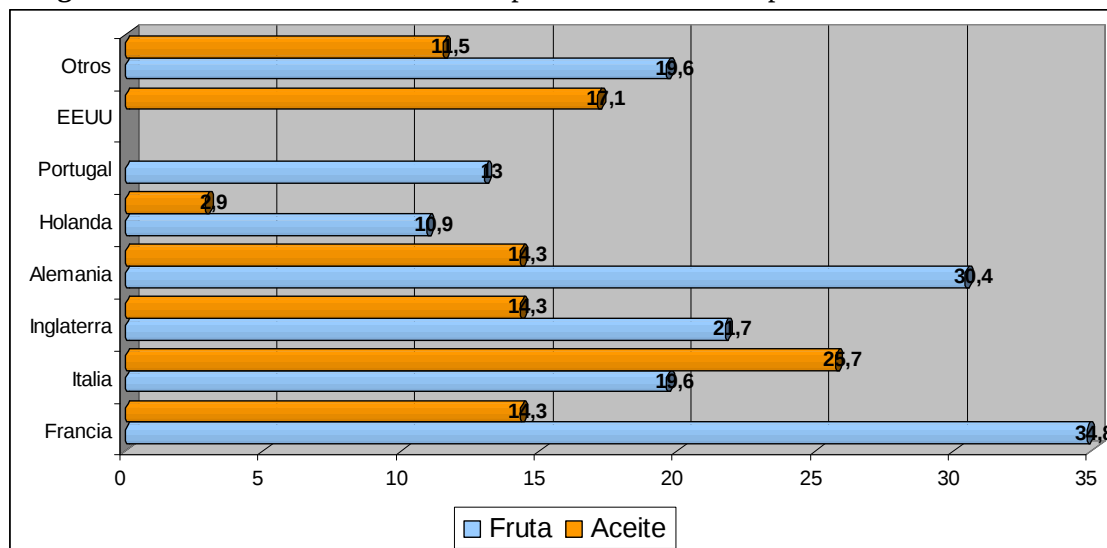


Fuente: elaboración propia

Si nos basamos en el mercado internacional, la mayor parte de la fruta se vende al mercado francés y alemán. Así un 34,8% de las cooperativas exportan a Francia, un 30,4% a Alemania, y un 21,7% a Inglaterra. En cambio, en el sector oleico, la mayor parte del aceite se vende al mercado italiano. Así un 13% de las cooperativas exportan a Italia, un 7% a Francia, otro 7% a Inglaterra, un 8% al mercado estadounidense, y de forma más marginal exportan a

Australia, Países Nórdicos, Alemania y Holanda (figura 6). Fernández et al. (2008) destacan en su estudio sobre las cooperativas vitivinícolas, la importancia de la comercialización exterior y la diversificación de mercados entendida como la no concentración en un mercado sino en atacar muchos países.

Figura 6. Destinos internacionales de la producción de las cooperativas catalanas de aceite y fruta



Fuente: elaboración propia

A nadie escapa la importancia de la comunicación publicitaria en la comercialización en general, y en la agrícola en particular. A este respecto, las cooperativas objeto de estudio no parecen haber captado la necesidad de esta herramienta esencial de marketing, puesto que pocas cooperativas realizan campañas de marketing. Tan solo un 10,9% de las cooperativas de fruta la ha llevado a cabo en alguna ocasión y tan solo un 31% de las cooperativas de aceite. Las campañas son diseñadas principalmente por profesionales externos a la entidad en caso de las cooperativas de fruta y en cambio, en el caso de las almazaras, solo el 45 % de los casos acuden a profesionales y en un 50% las realizan internamente. Un dato interesante, es que un 4,5% de las mismas afirma tener departamento de marketing dentro de la cooperativa, y en este caso es dicho departamento el encargado de elaborar la campaña. Esta situación no se da en el sector oleico. En ambos sectores los objetivos de la campaña son básicamente dar a conocer el producto o la cooperativa e incrementar las ventas.

Si analizamos los instrumentos de marketing que las cooperativas consideran más importantes dentro de la gestión comercial, observamos una significativa coincidencia. En ambos sectores se destaca en primer lugar el producto, es decir, el diseño, la calidad, la marca,

el envase, la etiqueta, el tamaño, etc. En segundo lugar el precio, en tercer lugar la distribución y finalmente la comunicación (publicidad, promociones, etc.).

A la hora de definir las características principales de su producto, las cooperativas analizadas coinciden en señalar la calidad del producto que ofrecen, como uno de los aspectos que consideran más importantes a tener en cuenta a la hora de vender el producto (ver cuadro 8). Tradicionalmente, la agricultura ha sido un sector de productos indiferenciados. Los esfuerzos para diferenciar el producto y obtener una ventaja competitiva por esa vía se han centrado esencialmente en la calidad. De hecho, y si nos centramos en el sector oleico, una de las características del producto aceite es su elevada calidad producida por la baja acidez del producto originada por los mecanismos de recolección de la aceituna y el proceso utilizado de molturación. Recordemos que las almazaras han realizado grandes esfuerzos para mejorar el sistema de producción del aceite incrementando la calidad del producto

Otro aspecto a valorar ha sido la variedad del producto. En el caso de las cooperativas de fruta un 15,2% valoran la variedad de la fruta. En un 10% de las cooperativa oleícolas, valoran el tipo de aceite como una característica clave en la comercialización.

Únicamente un 2,2% de las cooperativas de fruta señalan la marca y un 7% de las de aceite indican la denominación de origen. En este sentido, se revela que las cooperativas no creen que un factor importante de venta del producto sea la marca o el hecho de pertenecer o no a una denominación de origen que es signo distintivo de marca y por tanto, en principio, debería mejorar la venta del producto.

Cuadro 8. Importancia en la venta por tipo de cooperativa

Cooperativas aceite oliva			Cooperativas fruta dulce		
Característica valorada	Número de cooperativas	%	Característica valorada	Número de cooperativas	%
Tipo de aceite	7	10	La variedad de la fruta	7	15,2
Calidad del aceite	54	77.1	La calidad de la fruta	34	73,9
Envase	2	2.9	El aspecto de la fruta	2	4,3
Denominación de Origen	5	7.1	La marca	1	2,2
NS/NC	-	-	NS/NC	2	4,3
TOTAL	70	100	TOTAL	46	100

Fuente: elaboración propia

El precio es una de las variables básicas dentro de las estrategias de marketing. El precio del producto depende del coste, de las técnicas de producción, del poder adquisitivo de los consumidores y de la política agrícola de la Unión Europea. A la hora de determinar el

método de fijación de precios, observamos notables diferencias entre los diferentes sectores. Según los resultados de nuestros estudios, un 50% de las almazaras cooperativas toma como referencia el precio que fijan otras cooperativas, un 20% lo calculan en función del margen que desean obtener sobre el coste del producto y un 16% establece que el precio ya viene predeterminado⁶. En cambio en el sector frutícola, es de destacar que un 28,3% de las cooperativas afirman que fijan el precio de sus productos en función de lo que está dispuesto a pagar el consumidor, un 21,7% toma como referencia el precio que fijan otras cooperativas, un 19,6% lo calculan en función del margen que desean obtener sobre el coste del producto, y finalmente un 13% establece que el precio ya viene predeterminado.

En base a los resultados podemos considerar las cooperativas de fruta tienen un margen más amplio a la hora de fijar su política de precios, que las cooperativas de aceite. Las primeras tienen en cuenta aspectos como la demanda y la competencia, y las segundas, se fijan en la competencia, pero sin olvidar los costes y el precio prefijado.

Los canales de distribución que utilizan las cooperativas estudiadas son variados y diversos en función del tipo de cooperativa (ver figura 7). En el caso del sector del aceite de oliva, el 55% de las cooperativas distribuyen el producto a través del propio establecimiento. En cambio en el sector frutícola, la mayoría de las cooperativas (56,5%) distribuyen el producto a través de distribuidores o representantes. Esta diferencia viene explicada porque gran parte de las cooperativas disponen de agro tienda lo que les permite la venta directa de los productos que elaboran, a los propios productores o a personas que tienen tradición de ir a buscar el aceite al molino. Además, como ya hemos indicado, no se trata, en general, de empresas de gran dimensión, siendo el nivel de producción reducido.

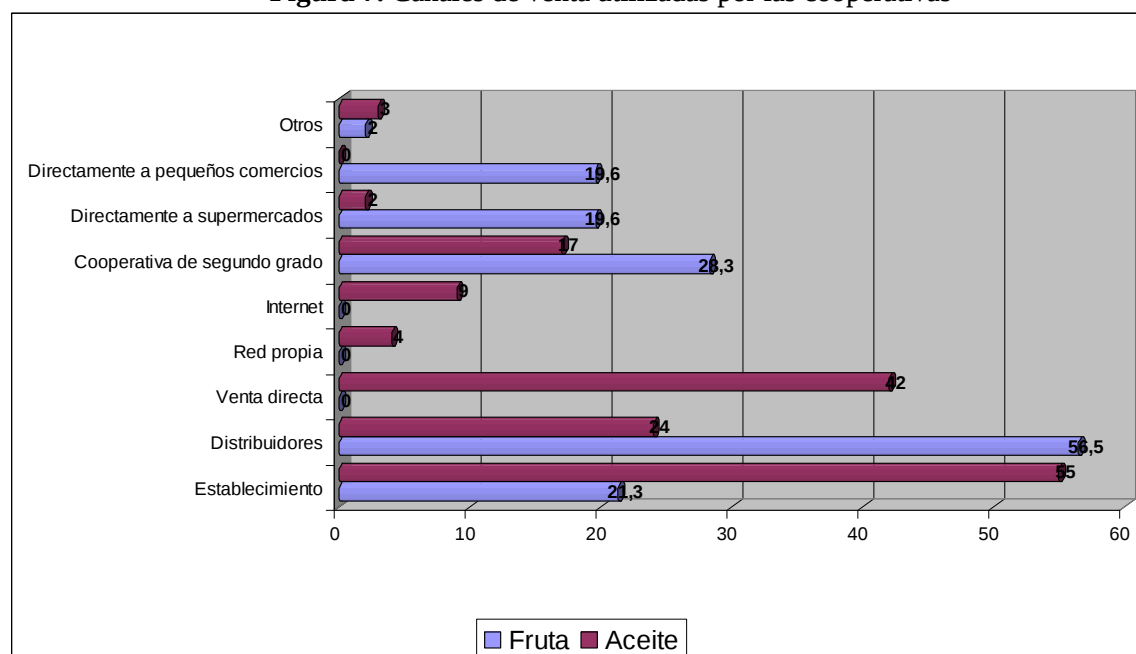
Si seguimos con las cooperativas de aceite, el 24% utiliza distribuidores, un 4% dispone de red propia de ventas (que cabe pensar que son aquellas cooperativas de mayor dimensión que generan grandes volúmenes de producción), un 9% utiliza Internet para realizar ventas y un 17% vende a través de entidades de segundo grado (almazaras cooperativas de primer grado que se encuentran asociadas a la sección de aceite de una almazara cooperativa de segundo grado, a la que venden el exceso de producción).

⁶ Las cooperativas que suelen partir de un precio prefijado normalmente son aquellas que están asociadas a una Denominación de Origen. En este caso, es la propia denominación la que fija un precio mínimo que deben respetar todas las cooperativas que forman parte de ella, entre otras condiciones.

En cuanto a las cooperativas de fruta, el 28,3% comercializa su producción a través de cooperativas de segundo grado y el 21,3% lo hacen en el propio establecimiento. Estos resultados indican, tal como dice Cook (1997), que la mayor parte del comercio de producto fresco es manejado a través de intermediarios.

En este sentido cabe destacar que dichas entidades no utilizan de forma generalizada la cooperativa de segundo grado para realizar sus ventas, cuando en realidad, dicha figura tiene como finalidad la comercialización conjunta del producto que generan las cooperativas de primer grado, para poder negociar en mejores condiciones los precios, así como disponer de mejores canales de comercialización. Además este comportamiento comercial pasivo, alejado de lo que es la orientación al mercado, se traduce en un distanciamiento por parte de la cooperativa de los mercados finales y por tanto de los clientes.

Por otro lado, y para resaltar las diferentes vías de comercialización, destacar que un 19,6% de las cooperativas frutícolas comercializan sus productos directamente a los supermercados o a los pequeños comercios, mientras que tan solo un 2% de la producción de aceite se destina a este tipo de establecimientos. Esto significa que las almazaras cooperativas tienen poca presencia en los lineales de los establecimientos minoristas, siendo las grandes empresas de distribución del sector agroalimentario, las encargadas de colocar el aceite en este nicho de mercado. La escasa dimensión del sector y la gran atomización del mismo, las colocan en escasa desventaja para negociar el producto y competir con las grandes firmas.

Figura 7. Canales de venta utilizadas por las cooperativas

Fuente: elaboración propia

Finalmente, señalar que un canal de venta con un gran potencial como es Internet prácticamente no se cita en el caso de la fruta, aunque en el sector aceite, lo señalan un discreto 9%. Estos datos indican la escasa innovación tecnológica de las cooperativas en este campo.

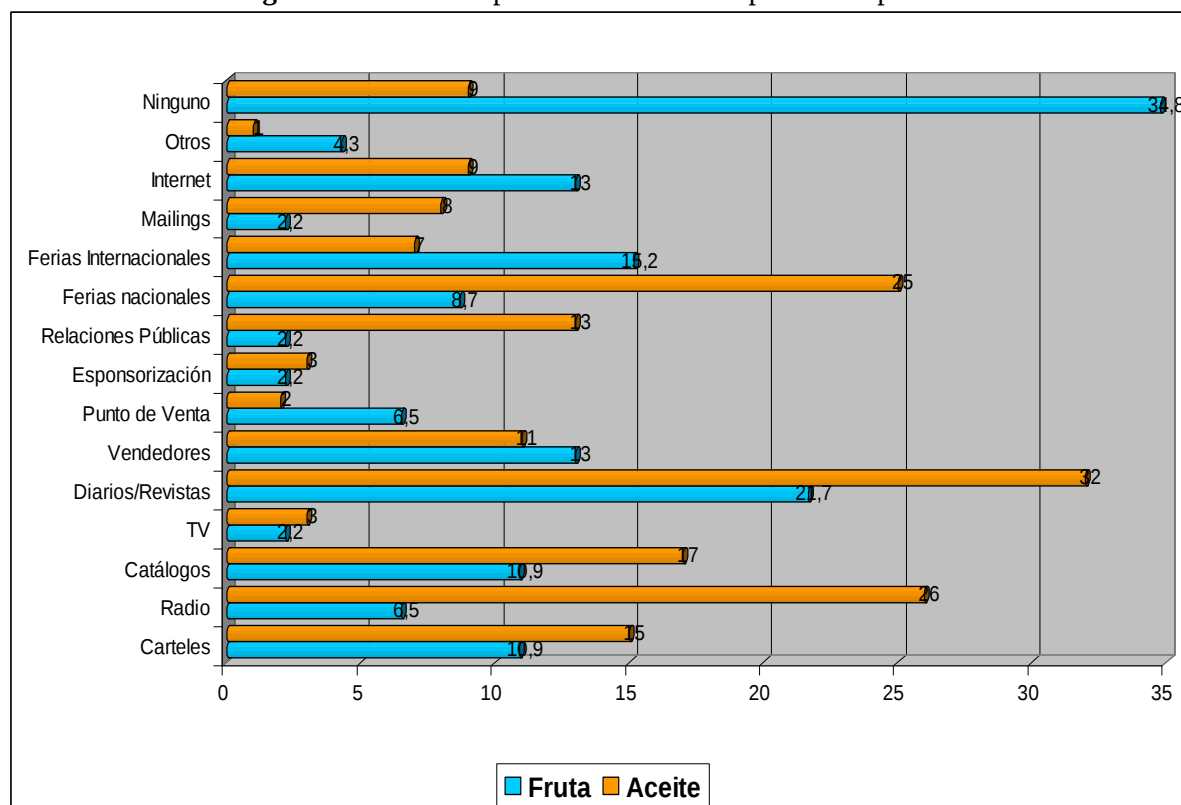
En cuanto a las estrategias de promoción, la demanda de un producto agrario de alimentación como puede ser el aceite o la fruta, depende del precio pero también de la publicidad y de otros esfuerzos de promoción, sobretodo si tenemos en cuenta la gran presencia de productos sustitutivos en el mercado. Pero a la hora de poner en práctica estas estrategias observamos significativas diferencias entre las cooperativas de los dos sectores. En el caso del sector del aceite de oliva es muy marquista, situación que no se da en el ámbito frutícola. El público se inclina por marcas bien conocidas de aceite de oliva como garantía del producto. Por este motivo la promoción no solo debe introducir al público en el aceite de oliva virgen sino que se le debe ofrecer una marca fácil de recordar (Fortuny, 2002). En este sentido, cabe tener en cuenta que prácticamente todas las almazaras cooperativas catalanas ofrecen su aceite con marca propia. Pero este exceso de marcas desorienta al consumidor, por lo que dichas entidades deben realizar grandes esfuerzos para promocionar el producto.

En cuanto al sector frutícola, los datos de Panel de Consumo Alimentario del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, revelan importantes descensos en el consumo de fruta, aunque parece haberse detenido esta tendencia en los últimos años. Y es que existe toda una gama de productos entre los que se encuentran los lácteos, los dulces y postres preparados o los snacks que tienen una intensa acción de marketing. Dichos cambios en el consumo de frutas y sus sustitutivos se justifican por los cambios en el comportamiento general de los consumidores, la estructura de la población, composición de los hogares, las modas y los hábitos de consumo, los estilos de vida o la importancia de los productos ecológicos, entre otros (Planells y Mir, 2002).

También se detectan importantes diferencias en el uso de los canales de comunicación y promoción que utilizan las cooperativas agrícolas para dar a conocer el producto (ver figura 8). En el caso de las almazaras se incide en los diarios y revistas (46%), catálogos (25%), radio (38%), carteles informativos (22%) y la presencia en ferias nacionales (36%). Muy pocas cooperativas oleícolas acuden a ferias internacionales para promocionar sus productos (10%) y tampoco suelen utilizar la televisión como medio de comunicación (4%).

En cambio, en las cooperativas de fruta también se utilizan los diarios y revistas (21,7%) como la principal vía de difusión pero tienen una presencia significativa, las ferias internacionales (15,2%), Internet (13%), catálogos (10,9%) y carteles informativos (10,9%). Un hecho a destacar es que 34,8% de las cooperativas de fruta afirman no utilizar ningún medio de comunicación. En el sector del aceite este dato es menor (9%). Los mercados de productos frescos todavía están orientados hacia el producto, con bajos niveles de publicidad para los consumidores y con la mayoría de las empresas que actúan como precio-aceptantes⁷.

⁷ Estos resultados son similares a los obtenidos por la Confederación de Cooperativas Agrarias de Cataluña en el Observatorio del Cooperativismo (2004) donde el 65% de las cooperativas agrarias utilizan la publicidad en revistas y catálogos para difundir su actividad, el 57% utiliza la asistencia a ferias y muestras, el 57% la página web, el 54% folletos, el 42% la tarjeta y el 11% otros instrumentos.

Figura 8. Canales de promoción utilizados por las cooperativas

Fuente: elaboración propia

Existe una apreciación general en el sentido de que la publicidad basada en acciones puntuales es poco útil y en el caso de hacerse de manera general, ésta debería ser muy intensa, lo cual supone unos costes a los que no pueden hacer frente las cooperativas de forma individual. Si bien se ven con buenos ojos las acciones institucionales llevadas a cabo, las consideran insuficientes siendo necesario potenciarlas, sobretudo debido a la fuerte publicidad que realizan las grandes empresas de distribución y de productos sustitutivos.

La percepción sobre la efectividad que tienen los diferentes canales de comunicación sobre el consumidor, también difiere en función del tipo de producto. Así que en el caso del aceite de oliva, podemos observar como un 56% afirma que dichas actuaciones son efectivas y tienen éxito. En el caso de la fruta, únicamente representa un 37%. En cambio un 41,3% de las cooperativas de fruta considera que realmente no repercuten en un incremento de las ventas y un 21,7% no sabe cual es el impacto que los canales de promoción y publicidad que utilizan tienen sobre el consumidor y por tanto como afectan a las ventas del producto que ofrecen. Estas cifras son un 25 % y un 19% respectivamente al tratarse del sector del aceite de oliva.

En ambos sectores, las cooperativas que consideran que las campañas de marketing no tienen éxito, en ningún caso creen que el motivo de fracaso de las campañas publicitarias sea debido a un mal diseño de la campaña, sino a la falta de presupuesto por parte de dichas entidades. También es significativo que un número importante de cooperativas, tanto de fruta como de aceite afirman desconocer el motivo de porque la campaña no ha alcanzado los objetivos señalados

Con la llegada de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, Internet se está convirtiendo en un nuevo mecanismo que utilizan las empresas para dar a conocer e informar sobre los distintos productos que ofrecer. Actualmente, muchas son las firmas que utilizan Internet como anuncio publicitario y como mecanismo para formular pedidos.

Si nos centramos en los resultados del estudio (ver figura 9), podemos corroborar como la gran mayoría de las cooperativas disponen de conexión a la Red (un 93,5% de las cooperativas de fruta y un 87% de las cooperativas de aceite de oliva). Los principales usos que estas cooperativas conectadas a la Red hacen de Internet son el uso del correo electrónico, búsqueda información, enviar o recibir datos, realizar transacciones financieras, y llevar a cabo trámites con la administración.

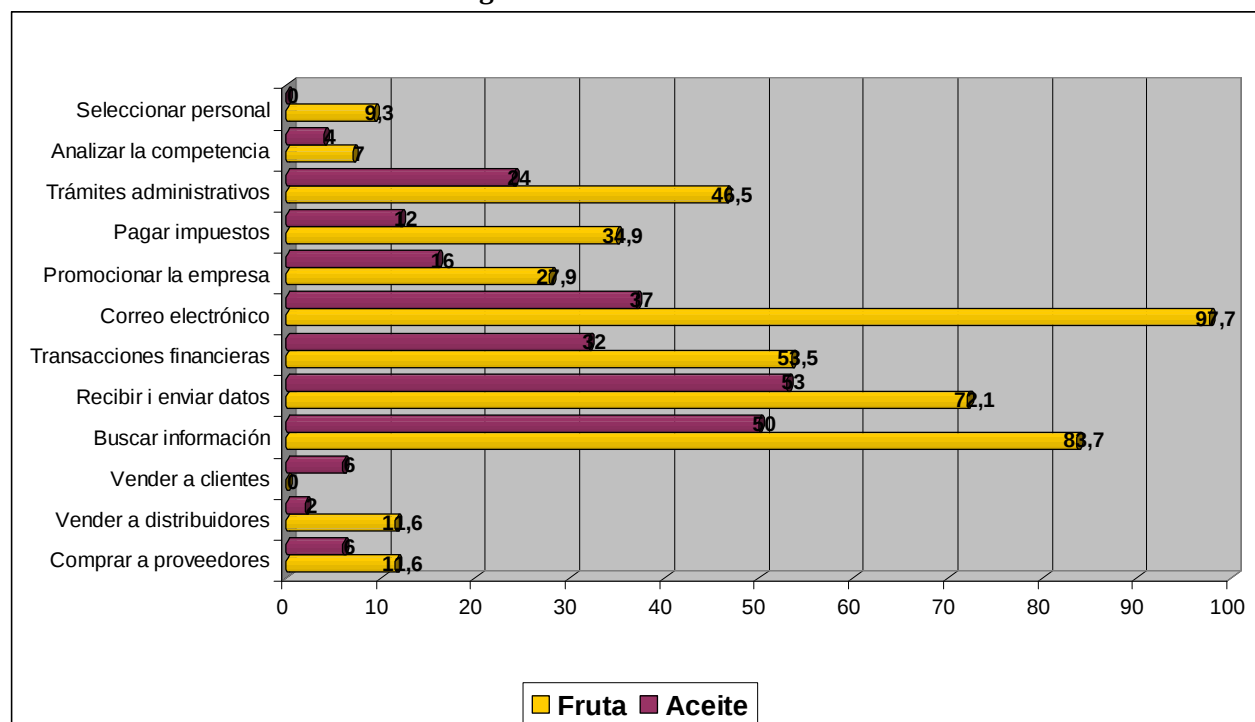
Destacar que solo una reducida parte de estas cooperativas lo utiliza para realizar ventas (un 11,6% en el caso de la fruta y un 10% en el caso del aceite). Otro uso importante es la promoción de la empresa (representa el 27,9% y el 26% respectivamente).

Por tanto, a pesar de que un gran número de cooperativas disponen de Internet en el centro, no acaban de aprovechar las enormes ventajas que ofrece este sistema, y lo utilizan básicamente para tareas administrativas y de control, dejando al margen otras funciones relacionadas con la comercialización como podría ser crear una gran página Web para promocionar el producto (solo un 32,6% de las cooperativas de fruta y un 34% de almazaras tienen Web propia), realizar ventas a escala más amplia, analizar el mercado, etc. Pensamos que por un lado la falta de presupuesto (como ya hemos indicado) de dichas entidades les supone un freno para realizar actividades de este tipo, y por otro, la falta de mentalidad comercial que no caracteriza precisamente a este tipo de empresas, que hacen prevalecer las funciones de producción sobre las de comercialización.

Según Boccherini (2010) el sector agroalimentario se enfrenta a un entorno competitivo complejo y difícil, en el que el bajo crecimiento del consumo y la abundancia de oferta presionan los precios a la baja, y aunque las empresas españolas presentan un buen nivel de calidad, seguridad alimentaria y competitividad también acusan importantes debilidades por su reducido tamaño y deficiente orientación al mercado.

Además podemos destacar que las cooperativas que disponen de Web propia, tampoco la actualizan periódicamente, sino que lo hacen con poca frecuencia (62% de las cooperativas de aceite y 57,1% de las de fruta), por lo que tampoco destinan el tiempo necesario para mejorar dicha página, así como la información que puedan ofrecer. Su finalidad está en asegurar la presencia, de modo testimonial, de la empresa en Internet, aunque de un modo poco elaborado puesto que no constituye ninguna herramienta estratégica para la firma.

Figura 9. Usos de Internet



Fuente: elaboración propia

Estos resultados son similares a los obtenidos en otros estudios. Meroño y Arcas (2006) establecen que la mayor parte de las cooperativas agroalimentarias disponen de Internet, y un 40% declaran contar con sitio web. Sin embargo tan solo un 5% declaran disponer de alguna utilidad de comercio electrónico, porcentaje que se eleva hasta el 12% de las que disponen sitio web. Mozas y Bernal (2001) indican que el 95% de las cooperativas de segundo grado españolas tienen acceso a Internet (el 44% tienen su propia página web), pero

solamente el 7% realiza ventas online, el 9% compra a proveedores y el 75% intercambia información con clientes y proveedores a través del correo electrónico.

En resumen, la comparación del uso de tecnologías de la información revela un uso similar de las empresas agrarias en las aplicaciones de gestión y un uso algo inferior de Internet. Así quizá se debería actualizar la imagen de un mayor retraso tecnológico de las empresas agrarias basada en la existencia de unos factores inhibidores como el carácter tradicional, la influencia de la localización rural, la escasa formación del empresario, la pequeña dimensión de las explotaciones agrarias y su elevada dispersión, etc. (Mozas y Bernal, 2001; Briz y Laso, 2001). Posiblemente la perspectiva más apropiada para enfocar el análisis del empleo de las tecnologías de la información en las empresas agrarias sea el del tamaño, aunque también deban ser considerados ciertos rasgos sectoriales.

5. CONCLUSIONES

Las cooperativas productoras de aceite de oliva y fruta dulce, han sido y continúan siendo una pieza fundamental para el desarrollo del sector agrario en muchas zonas de Cataluña, constituyendo uno de los principales agentes dinamizadores en zonas rurales en términos de actividad económica y servicios.

Si realizamos una comparación entre ambos sectores podemos establecer que si bien existen similitudes y divergencias entre ambos sectores, debido sobretudo al tipo de producto que ofrecen, tanto las cooperativas de aceite de oliva como de fruta dulce adolecen de problemas similares. La reducida dimensión de dichas entidades, las dificultades financieras de las mismas, las carencias formativas en sus cuadros directivos y el escaso interés por la internacionalización, son factores que dificultan el crecimiento y expansión de dichas sociedades.

Cabe tener presente que el mercado de productos agrarios ha experimentado enormes cambios en los últimos años. Por ello, las cooperativas agrarias objeto de estudio también han realizado enormes esfuerzos para adaptarse a las nuevas exigencias, sobretudo en innovación y calidad. Han ido introduciendo paulatinamente formas de colaboración entre ellas, la figura del gerente va cobrando cada vez más importancia y van introduciendo en la medida de sus posibilidades medidas que mejoren la comercialización.

Sin embargo, con los problemas actuales que presentan actualmente los mercados (saturación de la oferta, fuerte competencia, bajos precios, etc.) deben realizar enormes esfuerzos para incrementar su dimensión bien a través de acuerdos de cooperación o integración en entidades de segundo grado, generar un mayor valor añadido y mejorar la comercialización con el fin de llegar más directamente al consumidor final. De este modo la apertura a mercados exteriores resultará de gran importancia para dichas cooperativas agrarias que comercializan productos de gran calidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVAREZ, J.; CAMACHO, F.: *Innovaciones en el sector hortofrutícola español*. Editado por Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2003, Madrid, pp. 222.
- AMAT, O.: *Estudi socioeconòmic de les cooperatives a Catalunya*. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball. 1997, pp. 630
- ARCAS, N.: El marketing de las cooperativas agrarias. Claves para el desarrollo de las empresas agrarias. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 1999.
- AULAKH, P.S.; KOTABE, M.; YTEEGEN, H.: Exports strategies and performance of firms from emerging economies: evidence from Brazil, Chile and Mexico. *Academy of Management Journal*, 43(3), 2000, pp. 342-361.
- BAREA, J.; MONZÓN, J.L.: *Libro blanco de la economía social en España*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1992, Madrid.
- BARRIACH, J.: *Cooperativisme agrari a les comarques meridionals*. Jornades agràries de les comarques meridionals. Réus 1980. Obra Social de la Caixa de Pensions. 1981, Barcelona. Pp. 127-131.
- BOCCHERINI, J.A.: *Nuevos retos competitivos para la cadena agroalimentaria española*, pp. 17-27 en MERCASA. Ed. Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino, 2010, Madrid.
- BRIZ, J.; LASO, I.: *Internet y comercio electrónico*. Mundi Prensa y ESIC, 2001, Madrid.
- CONFEDERACIÓ DE COOPERATIVES AGRARIES DE CATALUNYA: *Observatori del cooperativisme. Estudi dels perfils de les cooperatives catalanes*, 2004, Barcelona. Documento disponible en <http://laconfederacio.cooperativescatalunya.coop/>
- CABALLER, V.; JULIÀ, J.F.; SEGURA, B.: *Economía de la cooperativa hortofrutícola*. M.A.P.A. Dirección General de la Producción Agraria. 1985, Madrid. Pp. 204.

- COOK, L.: Tendencias internaciones en el sector de frutas y hortalizas frescas. *Economía Agraria*, nº 181, 1997, pp. 183-208.
- CRISTÓBAL, E.; MONTEGUT, Y.; MARIMON, F.: La gestión de las cooperativas agrarias: tipificación de las cooperativas del sector oleícola de Cataluña. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 59, 2007, pp. 203-236.
- DEL PINO, A.: Tendencias tecnológicas en el sector agroalimentario. *Economía Industrial*, nº 342, 2001, pp. 39-46.
- FEDERACIÓ DE COOPERATIVES AGRARIES DE CATALUNYA (FCAC): *Anuari Socioeconòmic de les Cooperatives Agraries de Catalunya*, 2009. 2010, Barcelona. Documento disponible en <http://www.fcac.coop/>
- FERNANDEZ M.V.; PEÑA, I., HERNÁNDEZ F.: Factores determinantes del éxito exportado. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 63, 2008, pp. 39-64.
- FORTUNY SANTOS, J.: *Metodología del análisis sectorial en el sistema agroalimentario, aplicada al subsector oleícola catalán. Evaluación de la competitividad, el progreso tecnológico y la eficiencia económica empresarial*. Tesis Doctoral. Universidad Politécnica de Cataluña. 2002, Barcelona. pp. 951.
- GALDEANO, E.: *Estudio de competitividad de las entidades asociativas andaluzas de comercialización hortofrutícola*. Universidad de Almería y Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, 2000.
- GALDEANO, E.: Tendencias y estrategias competitivas de las entidades asociativas de comercialización agroalimentaria. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 10 (1), 2001, pp. 141-161.
- GALDEANO, E.: Competitividad de las cooperativas hortofrutícolas: análisis del impacto económico de las acciones de calidad y medioambientales en las OPFH andaluzas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 41, 2002, pp. 53-83.
- GENERALITAT DE CATALUNYA: *Llibre blanc de l'economia social a Catalunya*. Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya. 2001, Barcelona.
- GÓMEZ ESPÍN, J. M^a: Estrategias de innovación en el sector hortofrutícola español y en las empresas encargadas de la logística y transporte de estos productos perecederos. *Papeles de Geografía*, nº 39, 2004, pp. 81-117.
- HEIJBOEK, A.M.A.; VAN DIJK, J.B.; VAN PELT, A.J.; BOOT, E.C.A.H.: *El mundo del comercio mundial de frutas frescas. Investigación sobre alimentación y agribusiness*, Rabobank Internacional, Investigación sobre alimentación y agribusiness, 1997.

- KYRIAKOPOULOS, K.; VAN BEKKUM, O.F.: Market orientation of European Agricultural Cooperatives: strategic and structural issues. *IX European Congress of Agricultural Economists*, Warsaw, Poland, 1999, pp. 148-164.
- LOPEZ, M.; LOPEZ, F.: Los métodos de liquidación en las cooperativas hortofrutícolas. *Ciriec- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, pp. 131-159.
- LUCIER, G.; POLLACK, S.; PÉREZ, A.: *Penetración de las importaciones en la industria de frutas y hortalizas de los Estados Unidos*. Servicio de Investigación Económica, Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos. Informe sobre la situación y perspectivas de las hortalizas. Noviembre 1997.
- MAPYA: *Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002, Madrid. Documento disponible en <http://www.libroblancoagricultura.com/>
- MEROÑO, A.; ARCAS, N.: Equipamiento y gestión de las tecnologías de la información en las cooperativas agroalimentarias. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 54, 2006, pp. 5-31.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL MARINO: *Observatorio del Consumo y de la Distribución Alimentaria*, 2008, Madrid. Documento disponible en <http://www.marm.es/>
- MONTEGUT Y.; CRISTÓBAL E.; MARIMON F.: The singularity of agrarian cooperatives management: cooperatives' typologies in the olive oil sector in Spain. *International Journal of Business and Management*. Vol. 6, No 6, June 2011. _ISSN: 1833-385
- MONTEGUT, Y.; CRISTÓBAL, E.: Análisis empresarial de las cooperativas del sector de la fruta dulce de Cataluña. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*. nº 101, Primer Cuatrimestre 2010, p. 28-57
- MONTEGUT, Y.; CRISTÓBAL, E.: Ús d'internet en les cooperatives de fruita dolça catalanes. *Fòrum Empresa*, 2009, pp. 20-22.
- MOYANO, J.; HIDALGO, F.A.: El impacto de la dimensión en la sociedad cooperativa agraria. Una aplicación al cooperativismo oleícola. *Revista de estudios cooperativos*, 73, 2001, pp. 95-121.
- MOZAS, A.: Las cooperativas agrarias y su entorno competitivo: una aproximación empírica". *Revista de estudios cooperativos*, 72, 2000, pp. 215-233.

- MOZAS, A.; BERNAL, E.: El impacto de las nuevas tecnologías en el cooperativismo agrario-alimentario: perspectivas de futuro. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 73, 2001, pp. 123-147.
- NIETO, M.: *Bases para el estudio del proceso de innovación tecnológica en la empresa*. Ediciones de la Universidad de León, 2001, León. Pp. 265.
- PLANELL, J. M.; MIR, J.: *La agroexportación ante la nueva distribución alimentaria. La agricultura mediterránea del siglo XXI*. Colección Mediterráneo Económico, nº 2. Edita Cajamar. 2002, Almería.
- RUBEN, R.: Vertical markets and co-operative Hierarchies: the role of co-operatives in the agri-food industry markets. *European Review of Agricultural Economics*, vol 34, issue 4, 2007, pp. 541-544.
- RUIZ JIMENEZ, C.; HERNÁNDEZ M. J.; GARCÍA, E.: Estado actual de la investigación sobre sociedades cooperativas agrarias en España, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, 2006, pp. 65-86.
- SCHOREDR, B.; WALLACE, T.; NAVONDO, F.: Cooperatives, Statutory: marketing organisations and global business strategy". *Agribusiness*, vol 9, nº 2, 1993, pp. 175-187.
- SEGURA, B.; SERVER, R.: Situación económica y financiera de las Organizaciones de productores de frutas y hortalizas (OPFH) en la Comunidad Valenciana. *Investigación Agraria*, vol 5 (1), 1990, pp. 19-37.
- SERRAT I OLIVERAS, A.: *Implantación, estructura y problemas del cooperativismo agrario en Catalunya. Problemas de actuación*. Conferencia pronunciada en la Universidad de Verano Menéndez Pelayo en Sitges, 1986.
- SHOHAM, A.: Bounded rationality, planning, standardization of international strategy and export performance: a structural model examination. *Journal of International Marketing*, 7, 1999, pp. 24-50.
- TOUS, J.: *El olivo. Situación y perspectivas en Tarragona*. Ed. Diputación de Tarragona. 1990, Tarragona. Pp. 376.
- TOUS, J.; ROMERO, A.: *Variedades del olivo*. Ed. Fundación "La Caixa". AEDOS. 1993, Barcelona, 172 p.
- TOUS, J.; ROMERO, A.: La nova olivicultura de Catalunya". *Butlletí informatiu. Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries*, nº 43, Julio 1994.
- TOUS, J.; ROMERO, A.: *Aceites catalanes. Denominaciones de Origen*. Olivicultura Jornadas Técnicas. Fundació La Caixa y Agrolatino. 1994, Barcelona.

- VIDAL, F.: *Eficiencia económica de las cooperativas de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia. 1999, Valencia.
- VIDAL, F.; DEL CAMPO, F.; SEGURA, B.: Caracterización empresarial del cooperativismo de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana: un análisis provincial. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 34, 2000, pp. 71-94.
- VILÀ, J.; FARRÁN, J.: *El aceite de oliva: la provincia de Lleida*. Nota técnica de la División de Investigación del IESE. Universidad de Navarra. 1991, Barcelona.

GOBERNANZA MULTIFIDUCIARIA DE STAKEHOLDERS: ANÁLISIS COMPARADO DE LA EFICIENCIA DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS

POR

Jose TORRES PRUÑONOSA¹

Jose Luis RETOLAZA²

Leire SAN-JOSE³

RESUMEN

Las cajas de ahorros españolas son posiblemente el caso más significativo a nivel mundial de entidades multistakeholders, no sólo por su misión, sino también en su gobernanza. La Teoría Multifiduciaria de los Stakeholder plantea, al menos de forma teórica lo que en las cajas de ahorros ha sido una realidad por más de un siglo. Así, las cajas se convierten en un “caso de laboratorio” para analizar la viabilidad e idoneidad de una gobernanza participada por el conjunto de stakeholders de la organización. Nuestra hipótesis es que la gobernanza multistakeholder, así como la orientación hacia los stakeholders, generan un planteamiento estratégico diferente, no centrado en los beneficios. Por tanto, la gobernanza multifiduciaria puede perfectamente ser más ineficiente en relación con indicadores económico-financieros referidos a los shareholders de una entidad. Sin embargo, estas entidades deberían ser más eficientes si se tienen en cuenta indicadores relacionados con la generación de valor social. Con el fin de contrastar la eficiencia relativa hemos utilizado la población de bancos y cajas de España y los datos de 2009, utilizando la técnica de Análisis

¹ Escola Universitaria Euncet Unnim (EUNCET). Dirección de correo electrónico: jtorres@euncet.es

² Instituto de Economía Aplicada a la Empresa. [UPV/EHU]. AURKILAN Institute for Business Ethics Research. Spain. Dirección de correo electrónico: jose-luis.retolaza@ehu.es

³ Profesora Titular de la Universidad del País Vasco. Bilbao. Visiting Research Fellow at University of Huddersfield, United Kingdom. Dirección de correo electrónico: leire.sanjose@ehu.es

Envolvente de Datos con objeto de comparar la eficiencia económica, social y global de ambos tipos de entidades. Los resultados indican una diferenciación significativa entre estos dos grupos de entidades financieras en relación con la eficiencia social y económica, si bien no ocurre lo mismo cuando se utiliza la eficiencia global –económica más social-. Por lo que podemos concluir que la eficiencia en la gestión entre inputs y outputs en cajas de ahorros y bancos es similar.

Palabras Clave: Entidades Financieras, Teoría de Stakeholder, Valor, Eficiencia Económica, Eficiencia Social, Análisis DEA.

Claves Econlit: A13, G21, P13

MULTIFIDUCIARY GOVERNANCE OF STAKEHOLDERS: A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF BANKS AND SAVING BANKS

ABSTRACT

Probably, Spanish savings banks are the most significant worldwide multistakeholders entities, not only because of their mission, but also in their governance. The stakeholder multifiduciary theory, establishes at least theoretically what the saving banks has been a reality for more than a century. Then, saving banks become “a laboratory case” to analyze the viability and eligibility of governance that is shared by all stakeholders of the organization. Our hypothesis is that multistakeholder governance as well as stakeholder orientation generates a different strategic approach, not focused on the benefits. Therefore, the multifiduciary governance may perfectly be inefficient in relation to economic and financial indicators relating to the shareholders of an entity. However, these entities should be more efficient if has been taken into account indicators related to the generation of social value. To compare the relative efficiency we have used the population of Spanish traditional and saving banks and the 2009 data, using the technique of Data Envelopment Analysis in order to compare the economic, social and global efficiency of both types of entities. The results indicate a significant differentiation between these two groups of financial institutions in relation to social and economic efficiency, but it is not happen when using the global

efficiency –economic plus social-. So, we can conclude that the efficiency in the management between inputs and outputs in banks and savings banks is similar.

Keywords: Financial Entities, Stakeholder Theory, Value, Economic Efficiency, Social Efficiency, DEA analysis.

1. INTRODUCCIÓN

La viabilidad económica de las cajas de ahorros es cuestionada en la actualidad (Beltran, Torres y Prado, 2009) también la incentivación desde las instituciones públicas para su transformación en entidades bancarias tradicionales. Curiosamente las cajas de ahorros son una de las pocas organizaciones, a nivel mundial, con relevancia económica cuya Gobernanza responde a un modelo multifiduciario, en lugar del modelo general imperante, basado en los derechos de propiedad de los shareholders (García-Cestona y Surroca, 2008).

En este contexto cabe preguntarse si el modelo de gobernanza multifiduciario puede ser un componente de la actual crisis de las cajas de ahorros; aunque previamente debemos analizar desde una perspectiva científica si la situación de las cajas de ahorros en su conjunto es tan ineficiente como parece desprenderse de las actuaciones públicas y de los medios de comunicación. En este sentido, no pretendemos dar respuesta al problema de solvencia, ni a la capacidad de responder ante la actual situación de crisis, sino a la existencia de diferencias significativas entre la eficiencia de los bancos y cajas de ahorros que puedan ser atribuibles a su modelo de gobernanza.

Una mayor eficiencia de los bancos con relación a las cajas de ahorros sugeriría que la gobernanza de los shareholder resultaría más eficaz que la gobernanza multistakeholder, mientras que la inexistencia de diferencias significativas en la gestión o, por supuesto, una mayor eficiencia de las cajas de ahorros abogaría por un marco de eficiencia similar entre ambos modelos.

En los últimos veinte años, el estudio de la eficiencia de las instituciones financieras ha aumentado enormemente, como revelan los datos obtenidos en la encuesta global de Berger y Humphrey (1997) en la que se revisan 130 estudios de 21 países que aplican el

análisis de frontera. Sin embargo, se denota aún una falta de resultados concluyentes. En consecuencia, la metodología utilizada en la presente investigación, basada en el contraste de hipótesis, ha consistido en combinar el Análisis de Datos Envoltentes (DEA) con un análisis comparativo de medias entre ambos grupos (Cajas y Bancos). El análisis de eficiencia ha permitido otorgar a cada entidad una puntuación del 0 al 100 que se corresponde con su eficiencia relativa en el conjunto de la población; a continuación se han comparado las medias de eficiencia de las cajas y los bancos mediante el estadístico de contraste de la *f* de Snedecor a través de la técnica paramétrica ANOVA.

Los análisis visualizan que las cajas y los bancos pueden tener diferencia significativa en cuanto a eficiencia en función de cómo definamos la eficiencia, si lo hacemos únicamente en términos económicos o incluimos, también, variables sociales. Más significativo aún, resulta la variabilidad intragrupo en relación con todo tipo de eficiencia; así como la distribución del riesgo entre cajas y bancos.

Los resultados sugieren que el actual proceso de restructuración de las cajas en bancos, no está fundamentado en razones de eficiencia, sino más bien en intereses económicos y políticos. Y posiblemente a la debilidad jurídica de la gobernanza multistakeholders frente a la basada en los derechos de propiedad.

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

La Teoría de Stakeholder (Freeman, 1984) propone que las organizaciones no deben priorizar exclusivamente los intereses de los shareholders, sino dar una respuesta equilibrada a los intereses del conjunto de los stakeholders; siendo responsabilidad de los directivos el buscar una satisfacción equilibrada de todas las partes implicadas. A efecto del presente trabajo vamos a soslayar el debate sobre si los stakeholders se deben definir en función de su poder o de su afección por parte de la empresa; así como las diversas perspectivas de la propia Teoría: instrumental, moral, ontológica, etc.

En este sentido, Goodpaster (1991) plantea una paradoja, basada en la Teoría de Agencia que viene a decir: “Si los directivos son agentes fiduciarios de los shareholders (principal), éstos no están legitimados (ni moral ni legalmente) para mejorar las condiciones

contractuales que estarían dispuestos a ofrecerles los shareholders de la empresa. Por lo tanto, los directivos no están legitimados para buscar la satisfacción de los intereses del conjunto de stakeholders, salvo instrumentalmente, es decir, que sea en beneficio de los shareholders”.

Como respuesta teórica a este problema se genera la Teoría Multifiduciaria (Boatright, 1999), debido a que plantea que el problema de agencia se resuelve considerando que el principal no agrupa sólo a los shareholders, sino también al conjunto de stakeholders. Así el agente sería fiduciario del conjunto de los stakeholders, y por tanto, estaría no sólo legitimado, sino obligado a responder a los intereses de todos ellos.

En sucesivos escritos Jensen (2002, 2008) perfila lo que podríamos denominar como “el problema de ingobernanza”, destacando que la Teoría Multifiduciaria hace ingobernable la empresa, por cuanto que no hay nadie legitimado para controlar al agente. Habida cuenta que los que deberían controlarle (principales multistakeholders) tienen intereses muy diversos entre ellos, por lo que en realidad habría un traslado del poder del principal al agente, el cual podría actuar exclusivamente en beneficio propio, sin posibilidad de control por parte del resto de los stakeholders.

En el marco de este debate Boatright (2008) plantea que en las empresas orientadas a los shareholders, el conflicto de intereses entre los mismos y la ineficacia de los instrumentos de control, impide el control del agente por parte del principal; por ende, el planteamiento multifiduciario no incrementaría el problema.

Independientemente de la perspectiva teórica que se adopte, la legislación vigente basada en los derechos de propiedad inherentes a la aportación de capital, los únicos derechos que reconoce legalmente, o por lo menos los únicos con derecho a tomar decisiones estratégicas en la empresa son los de los accionistas.

Es difícil encontrar ejemplos de funcionamiento de la Teoría Multifiduciaria que permitan un contraste empírico sobre su posibilidad y eficiencia; sin embargo, las cajas de ahorros son un caso único de aplicabilidad de este planteamiento; tanto por su dimensión económica –el total de sus activos supuso el 87,07% del total de los activos de la banca en el año 2009–, como por su características legales (Ley 31/1985, de 2 de agosto, de regulación de

las normas básicas sobre Órganos Rectores de las cajas de ahorro). Ya que las cajas de ahorro españolas encuentran, por una parte, claramente limitados los derechos del capital, y por otra, deben obligatoriamente incluir en sus órganos de máxima dirección a representantes del conjunto de stakeholders. Esta realidad supone un caso de suficiente entidad económica, diversidad y antigüedad como para analizar las posibilidades y problemas del modelo que nos ocupa.

Las diferencias en la estructura de propiedad, y por consiguiente, en la gobernanza de las cajas de ahorros provocan diferencias en cuanto a sus prioridades en comparación con otras entidades financieras con diferente estructura. En este sentido, las organizaciones multiobjetivo - multistakeholder, y en particular las cajas de ahorros españolas, no deben ser evaluadas exclusivamente en términos de beneficios (o costes); debido a que persiguen objetivos que se diferencian de aquellas entidades centradas en los shareholders (García-Cestona y Surroca, 2008).

En este contexto, existen estudios que han analizado la situación de las cajas de ahorros. La literatura financiera ha estudiado éstos aspectos desde un sentido restringido de obtención de beneficios. Así, Kumbhakar et al. (2008) analizan la eficiencia técnica de las cajas de ahorros españolas durante el período 1986-1995 y concluyen que éste se ve disminuido a lo largo del periodo, si bien encuentran evidencia de un incremento en la productividad de las cajas de ahorros en España. Otros autores como Tortosa-Ausina et al. (2002) han estudiado también la eficiencia en las cajas de ahorro españolas. Pero éstos lo han hecho para el período 1992-1998. Como en este trabajo estos autores han utilizado la técnica de análisis de eficiencia (frontera) DEA. En cuanto a los índices de productividad, las conclusiones que emergen de su estudio es que existe un crecimiento de la productividad debido a una mejora de las posibilidades de producción. En referencia a la eficiencia concluyen que la media técnica de la eficiencia es muy alta, y no varía mucho a lo largo del período analizado. Sin embargo, parece que existen diferencias significativas entre las cajas. Sus resultados son coincidentes con los obtenidos por Pastor (1995), pero difieren de los obtenidos por Grifell-Tatjé y Lovell (1996); principalmente por la elección de outputs heterogéneos y por analizarse un período diferente de la misma muestra.

3. PROBLEMA, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

El problema que nos ocupa es analizar si existen evidencias de que la gobernanza multistakeholder afecta negativamente a la eficiencia de una entidad financiera. Para resolver el problema hemos recurrido al contraste de hipótesis, en el ámbito del método hipotético-deductivo; de forma previa, a fin de identificar los componentes del problema y trasladarlos a un sistema de inputs y outputs hemos recurrido al método analítico sintético.

La hipótesis fundamental (H_1) se puede enunciar como sigue: *“Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Global”*. A fin de realizar un análisis más exhaustivo dicha hipótesis se ha subdividido en dos subhipótesis, a saber:

(H_{1a}) *“Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Económica”*

(H_{1b}) *“Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Social”*

Para contrastar la hipótesis precedente y sus dos subhipótesis correspondientes, es necesario, por una parte, el poder identificar la población de bancos y cajas de ahorros de España y ser capaces de diferenciarlas en estas dos categorías. Para esto hemos recurrido al Anuario Estadístico de la Banca en España del año 2009 editado por la Asociación Española de Banca (AEB) y al Anuario Estadístico de las cajas de ahorros también del 2009 editado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Hay que señalar que se han quedado fuera del estudio las Cooperativas de crédito, que si bien son un modelo financiero sumamente interesante, a nivel de la Teoría Multifiduciaria representan un planteamiento intermedio [plurifiduciario], por lo que su posible relación con la eficiencia no resulta tan evidente a la hora de falsar el “problema de ingobernanza de Jensen”.

En segundo lugar resulta imprescindible obtener una medida de la eficiencia de cada entidad financiera, para lo que se ha considerado conveniente recurrir al Análisis de Datos Envolventes (Metodología DEA). Ésta está basada en la medición de la eficiencia relativa y se remonta a Farrell (1957) que desarrolla el trabajo previo de Debreu (1951) y Koopmans (1951), los cuales definen la eficiencia empresarial considerando múltiples inputs.

Concretamente, se propone medir la eficiencia en función de dos componentes básicos; por un lado la *technical efficiency* que refleja la habilidad de una empresa para obtener el máximo output desde un conjunto de inputs; y por otro lado desde la *allocative efficiency*, que refleja la habilidad de la empresa en la utilización de los inputs en proporciones optimas y en función de sus respectivos precios. La combinación de estas dos medidas provee la medida de la *economic efficiency*. Asimismo, señalar que el concepto de eficiencia se define en una unidad de decisión como la posición relativa de esa unidad respecto de la frontera de la mejor ejecución, establecida matemáticamente por el ratio compuesto por la suma de los outputs frente a los inputs y sus correspondientes ponderaciones (Charnes et al., 1978).

La metodología DEA es una técnica no paramétrica determinista propuesta por Charnes et al. (1978) y desarrollada por Banker et al. (1984) y Banker (1984). Esta técnica está especialmente indicada para calcular la eficiencia de unidades productivas con múltiples outputs e inputs. Por consiguiente, su carácter no paramétrico evita la imposición de una forma funcional determinada. Esta metodología estima la frontera de producción mediante técnicas de programación lineal; ésta viene determinada por unas funciones envolventes de las combinaciones de outputs-inputs proporcionadas por los datos empíricos, para lo que se requiere disponer de información de varias unidades de decisión o *decision making units* (DMU) (para un desarrollo más exhaustivo de su fundamentación puede consultarse Charnes et al. [1995], y para un análisis de las metodologías empleadas en la década de los 70 y 80 que es cuando realmente adquiere importancia puede consultarse Seiford & Thrall [1990] y Seiford [1996]). Las DMUs pueden ser empresas, unidades estratégicas de negocio, departamentos, incluso procesos específicos de las propias empresas.

En nuestro caso consideraremos a cada entidad financiera (Banco o Caja) como una DMU. El valor de máxima eficiencia es igual a 1, o a 100%, dependiendo de la escala utilizada por el modelo DEA; en nuestro caso utilizaremos el “Analyst Frontier 4” que utiliza una escala de 100. A medida que una empresa se encuentre alejada de la frontera (viene determinada por el conjunto de unidades de decisión que obtienen la máxima eficiencia), el valor descenderá y se situará entre 100% y 0%. Este método nos permite obtener la eficiencia relativa, y no la absoluta. De esta forma se obtienen las DMUs más eficientes en comparación a la selección considerada, es decir, se establecen cuáles son aquellas unidades que en comparación con el resto son más eficientes. Dicho análisis funciona mejor cuando, como en

este trabajo, se puede realizar sobre el conjunto de la población y no sólo sobre una muestra de la misma.

Teniendo en cuenta que el análisis DEA se basa en una relación entre inputs y outputs (véase Tabla 1), la selección y cuantificación de los mismos será clave en la obtención del resultado. Han sido considerados los siguientes inputs y outputs.

Tabla 1. Inputs y Output.

INPUTS		OUTPUTS					
FONDOS PROPIOS [FP]	ACTIVO TOTAL [AC]	RESULTADOS [Bº]	RIESGO [R]	CREDITO A CLIENTES [CC]	PUESTO DE TRABAJO [TRAB]		
		EFICIENCIA ECONÓMICA					
		EFICIENCIA SOCIAL					
		EFICIENCIA GLOBAL					

Fuente: Elaboración Propia.

Como inputs del sistema se han considerado los Fondos Propios y el Activo Total; ambas variables se consideran pertinentes por cuanto forman parte de los indicadores de rentabilidad financiera y económica respectivamente; no se ha utilizado el Fondo de Dotación fundacional⁴ como inputs dado que en las cajas de ahorros es irrelevante respecto a los Fondos propios y al activo, con lo cual daría lugar a eficiencias desproporcionadas.

En cuanto a los outputs se han considerado cuatro, por una parte vinculados a la eficiencia económica se han tenido en cuenta el resultado de la actividad de explotación⁵ obtenido y el riesgo soportado. Dado que algunas entidades habían obtenido resultados negativos en el 2009 y que los análisis de eficiencia sólo trabajan con resultados positivos, se ha realizado un algoritmo de transformación consistente en $y = x + (\min. X + 1)$ ⁶. Con relación al riesgo se ha obtenido del sumatorio de los riesgos y compromisos contingentes reconocidos por las diferentes entidades.

⁴ El equivalente al Capital Social para un banco.

⁵ Se ha optado por este parámetro puesto que refleja la eficiencia anual mejor que el resultado antes de impuestos, ya que las pérdidas y ganancias extraordinarias pueden distorsionar los resultados si sólo se tiene en cuenta el periodo de un año, como es el caso.

⁶ Y es la puntuación resultante; x es la puntuación directa obtenida por cada DMU; min x es la menor puntuación obtenida por una DMU.

En relación con la eficiencia social, ha sido más difícil identificar posibles outputs, ya que no existe un sistema de indicadores estandarizado que mida la rentabilidad social o la rentabilidad aportada a otros grupos de stakeholders distintos a los shareholders; no obstante, de los datos aportados por las entidades hemos optado por seleccionar tres; por una parte, el número de empleos generado, por cuanto que la generación de trabajo tiene un claro valor social con impacto positivo tanto en la economía como en la recaudación impositiva. Por otra parte se ha tomado en consideración los créditos a clientes, que se han considerado un indicador incompleto de apoyo a la economía real por parte de las entidades; hubiera sido más apropiado analizar la calidad de la colocación del activo pero la mayoría de las entidades son opacas al respecto (San-Jose et al., 2011). Por último, se ha considerado como output el inverso del riesgo, también considerado en la eficiencia económica, por cuanto que se relaciona directamente con el riesgo moral asumido por las entidades y cuyo impacto social negativo se ha constatado a nivel internacional desde los primeros momentos de la crisis. En cuanto a la variable riesgo señalar que hay algunas entidades cuyo valor es 0, a fin de poder incluirlas en el análisis se ha reemplazado dicha puntuación por 0,01, lo cual permite operar con ellas, sin que la atribución de valor suponga un desajuste de las eficiencias relativas.

En lo que se refiere a la Obra Social de las cajas de ahorros, que habitualmente se identifican como el principal output social, hemos considerado no tenerlo en cuenta, por cuanto que una parte importante del montante destinado a la obra social se detrae de impuestos, los cuales, sin embargo sí abonan los bancos; por lo que el análisis quedaría referido a si resulta mejor la gestión pública o privada de los fondos sociales. En investigaciones posteriores resultaría interesante incluir un output que totalizara el sumatorio de la de la obra social más impuestos, ya que el resultado sería una variable numérica positiva, en la práctica totalidad de los casos, que reflejaría la aportación económica dedicada a actividad social por parte de las diferentes entidades financieras.

Las DMUs utilizadas en este artículo agrupan la totalidad de la población compuesta por 109 unidades. No obstante, de cara a los análisis de eficiencia se han descartado 10 unidades: La Caja de Castilla la Mancha, por ser la única unidad con fondos propios negativos, lo cual desvirtuaba cualquier análisis de eficiencia; el Banesto Banco de Emisiones, el BBV Banco de Financiación, el Banco Industrial de Bilbao, el Banco de Promoción de Negocios, el Banco Occidental, el Banco de Albacete, y el Banco Alicantino de

Comercio, por no contar con trabajadores, lo que hace suponer que no se dedica a una actividad de explotación bancaria ordinaria; así como el Banco Liberta, por darse una coincidencia de los fondos propios con el activo.

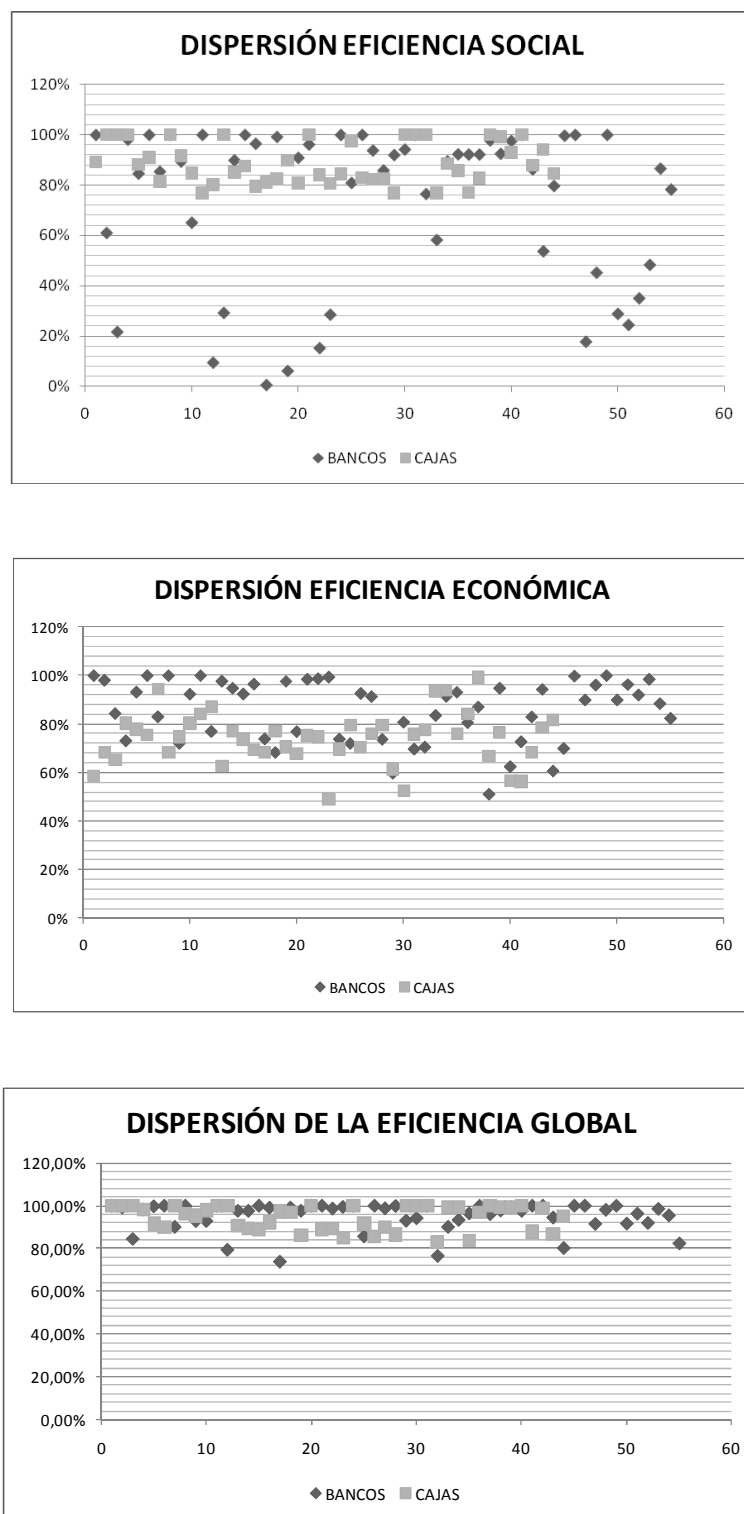
A efectos del análisis DEA se han realizado 7 análisis de eficiencia, tres considerando únicamente el input de Activo Total y respectivamente los outputs de Eficiencia Económica, Eficiencia Social, Eficiencia Global; otros tres se han realizado utilizando los mismos outputs y como inputs el Activo Total y los Fondos propios conjuntamente; en este segundo grupo de análisis se ha incluido uno en el que sólo se considera el output resultado. Este último análisis no se ha realizado utilizando un único input ya que son necesarios, al menos, tres variables para poder realizar un análisis DEA.

Para el retorno de los datos se ha utilizado la escala de retornos variables (BBC) propuesta por Banker et al. (1984) que es una mejora de la comúnmente utilizada escala de retornos constantes (CCR) de Charnes et al. (1978).

4. ANÁLISIS DE DATOS

El listado de DMUs, así como los resultados obtenidos en el análisis de la eficiencia relativa, para los siete contrastes realizados, se adjuntan en forma de tabla en el anexo. En la siguiente figura (véase Figura 1) pueden visualizarse los resultados obtenidos para las tres hipótesis.

Figura 1. Dispersión de la Eficiencia Económica, Social y Global entre bancos y cajas de ahorros españolas. 2009.



Fuente: Elaboración Propia.

Una vez obtenidas las puntuaciones de eficiencias para cada uno de los DMUs, se ha procedido a realizar una comparación de medias mediante la técnica ANOVA, utilizando como estadístico de contraste la F de Snedecor con un nivel de significación del 99,5%. Los resultados obtenidos han quedado representados en la siguiente tabla (véase Tabla 2):

Tabla 2. Resultados descriptivos y ANOVA.

VARIABLES	TIPO ENTIDAD	N	Media	Desviación Típica	Error Típico	F (Sig.)	Estadístico de Levene
1. Beneficio_Eco_2Inputs	Caja	43	73,77	10,94	1,67	23,463 (0,000)***	3,53 (0,063)*
	Banco	58	85,87	12,62	1,66		
	Total	101	80,72	13,31	1,32		
2. Beneficio_Eco_Riesgo_2Inputs	Caja	43	75,88	10,40	1,59	23,484 (0,000)***	3,56 (0,062)*
	Banco	58	87,92	11,98	1,57		
	Total	101	82,80	12,77	1,27		
3. Beneficio_Social_2Inputs	Caja	43	88,33	8,12	1,24	8,809 (0,004)***	51,321 (0,000)***
	Banco	58	71,53	32,04	4,21		
	Total	101	78,68	26,12	2,60		
4. Beneficio_Global_2Inputs	Caja	43	94,49	5,75	0,88	0,390 (0,534)	0,290 (0,591)
	Banco	58	96,15	5,75	0,76		
	Total	101	95,44	5,78	0,58		
5. Beneficio_Eco_Riesgo_1Input	Caja	43	71,50	11,64	1,77	20,186 (0,000)***	2,607 (0,110)
	Banco	58	83,12	13,55	1,81		
	Total	101	78,07	13,95	1,40		
6. Beneficio_Social_1Input	Caja	43	89,26	8,35	1,27	11,629 (0,001)***	60,077 (0,000)***
	Banco	58	88,26	22,78	2,99		
	Total	101	88,69	18,04	1,80		
7. Beneficio_Global_1Input	Caja	43	93,01	5,69	0,87	0,001 (0,975)	1,350 (0,248)
	Banco	58	93,05	7,79	1,02		
	Total	101	93,03	6,94	0,69		

** La varianza entre componentes es negativa. Ha sido reemplazada por 0,0 al calcular esta medida para los efectos aleatorios.

*** Significativo al 1%. *Significativo al 10%.

Fuente: Elaboración Propia.

Como puede apreciarse los resultados demuestran que hay diferencia significativa en los contrastes 1, 2, 3, 5 y 6, mientras se debe mantener la hipótesis nula en los contrastes 4 y 7. Sin embargo hay que tener en cuenta que la ANOVA compara las medias de grupos de similar tamaño y que presupone varianzas similares entre cada grupo.

Para comprobar que nuestra muestra cumple con la segunda premisa se ha realizado un Test de Levene (Levene, 1960) en el que se ha obtenido el resultado que se muestra en la tabla 2. Como puede observarse en el cuarto, quinto y séptimo contraste debemos aceptar la hipótesis alternativa, considerando que no hay igualdad entre las varianzas, por lo que no sería concluyente la F de Snedecor; para solucionar el problema hemos utilizado dos estadísticos complementarios, Welch y Brown-Forsythe (véase Tabla 3), los cuales aportan una mayor robustez a los análisis de igualdad de medias (Brown-Forsythe, 1974); como puede

comprobarse los resultados de ambos estadísticos coinciden entre ellos y coinciden con los resultados obtenidos para la F de Snedecor.

Tabla 3. Pruebas robustas de igualdad de medias.

VARIABLES	Técnica	Estadístico ^a	gl1	gl2	Sig.
1. Beneficio_Eco_2Inputs	Welch	26,516	1	96,521	0,000***
	Brown-Forsythe	26,516	1	96,521	0,000***
2. Beneficio_Eco_Riesgo_2Inputs	Welch	29,036	1	96,492	0,000***
	Brown-Forsythe	29,036	1	96,492	0,000***
3. Beneficio_Social_2Inputs	Welch	12,846	1	66,375	0,001***
	Brown-Forsythe	12,846	1	66,375	0,001***
4. Beneficio_Global_2Inputs	Welch	2,077	1	90,684	0,153
	Brown-Forsythe	2,077	1	90,684	0,153
5. Beneficio_Eco_Riesgo_1Input	Welch	0,094	1	76,133	0,761
	Brown-Forsythe	0,094	1	76,133	0,761
6. Beneficio_Social_1Input	Welch	14,677	1	66,63	0,000***
	Brown-Forsythe	14,677	1	66,63	0,000***
7. Beneficio_Global_1Input	Welch	0,001	1	98,986	0,977
	Brown-Forsythe	0,001	1	98,986	0,977

a. Distribuidos en F asintóticamente.

*** Significativo al 1%.

Fuente: Elaboración Propia.

De los resultados obtenidos se desprende que la técnica utilizada puede no ser la correcta en el caso de los contrastes relativos a la diferencia en la eficiencia global, ya que en este caso tenemos dudas sobre la normalidad de los datos. A fin de solucionar este problema, se ha utilizado también la técnica no paramétrica de Kolmogorov-Smirnov (véase Tabla 4); que como puede apreciarse en la siguiente tabla, coincide plenamente en sus resultados con los obtenidos en el análisis ANOVA, y salva los problemas de homocedasticidad detectados con el estadístico de Levene.

Tabla 4. Estadístico de contraste Z de Kolmogorov-Smirnov.

Z de Kolmogorov-Smirnov		1. Beneficio_Eco_2Inputs	2. Beneficio_Eco_Riesgo_2Inputs	3. Beneficio_Social_2Inputs	4. Beneficio_Global_2Inputs	5. Beneficio_Eco_Riesgo_1Input	6. Beneficio_Social_1Input	7. Beneficio_Global_1Input
Diferencias más extremas	Absoluta	,534	,534	,321	,204	,527	,339	,179
	Positiva	,000	,000	,321	,089	,000	,339	,125
	Negativa	-,534	-,534	-,117	-,204	-,527	-,064	-,179
Z de Kolmogorov-Smirnov		2,632	2,632	1,585	1,008	2,597	1,673	,885
Sig. asintót. (bilateral)		0,000***	0,000***	0,013**	0,262	0,000***	0,007***	0,414

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Fuente: Elaboración Propia.

En resumen, los resultados obtenidos permiten obtener con relación a las hipótesis planteadas los siguientes resultados:

1. Se confirma la Hipótesis (H_{1a}): “*Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Económica*”, siendo ésta mayor en las entidades bancarias.
2. Se confirma la Hipótesis (H_{1b}): “*Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Social*”, siendo ésta mayor en las cajas de ahorros.
3. Se refuta la Hipótesis (H_1): “*Existe diferencia significativa entre las cajas de ahorro y los bancos en relación con su Eficiencia Global*”. En relación con la Eficiencia Global, entendida como una suma de la eficiencia económica y social, debe mantenerse la hipótesis nula, ya que no se han apreciado diferencias significativas entre bancos y cajas de ahorros.

5. CONCLUSIONES

La comparación realizada con datos de 2009 en cuanto a la eficiencia entre bancos y cajas utilizando la población española y mediante el análisis DEA nos llevan a determinar por un lado que los bancos sólo son más eficientes que las cajas de ahorro si se tiene en cuenta el resultado económico, pero no si se tiene en cuenta el impacto global, donde ambos tipos de entidades son equiparables. Por otro lado, y en relación con el problema de gobernanza que origina el análisis podemos señalar, que tal y como cabría esperar, las cajas son menos eficientes si se tienen en cuenta únicamente los intereses de los shareholders, siendo más eficientes en relación con el conjunto de intereses de los stakeholders, tal y como cabría esperar tanto desde la teoría como desde la composición de sus órganos rectores. La similitud de la Eficiencia Global nos llevaría a rechazar la hipótesis de ingobernanza de Jensen (Jensen, 2002, 2008; Retolaza et al., 2010), por cuanto que ambos tipos de entidades tienen unos niveles de eficiencia similares.

En este contexto, el resultado obtenido resulta significativo en referencia al problema de aplicabilidad de la Teoría de Stakeholder, y más en concreto en relación con la perspectiva Multifiduciaria. Como hemos señalado, las cajas de ahorros constituyen uno de los pocos tipos de organización donde la gobernanza no se vincula con los derechos de propiedad, e

indudablemente es el de mayor envergadura económica tiene en España. Que la gobernanza multifiduciaria alcance niveles de Eficiencia Global similares a los de la Banca, lleva a corroborar la posibilidad de este tipo de gobernanza en entidades económicamente significativas; lo que abre una nueva perspectiva a la aplicabilidad de la Teoría de Stakeholder en su perspectiva más ontológica o constituyente, donde los derechos de los stakeholders no se mediatizan a través de la dirección, sino que encuentran su representación a través de la participación en los órganos de gobernanza de la entidad.

En relación con las últimas decisiones de bancarización de las cajas por parte del Gobierno, los resultados obtenidos llevan a cuestionar las premisas que las sustentan; ya que si bien es cierto que los resultados económicos son menores en este tipo de entidades, lo cierto es que los resultados sociales son mayores. Se ha argumentado, en general, sobre la menor solvencia de las cajas con relación a los bancos; pero dicha diferencia no resulta significativa, mientras que sí resulta significativo el mayor riesgo contingente soportado por los bancos⁷, aún cuando éste use la solvencia como factor corrector.

En esta línea, cabe preguntarse por qué se aplican con carácter general unas medidas a un tipo de entidades cuando de los análisis se desprende que las faltas de eficiencia y el riesgo asociado se distribuye aleatoriamente entre bancos y cajas. La respuesta quizás la encontremos de nuevo en la Teoría de los Derechos de Propiedad, ya que posiblemente resulte mucho más fácil regular un subsector (cajas de ahorro) donde no hay “propietarios” afectados negativamente y de debate se circunscribe a ámbitos políticos. Indudablemente el respetar los derechos de propiedad y no intromisión en la Banca, y a su vez, desmontar un sistema financiero que precisamente se puede proponer como una alternativa al actual sistema financiero mundial centrado en el beneficio de los shareholders y que tanto ha tenido que ver con la actual crisis en la que nos encontramos, posiblemente va a ser bien visto por los “mercados financieros”; más aún si se tiene en cuenta una parte importante del negocio de las cajas, más del 50% del mercado financiero español, va a pasar a generar beneficios privados, lo que hasta ahora no ocurría. Lo cierto es que no es la ineficiencia en la gestión de las cajas, que por supuesto es mejorable, como la de muchos bancos, la que lleva a la depauperación del modelo por parte de los poderes públicos, sino la presión de unos mercados que no

⁷ Se ha considerado la totalidad del riesgo dividido entre el activo total y entre la solvencia.

comprenden el modelo, en el mejor de los casos, o que incluso lo ven como una amenaza a sus intereses especulativos. La famosa refundación del capitalismo se ha traducido más bien en una consolidación del capitalismo, eliminando un modelo que precisamente hubiera podido ser un buen modelo para su refundación.

Para finalizar señalar que las principales limitaciones de la investigación vienen dadas por la utilización de los datos de un único ejercicio y por la no existencia de unos indicadores homologados relacionados con la eficiencia social. Como futuras líneas de investigación estaría la réplica del estudio utilizando un período mayor de años; y a más largo plazo, el establecer un sistema de indicadores que permitieran cuantificar el valor generado para los diferentes stakeholders; así mismo sería interesante incluir un output complementario que contemplara la aportación económica de las diferentes entidades a un uso social, bien mediante la obra social o la aportación de impuestos.

BIBLIOGRAFÍA

- AEB: *Anuario Estadístico de la Banca en España, Diciembre 2009*. Madrid: Asociación Española de Banca.
- BANKER, R.: Estimating most productive scale size in data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research* (17), 35-44. Banker, R., Charnes, A., & Coopers, W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30 (9), 1078-1092.
- BERGER, A., & HUMPHREY, D.: Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research* (98), 175–212, 1997.
- BELTRAN, J., TORRES, J., PRADO, M.: El actual proceso de fusiones de las cajas de ahorros; un análisis empírico de sus posibles causas económico-financieras. En REDONDO, J.A., *Creando clientes en mercados globales*. 2009, Santiago de Compostela: AEDEM.
- BOATRIGHT, J.: *Ethics in Finance* (2nd Edition: 2008 ed.). Malden: Blackwell, 1999.
- BROWN, M. B., & FORSYTHE, A.: Robust tests for the equality of variances. *Journal of the American Statistical Association* (69), 364-367, 1974.

- CECA: *Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros*, 2009. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- CHARNES, A., COOPER, W., & RHODES, E.: Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research* , 429-444, 1978.
- DEBREU, G.: The coefficient of resource utilisation. *Econometrica* (19), 273-292, 1951.
- FARRELL, J.: The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society* (120), 253-281, 1957.
- FREEMAN, R.: *Strategic management: A Stakeholder Approach*. 1984, Boston: Pitman.
- GARCÍA-CESTONA, M., & SURROCA, J.: Multiple goals and ownership structure: Effects on the performance of Spanish savings banks. *European Journal of Operational Research* , 187 (2), 582-599, 2008.
- GOODPASTER, K.: Business Ethic and Stakeholder Analysis. *Business Ethics Quarterly* , 1 (1), 53-73, 1991.
- GRIFELL-TATJÉ, E., & LOVELL, C.: Deregulation and productivity decline: The case of Spanish savings banks. *European Economic Review* , 40 (6), 1281–1303, 1996.
- JENSEN, M.: Non-Rational Behaviour, Value Conflicts, Stakeholder Theory, and Firm Behaviour. *Business Ethics Quarterly* , 18 (2), 167-171, 2008.
- JENSEN, M.: Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *Business Ethics Quarterly* , 12 (3), 235-256, 2002.
- KOOPMANS, E.: *Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph N° 13. . 1951, New York: Wiley.
- KUMBHAKAR, S., LOZANO-VIVAS, A., KNOX, C., & HASAN, I.: The effects of deregulation on the performance of financial institutions: The case of Spanish Savings Banks. *Journal of Money, Credit and Banking* , 33 (1), 101-120, 2001.
- LEVENE, H.: In Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling, I. Olkin et al. eds. Stanford University Press, 1960.
- PASTOR, J.: Eficiencia, cambio productivo y cambio técnico en los bancos y cajas de ahorro españolas: un análisis de la frontera no paramétrico. *Revista Española de Economía* , 12 (1), 35–73, 1995.
- RETOLAZA, J., SAN-JOSE, L., & RUIZ, M.: Hacia un replanteamiento de la Teoría de Stakeholder: cuatro propuestas innovadoras. En I. Maximsev, V. Krasnoproshin, & C. Prado, *Global Financial & Business Networks and Information Management Systems*. 2010, Minsk-San Petersburg: AEDEM.

- SAN-JOSE, L., RETOLAZA, J., & GUTIERREZ-GOIRIA, J.: Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index. *Journal of Business Ethics*, 100 (1), 151-173, 2011.
- SEIFORD, L.: Data Envelopment Analysis: The evolution of the state of the art (1978-1995). *Journal of Productivity Analysis* (7), 99-138, 1996.
- SEIFORD, L., & THRALL, R.: Recent Developments in DEA: The mathematical programming approach to frontier analysis. *Journal of Econometrics* (46), 7-38, 1990.
- TORTOSA-AUSINA, E., GRIFELL-TATJÉ, E., ARMERO, C., & CONES, D.: Sensitivity analysis of efficiency and Malmquist productivity indices: An application to Spanish savings banks. *European Journal of Operational Research* , 184 (3), 1062-1084, 2002.

Anexo 1: Tabla resultados análisis eficiencia.

EMU	FP+AT=BºE	FP+AT=BºE+R	FP+AT=BºS	FP+AT=BºE+BºS	AT=BºE+R	AT=BºS	AT=BºE+BºS
ALLFUNDS BANK	99,50%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ALTAE BANCO	98,10%	98,10%	61,00%	99,20%	91,50%	37,20%	91,80%
ARES BANK	84,30%	84,30%	21,60%	84,50%	84,30%	21,60%	84,50%
BANCA MARCH	73,00%	73,00%	98,10%	98,30%	73,00%	98,10%	98,30%
BANCA PUEYO	93,20%	93,20%	84,60%	99,80%	93,20%	84,60%	97,50%
BANCO ALCALÁ	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	7,70%	100,00%
BANCO BANIF	83,00%	83,00%	85,40%	90,10%	83,00%	85,40%	90,10%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
BANCO CAIXA GERAL	71,90%	71,90%	89,40%	92,90%	71,90%	89,40%	92,90%
BANCO CAMINOS	92,30%	92,30%	65,10%	92,90%	92,30%	65,10%	92,50%
BANCO CETELEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
BANCO COOPERATIVO ESPAÑOL	76,90%	76,90%	9,40%	79,40%	69,10%	9,30%	69,10%
BANCO DE DEPÓSITOS	97,70%	97,70%	29,20%	97,70%	97,70%	28,70%	97,70%
BANCO DE FINANZAS E INVERSIONES	94,80%	94,80%	89,90%	97,60%	94,80%	89,90%	97,60%
BANCO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EM	92,40%	92,40%	100,00%	100,00%	91,70%	95,90%	97,60%
BANCO DE MADRID	96,50%	96,50%	96,50%	99,10%	93,10%	96,00%	98,60%
BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS C	73,80%	73,80%	0,50%	73,80%	73,80%	0,50%	73,80%
BANCO DE VALENCIA	68,20%	68,20%	99,20%	99,20%	68,00%	99,20%	99,20%
BANCO DEPOSITARIO BBVA	97,30%	97,60%	6,10%	97,70%	97,00%	5,60%	97,00%
BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO	76,80%	76,80%	90,90%	100,00%	64,00%	82,30%	87,20%
BANCO ETCHEVERRÍA	98,50%	98,50%	96,20%	100,00%	95,20%	85,90%	97,70%
BANCO EUROPEO DE FINANZAS	98,70%	98,70%	15,20%	98,70%	98,70%	15,20%	98,70%
BANCO FINANTIA SOFINLOC	99,40%	99,40%	28,50%	99,50%	99,40%	19,50%	99,50%
BANCO GALLEGO	73,70%	73,70%	100,00%	100,00%	73,30%	100,00%	100,00%
BANCO GUIPUZCOANO	71,90%	71,90%	80,90%	85,70%	71,90%	80,90%	85,70%
BANCO HALIFAX HISPANIA	92,60%	92,60%	100,00%	100,00%	81,80%	100,00%	100,00%
BANCO INVERSI	91,30%	91,30%	93,80%	98,80%	91,30%	93,80%	98,80%
BANCO PASTOR	73,60%	73,60%	85,90%	99,90%	68,30%	84,20%	91,00%
BANCO POPULAR ESPAÑOL	59,60%	59,60%	92,00%	93,00%	59,60%	92,00%	93,00%
BANCO POPULAR HIPOTECARIO	80,70%	80,70%	94,20%	94,20%	80,70%	94,20%	94,20%
BANCO SABADELL	69,60%	69,60%	100,00%	100,00%	69,60%	100,00%	100,00%
BANCO SANTANDER	70,40%	70,40%	76,50%	76,50%	70,40%	76,50%	76,50%
BANCO URQUIJO SABADELL BANCA PRI	83,50%	83,50%	58,20%	90,10%	83,50%	58,20%	90,10%
BANCOFAR	91,40%	91,40%	89,50%	93,40%	87,30%	89,50%	91,80%
BANCOPOPULAR-E	93,10%	93,10%	92,30%	96,50%	92,30%	92,30%	96,50%
BANKINTER	80,50%	80,50%	92,20%	100,00%	72,30%	90,90%	94,00%
BANKOA	87,00%	87,00%	92,20%	96,10%	85,50%	92,20%	96,10%
BARCLAYS BANK	50,90%	50,90%	97,80%	97,80%	43,60%	92,60%	92,60%
BBK	81,70%	81,70%	89,20%	94,90%	81,70%	89,20%	94,90%
BNP PARIBAS ESPAÑA	94,80%	94,80%	92,50%	99,30%	94,80%	92,50%	98,80%
Bancaja	58,50%	58,50%	100,00%	100,00%	50,20%	97,50%	97,50%
CITIBANK ESPAÑA	62,30%	62,30%	97,60%	97,60%	62,30%	96,30%	96,30%
Caixa Catalunya	68,20%	68,20%	100,00%	100,00%	63,80%	100,00%	100,00%
Caixa Galicia	65,20%	65,20%	100,00%	100,00%	58,20%	98,80%	98,80%
Caixa Girona	80,30%	80,30%	88,20%	98,00%	78,90%	88,20%	95,90%
Caixa Laietana	77,70%	77,70%	90,90%	91,70%	76,10%	90,80%	91,10%
Caixa Manresa	75,60%	75,60%	81,50%	90,20%	74,20%	81,50%	87,90%
Caixa Ontinyent	94,30%	94,30%	100,00%	100,00%	91,70%	100,00%	100,00%
Caixa Penedés	68,40%	68,40%	91,60%	96,30%	64,40%	90,30%	91,30%
Caixa Sabadell	74,80%	74,80%	84,80%	95,40%	72,10%	84,10%	91,80%
Caixa Tarragona	80,40%	80,40%	76,80%	97,80%	77,90%	76,30%	94,40%
Caixa Terrassa	84,00%	84,00%	80,20%	100,00%	80,40%	78,60%	93,90%
Caixa de Manlleu	87,10%	87,10%	100,00%	100,00%	79,00%	100,00%	100,00%
Caixanova	62,70%	62,70%	85,00%	90,70%	61,30%	84,40%	87,40%
Caja Cantabria	77,00%	77,00%	87,60%	89,20%	75,20%	87,30%	88,40%
Caja Círculo de Burgos	73,70%	73,70%	79,50%	88,60%	73,70%	79,50%	88,60%
Caja Duero	69,30%	69,30%	81,20%	92,20%	69,30%	81,20%	91,30%
Caja España	68,20%	68,20%	82,40%	97,20%	63,10%	80,80%	88,00%
Caja Extremadura	77,10%	77,10%	89,80%	97,10%	77,10%	89,80%	97,10%
Caja General de Canarias	70,60%	70,60%	80,80%	86,40%	70,60%	80,80%	86,40%
Caja Granada	67,90%	67,90%	100,00%	100,00%	67,90%	100,00%	100,00%
Caja Inmaculada	75,30%	75,30%	84,10%	89,10%	75,30%	84,10%	89,10%
Caja Insular Canarias	74,70%	74,70%	80,70%	89,20%	72,50%	80,70%	86,60%
Caja Madrid	48,80%	48,80%	84,50%	84,90%	48,80%	84,50%	84,90%
Caja Mediterráneo	69,60%	69,60%	97,50%	100,00%	61,80%	93,90%	93,90%
Caja Murcia	79,50%	79,50%	82,90%	91,50%	79,50%	82,90%	91,20%
Caja Navarra	70,40%	70,40%	82,30%	85,60%	70,40%	82,30%	85,60%
Caja Rioja	76,00%	76,00%	82,50%	90,20%	75,40%	82,50%	88,80%
Caja Segovia	79,70%	79,70%	76,90%	86,50%	79,00%	76,90%	85,70%
Caja Sol	61,50%	61,50%	100,00%	100,00%	61,50%	100,00%	100,00%
Caja Sur	52,50%	52,50%	100,00%	100,00%	41,30%	99,60%	99,60%
Caja de Badajoz	75,80%	75,80%	100,00%	100,00%	75,80%	100,00%	100,00%

Caja de Burgos	77,60%	77,60%	76,90%	83,10%	77,60%	76,90%	83,10%
Caja de Guadalajara	93,60%	93,60%	88,50%	99,10%	85,50%	85,50%	94,70%
Caja de Jaén	94,00%	94,00%	85,80%	99,60%	91,70%	85,00%	96,60%
Caja de Ávila	75,90%	75,90%	77,00%	83,70%	75,30%	77,00%	83,10%
Cajastur	84,00%	84,00%	82,80%	97,00%	84,00%	82,80%	97,00%
Colonya Caixa Pollença	99,20%	99,20%	100,00%	100,00%	97,50%	96,60%	99,50%
DEUTSCHE BANK S.A.E.	72,60%	72,60%	100,00%	100,00%	70,50%	100,00%	100,00%
DEXIA SABADELL	82,90%	82,90%	86,30%	100,00%	73,00%	78,20%	82,80%
EBN BANCO DE NEGOCIOS	94,30%	94,30%	53,70%	94,50%	94,30%	53,70%	94,50%
FINANZIA, BANCO DE CRÉDITO	60,50%	60,50%	79,70%	80,20%	55,00%	72,90%	72,90%
GENERAL ELECTRIC CAPITAL BANK	69,80%	69,80%	99,70%	100,00%	69,80%	99,70%	100,00%
Ibercaja	66,80%	66,80%	99,20%	99,30%	66,80%	99,20%	99,30%
Kutxa	76,40%	76,40%	93,00%	99,50%	76,40%	93,00%	99,50%
La Caixa	56,70%	56,70%	100,00%	100,00%	52,70%	100,00%	100,00%
MICROBANK DE LA CAIXA	99,80%	99,80%	100,00%	100,00%	99,80%	100,00%	100,00%
OPEN BANK SANTANDER CONSUMER	89,90%	89,90%	17,70%	91,50%	74,00%	15,10%	75,80%
POPULAR BANCA PRIVADA	96,10%	96,10%	45,20%	98,10%	84,90%	35,20%	88,60%
PRIVAT BANK DEGROOF	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
RBC DEXIA INVESTOR SERVICES ESPA	89,90%	89,90%	28,80%	91,70%	80,70%	25,80%	84,70%
SANTANDER CONSUMER FINANCE	96,30%	96,30%	24,40%	96,30%	96,30%	24,40%	96,30%
SANTANDER INVESTMENT	92,00%	92,00%	35,00%	92,00%	85,60%	32,20%	85,60%
SELF TRADE BANK	98,50%	98,50%	48,30%	98,60%	98,50%	48,30%	98,60%
Sa nostra	56,40%	56,40%	87,90%	87,90%	54,00%	86,20%	86,20%
UBS BANK	88,40%	88,40%	86,60%	95,50%	88,40%	84,50%	92,90%
UNO-E BANK	82,30%	82,30%	78,30%	82,40%	82,30%	78,30%	82,40%
Unicaja	68,20%	68,20%	94,10%	98,80%	68,20%	94,10%	98,80%
Vital Kutxa	78,40%	78,40%	84,60%	86,90%	78,40%	84,60%	86,90%
FP = FONDOS PROPIOS / AT = ACTIVO TOTAL / BºE = BENEFICIO ECONÓMICO / BºS = BENEFICIO SOCIAL / R = RIESGO							

LA RESPONSABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DERIVADA DEL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTABLES. INFLUENCIA DE LA REFORMA PENAL Y LA NUEVA REGULACIÓN CONTABLE ¹

POR

Maria Begoña VILLARROYA LEQUERICAONANDIA²

RESUMEN

El objetivo perseguido con la realización de este trabajo es conocer la responsabilidad penal de los órganos sociales de las cooperativas, derivada del incumplimiento de las obligaciones contables a las que han de hacer frente, observando la incidencia de la reforma del Código Penal en dicha responsabilidad. Para ello se comienza haciendo una breve descripción de las obligaciones contables antes mencionadas, y ello no sólo hace referencia al deber de llevanza de la contabilidad, libros obligatorios,... sino también las obligaciones específicas de las cooperativas, recientemente reguladas en la Orden de 21 de diciembre de 2010 sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (BOE de 29 de diciembre), donde nos encontramos con numerosos cambios en los que parte de las aportaciones de los socios pasarán a calificarse como pasivo. A continuación se analizan los distintos artículos del Código Penal en los que la manipulación de la contabilidad tuviera relevancia, incidiendo en cómo podría verse afectada la responsabilidad de la empresa con la reciente reforma.

Palabras clave: Cooperativas; Nueva regulación contable; responsabilidad penal

Claves Econlit: K 140; K200; M140

¹ Una versión anterior de este trabajo se presentó como póster al III Congreso Internacional de Investigación en Economía Social de CIRIEC (Valladolid 6-8 de abril de 2011).

² Profesor Contratado Doctor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: begovi@eco.uva.es

REVESCO Nº 108 - Segundo Cuatrimestre 2012 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

**THE CRIMINAL RESPONSABILITY OF THE COOPERATIVES ARISING FROM
NOT COMPLYING WITH THE ACCOUNTING OBLIGATIONS. THE
REPERCUSSION OF THE REFORM OF THE PENAL CODE AND THE NEW
ACCOUNTING REGULATION**

ABSTRACT

The aim of this work is to know the criminal responsibility for social organs arising from not complying with the accounting obligations and the repercussion of the reform of the Penal Code in the treatment of responsibility. The paper starts with a brief description of the accounting obligations, not only formal but also material obligations, and the specific rules for the valuation of cooperatives that have recently been regulated in the Order of December 21, 2010 (BOE December, 29) of the countable aspects of cooperative companies will be analyzed in this paper. In it we will find numerous changes in which parts of the contributions of the partners will be classified as debts. Finally, this work analyzes various articles of the Criminal Code in which the accounting is most important, highlighting the possibility of responsibility of the companies after the new reform.

Keywords: Cooperatives; the new accounting regulation; penal responsibility

1. INTRODUCCIÓN

La globalización de la economía y la internacionalización de las grandes compañías marcaron el inicio de una reforma contable, promovida en gran medida por esas mismas sociedades, que se veían obligadas a efectuar diferentes valoraciones contables para las mismas transacciones, en muchos casos con grandes discrepancias provocadas por las diferencias normativas aplicables en los distintos países.

Para paliar en la medida de lo posible este problema se procedió a elaborar un marco contable común que sirviese de referencia a la mayor cantidad posible de países. Este proceso culminó con la redacción de unas normas internacionales de contabilidad y de información financiera, aplicadas en gran cantidad de estados. La Unión Europea, y por lo tanto España, asume dicha normativa siendo de aplicación desde el año 2005 para los grupos cotizados (Reglamento CE/1606/2002).

Este proceso de reforma global ha provocado a su vez un importante cambio en la normativa interna de los diferentes países, con el objeto de adaptarse a los nuevos preceptos. En nuestro país el resultado de este proceso de adaptación queda plasmado en el nuevo plan general contable y el de pequeñas y medianas empresas, aprobados respectivamente por Real Decreto 1514/2007 y Real Decreto 1515/2007. Estos planes son de aplicación a todas las empresas cualquiera que sea su forma jurídica, incluyendo por lo tanto a las sociedades cooperativas, objeto del presente artículo.

Las peculiaridades de estas sociedades cooperativas, en conjunción con el nuevo marco contable general, ha dado lugar a la actualización de la normativa específica que regula los problemas derivados de las transacciones propias de estas sociedades, por medio de la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.

Esta nueva normativa específica incluye una serie de novedades que previsiblemente van a provocar una reducción del patrimonio neto en este tipo de entidades; esa disminución, unida a la crisis que estamos atravesando, está preparando un caldo de cultivo favorable a la realización de manipulaciones contables de la que podría derivarse responsabilidad penal.

A la responsabilidad penal de las personas físicas derivada de dichas prácticas por parte de los diferentes órganos societarios de las cooperativas (la asamblea general, el consejo rector y la intervención) hay que unir ahora la responsabilidad de las personas jurídicas, incorporada para algunos delitos en la reciente reforma del Código Penal, aprobada por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio.

Bajo estas premisas, el objetivo de este trabajo se centra en conocer la normativa contable aplicable a las sociedades cooperativas, fundamentalmente la recogida en la nueva Orden EHA/3360/2010, derivada del cambio en la calificación contable de las fuentes de financiación. No se entrará, sin embargo, a profundizar en el análisis de la reforma contable de la que es fruto, por cuanto es un tema tratado ya en profundidad por multitud de autores a lo largo de los últimos años³.

³ En el caso particular de las cooperativas se puede destacar el trabajo de Polo Garrido. La contabilidad de cooperativas en un proceso de armonización contable internacional. El caso de España. REVESCO, 2006, en el

Un segundo objetivo de este trabajo es conocer las repercusiones penales del no cumplimiento de las obligaciones contables o su aplicación incorrecta. Para ello se analizan los distintos preceptos del Código Penal en los que la manipulación de la contabilidad juega un importante papel.

2. OBLIGACIONES CONTABLES DE LAS COOPERATIVAS

La peculiar estructura jurídico-económica de las sociedades cooperativas precisa de una normativa específica que regule todos los aspectos relativos a su actividad. En este sentido deberemos tener presente que, aunque las competencias exclusivas en materia de Cooperativas se atribuyen a las Comunidades Autónomas, las relativas a la legislación mercantil se atribuyen al Estado Español.

En definitiva, la contabilidad de las sociedades cooperativas deberá ajustarse a lo establecido en el Código de Comercio y en otras normas contables, por lo tanto le es de aplicación la normativa contable de carácter general relativa a los criterios y normas de valoración a los que se hará referencia al final de este segundo apartado, en su caso las adaptaciones sectoriales que le pudieran ser aplicables y otra regulación contable, como las resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, pero además y como se ha mencionado, dadas sus peculiaridades deberá aplicar la mencionada nueva Orden EHA 3360/2010, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas en cuya redacción se ha tenido en cuenta las distintas disposiciones autonómicas relacionadas con la contabilidad.

Una vez aclarado que el órgano emisor de normas contables competente es el Estado Español, en concreto, el Ministerio de Economía y Hacienda a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, se comentarán brevemente las obligaciones de las cooperativas relacionadas con la contabilidad; las regulaciones que se mencionan son de dos tipos, unas propias y específicas de las sociedades cooperativas y otras generales y aplicables a cualquier tipo de empresa, distinguiendo las obligaciones contables desde el punto de vista formal y material.

que se analizan los diferentes impactos que puede tener la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en las sociedades cooperativas

2.1. Obligaciones formales relacionadas con la contabilidad

Las obligaciones formales hacen referencia a qué libros son obligatorios para las sociedades cooperativas, forma de ser llevados, plazos,..., es decir, las obligaciones relativas a su legalización y presentación en el registro correspondiente; en este sentido, lo único diferenciador de las sociedades cooperativas respecto de otras sociedades es que la presentación de los libros para su registro se hace en el registro de cooperativas dependiente de las Comunidades Autónomas.

En líneas generales, la Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas indica que las cooperativas llevarán ordenadamente los siguientes libros de Contabilidad:

- Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.
- Libro Diario.
- Libro de registro de aportaciones al capital social.
- Libro de actas de la asamblea general, del consejo rector, de los liquidadores y, en su caso, del comité de recursos y de las juntas preparatorias.

Los mismos deberán estar legalizados por el Registro de Sociedades Cooperativas; estos libros, así como los documentos soporte de los mismos, estarán bajo la custodia, vigilancia y responsabilidad del Consejo Rector, que deberá conservarlos por lo menos durante seis años a contar desde el último apunte, anotación o acta, o hasta la extinción de los derechos u obligaciones que contengan.

Una vez finalizado el ejercicio contable, cerrada la contabilidad y formuladas las Cuentas Anuales, actividad cuya responsabilidad recae sobre el consejo rector, deberán ser censuradas por los interventores, que dispondrán del plazo de un mes desde que le son entregadas para formular su informe por escrito y proponer su aprobación o formular los reparos que estimen convenientes.

Las Cuentas Anuales que deben elaborarse obligatoriamente con una periodicidad mínima anual, están constituidas por los documentos a los que se hace referencia a continuación; el detalle informativo de los mismos se efectúa teniendo en cuenta una serie de parámetros que dan una idea del tamaño de la cooperativa, pudiéndose distinguir en este

sentido los modelos normales y los abreviados⁴. En los anexos I y II de la mencionada Orden EHA 3360/2010 se recogen los modelos de cuentas anuales adaptados a este tipo de sociedades para:

El **balance de situación** es el documento donde se recogen el activo, el pasivo y el patrimonio neto de la sociedad cooperativa, valorados y referidos al cierre del ejercicio contable.

La **cuenta de pérdidas y ganancias**, que recoge los distintos resultados de explotación, financiero... obtenidos en el ejercicio contable como diferencia entre los ingresos y los gastos habidos en el mismo, salvo que éstos directamente se imputen en el patrimonio neto.

La **memoria** proporciona información adicional que completa, amplía y comenta la contenida en los restantes documentos que componen las Cuentas Anuales.

El **estado de cambios en el patrimonio neto**. Se trata un doble documento, por una parte el estado total de cambios en el patrimonio neto, donde se recoge información de los cambios habidos en las distintas partidas que componen el patrimonio neto en los últimos ejercicios, distinguiendo las causas que dan origen a dichos cambios. Por otra, en el estado de ingresos y gastos reconocidos correspondiente al ejercicio, se detallan los ingresos y gastos directamente imputados al patrimonio neto y sus transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias, además del resultado neto de pérdidas y ganancias.

Como observaremos a continuación, las peculiaridades de estas sociedades en las que la diferenciación entre pasivo y patrimonio neto se hace muy complicada, motiva a que este estado proporcione una información de gran importancia junto al contenido de la memoria, cara a comprender la valoración del patrimonio neto en un momento determinado, al poderse observar los cambios habidos de un año a otro en el patrimonio neto, así como sus causas. Además de los anteriores, las sociedades que presentan el modelo normal de balance, memoria y estado de cambios en el patrimonio neto deberán elaborar el **estado de flujo de**

⁴ Los parámetros y sus valores así como otras implicaciones, pueden observarse en el cuadro elaborado por Iturrioz y Martín (2008:88) en el que se efectúa un análisis comparativo de la aplicación del Plan General Contable y el Plan General Contable para pequeñas y medianas empresas, así como los límites para las microempresas.

efectivo, documento que proporciona información sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, distinguiendo por actividades de explotación, inversión y financiación, las entradas y salidas de dicho efectivo y su variación neta en el ejercicio.

Una vez elaboradas y censuradas las Cuentas Anuales, el paso siguiente es su presentación a la asamblea general para su aprobación, para ello el consejo rector dispone de seis meses desde el cierre del ejercicio. Tras su aprobación, en el plazo de un mes, el consejo rector presentará las Cuentas Anuales para su depósito en el Registro de Sociedades Cooperativas, así como del informe de gestión y en su caso el informe de los auditores.

2.2. Obligaciones materiales recogidas en la nueva normativa contable de las sociedades cooperativas

Como recoge Polo Garrido (2006: 135), a lo largo del siglo pasado se ha producido una gran evolución de las cooperativas, paralelamente, la contabilidad también ha mostrado un enorme desarrollo. En lo que respecta a la situación de la contabilidad de las cooperativas dentro de la contabilidad en general, se produjo un considerable avance con la emisión de una norma contable específica en el año 2003 (la Orden ECO/ 3614/2003). En esta norma se recogían entre otros aspectos específicos de las cooperativas, las diferencias entre fondos propios y ajenos, tema que al igual que los problemas de adopción de la norma mercantil ha sido objeto de análisis por diversos autores⁵.

Como ya se ha mencionado, el derecho contable está siendo objeto de una importante reforma; las modificaciones realizadas persiguen la homogeneidad y comparabilidad de la información financiera en el marco de las nuevas exigencias contables, siendo uno de sus principales frutos el nuevo plan general contable y el de pequeñas y medianas empresas. Además, se ha venido exigiendo una modificación de sus desarrollos reglamentarios, entre otros, de las normas especiales por razón del sujeto contable, y en lo que toca a este trabajo en particular, la relativa a las sociedades cooperativas. En este sentido, hay que destacar la muy reciente aprobación de la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas que moderniza la

⁵ En este sentido pueden verse entre otros los trabajos de Bel y Fernández (2002); el de Gómez Aparicio (2003); Juliá y Cubedo (2003); Maside (2000)

normativa específica anterior -Orden ECO/3614/2003- adaptándola al nuevo marco conceptual de referencia.

Uno de los aspectos mas destacados de la nueva normativa específica, es el importante cambio en la calificación contable de las fuentes de financiación de las empresas y por tanto de su situación patrimonial que la nueva normativa contable general ya había introducido. Este cambio en las cooperativas supone que una parte de las aportaciones de los socios y otros partícipes deban tratarse como pasivos en la medida en que no otorguen a la sociedad el derecho incondicional a rehusar su reembolso.

Con el ánimo que estas sociedades no viesan reducidos sus fondos propios al mínimo, la disposición adicional 4ª de la Ley 16/2007, de 4 de julio, modificó la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas, permitiendo a la asamblea de las cooperativas modificar los estatutos para otorgar al consejo rector la facultad de rehusar el reembolso de las aportaciones de los socios, con lo que las aportaciones se calificarían contablemente como patrimonio neto. Sin embargo este hecho no ha tenido hasta hace muy poco gran relevancia entra las cooperativas no financieras debido a que estas no han aplicado la delimitación entre patrimonio neto y pasivo recogida en el Plan General de Contabilidad, ya que al aprobarse este último se incluyó una disposición transitoria según la cual los criterios recogidos en el Plan General de Contabilidad para distinguir entre patrimonio neto y pasivo financiero, se empezarían a aplicar en las cooperativas no financieras a partir del 31 de diciembre de 2010 (Albiñana y Suarez, 2011: 2).

Este y otros aspectos son objeto de tratamiento en la regulación específica de las cooperativas, Orden que se estructura en trece normas cuyo contenido se recoge muy someramente a continuación⁶.

En la norma primera se delimita el patrimonio neto, detallando en la misma las partidas que lo integran.

La norma segunda desarrolla el concepto de capital social cooperativo, su calificación y valoración ya sea como fondos propios, instrumento financiero compuesto o pasivo

⁶ En Villarroya (2011) se efectúa un análisis de las normas de esta Orden.

financiero, así como el tratamiento contable de la remuneración que lleva aparejada la aportación al capital social.

Respecto a la calificación de las aportaciones, tendrán la consideración de patrimonio neto en la medida que otorguen a la sociedad el derecho incondicional a rehusar su reembolso y además no lleve aparejada una remuneración obligatoria, es decir, que sean discrecionales para el consejo rector. Se considerará instrumento financiero compuesto en la medida que incluyan un componente de patrimonio neto y uno de pasivo; si no hay componente de patrimonio neto se calificará como un pasivo financiero en su totalidad, en particular cuando el socio no tenga derecho al retorno, y su aportación y remuneración sean exigibles.

Dicha calificación se realiza en consonancia con el contenido del propio plan general de contabilidad, que recoge que los instrumentos financieros emitidos, incurridos o asumidos, se clasificarán como pasivos financieros en su totalidad o en una de sus partes siempre que de acuerdo con su realidad económica supongan para la empresa una obligación contractual, directa o indirecta, de entregar efectivo u otro activo financiero, o de intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente desfavorables, como que otorgue al tenedor el derecho a recibir una remuneración predeterminada siempre que haya beneficios distribuibles, o el derecho a exigir al emisor su rescate en una fecha y por un importe determinado o determinable.

La valoración del capital se realizará teniendo en cuenta su clasificación. Si tiene la consideración de fondos propios se valorará en el importe de las aportaciones suscritas, minorado en la parte de capital no exigido; por su parte, los gastos de emisión que les correspondan minorarán la partida de reservas. Si es un pasivo, la valoración inicial será el importe desembolsado o exigido de la aportación de los socios; en este caso, los gastos de emisión se registrarán en pérdidas y ganancias. La valoración posterior se efectuará a coste, incrementado en los intereses que se vayan devengando. Si se trata de un instrumento financiero compuesto, se valorará en su conjunto como un pasivo financiero, de manera similar a la prevista para los pasivos anteriores.

Con relación al retorno cooperativo y con carácter general, el derecho del socio al retorno cooperativo se efectúa, en función de la actividad cooperativizada salvo que venga predeterminado por los estatutos y tendrá la calificación de fondos propios en la medida que

puede identificarse, desde un punto de vista económico, como un componente del instrumento financiero cuyo pago puede ser evitado. Cuando las aportaciones se hayan calificado como fondos propios, la remuneración tendrá la consideración de una distribución de resultados; si las aportaciones son un pasivo financiero y la remuneración es obligatoria, será un gasto de pérdidas y ganancias, pero si es discrecional, tendrá la consideración de una distribución de resultados.

Por último recoge esta norma segunda el tratamiento contable dado a las reducciones de capital. En este sentido, recoge la norma que la reducción del capital social se corresponde con la reducción de dicho concepto como consecuencia del reembolso de las aportaciones de los socios que causen baja, del reembolso de aportaciones a socios o partícipes por acuerdo de la asamblea general, de la imputación de pérdidas y de otras causas, de acuerdo con lo dispuesto por la ley.

Respecto de la reducción por causa de baja del socio, desde el momento que adquiera firmeza el acuerdo de reducción derivado del reembolso, las partidas de fondos propios involucradas (el capital y en su caso las reservas repartibles) se calificarán como deudas; si lo que se reembolsa son las aportaciones al capital que previamente formaban parte de los fondos propios pero que por sus condiciones y a raíz de la actual normativa han sido calificadas como deuda, su importe se mantendrá como pasivo financiero, reclasificándose en la cuenta apropiada.

Las deducciones que pudieran efectuarse de los importes a reembolsar a los socios que causan baja como consecuencia de las pérdidas imputadas e imputables se contabilizarán en reservas, pero en las deducciones que procedan de baja no justificada se distinguirán las efectuadas sobre fondos propios, que se llevarán como reservas, de las efectuadas sobre pasivos financieros que tendrán la consideración de ingreso financiero, los porcentajes y otras condiciones aplicables dependerán de la normativa autonómica que les corresponda.

La norma tercera trata de otras aportaciones de los socios no reintegrables. Serán calificadas como fondos propios en la medida en que no sean reintegrables y no constituyan contraprestación o retribución de los bienes o servicios prestados por las cooperativas a sus socios. Se recogerán dentro del epígrafe de *reservas* cuando se refieran a las cuotas de ingreso o aportaciones destinadas a aumentar los fondos de reserva y en el caso de *otras aportaciones*

de los socios cuando tengan la finalidad de compensar pérdidas.

La norma cuarta recoge los aspectos contables de los fondos de reserva específicos de las cooperativas y su tratamiento contable, en particular el *Fondo de Reserva Obligatorio*, fondo generalmente de carácter irrepartible que se nutre fundamentalmente de unos porcentajes de los excedentes positivos que tienen la consideración de aplicación del resultado, además en este fondo se incluyen algunas de las deducciones practicadas al importe de los reembolsos de los socios que causan baja, así como las cuotas de ingreso de nuevos socios. Respecto de su reintegro, solo en el caso de que en alguna ley cooperativa autonómica se permita su reparto parcial (en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Murcia el fondo es parcialmente repartible), el importe repartible tendrá la consideración de pasivo, y de gasto la dotación obligatoria al mismo, teniendo la consideración de aplicación del resultado la dotación no obligatoria.

Otro fondo de los incluidos en esta norma es el *Fondo de reembolso o actualización*, que constituye una partida generada por la sociedad cooperativa destinada a incrementar el valor de las aportaciones que se restituyan en el futuro en los términos previstos por la ley, es decir, para permitir la actualización de las aportaciones al capital social con el fin exclusivo de corregir los efectos de la inflación. Su calificación como fondos propios o pasivo dependerá de si es o no exigible y su dotación será, de manera similar a lo visto para el Fondo de Reserva Obligatoria, una aplicación del resultado si es discrecional o cuando el fondo no es exigible, y de gasto, si la dotación es obligatoria y el fondo es exigible.

También se regula en esta norma el *Fondo de Reserva Voluntario*, que constituye un fondo que se destina a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa, por regla general se identifica con una partida de fondos propios y al igual que se comentaba para los casos anteriores, cuando es parcialmente repartible y reúne la definición de pasivo financiero, vendrá calificada como tal. Al igual que los fondos de reserva analizados, su dotación tiene carácter de aplicación de resultado, salvo que sea obligatoria y el fondo exigible, en este caso tendrá la consideración de gasto.

La norma quinta regula los *fondos subordinados* con vencimiento en la liquidación de la cooperativa. Se definen estos fondos como participaciones emitidas por la cooperativa suscritas por terceros o socios y destinadas a su financiación, cuyo vencimiento no tendrá

lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa. Serán considerados fondos propios si únicamente existe la obligación de reembolso en el caso de liquidación y no llevan aparejado el pago de una remuneración obligatoria por parte de la cooperativa, asimilándolos al capital social calificado como fondos propios, ya que al igual que este, tiene la función de financiación permanente y un lugar subordinado en la prelación de cobro en el caso de liquidación. Si no se cumplen con las condiciones descritas, tendrá la consideración de pasivo financiero. Su remuneración se efectuará en función de su calificación como fondos propios o pasivo financiero, de la misma manera a la vista para el capital social.

La norma sexta trata sobre el *fondo de educación, formación y promoción* y otras contribuciones obligatorias similares y su tratamiento como pasivo –en concreto como una provisión-, teniendo su dotación carácter de gasto que se registrará y figurará en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La norma séptima establece que a efectos de la determinación del resultado de las sociedades cooperativas, se aplicarán los criterios del plan general de contabilidad sin perjuicio de las reglas especiales recogidas en estas normas.

En las siguientes normas, desde la octava hasta la décima, se hace referencia al registro contable de ingresos y gastos, estableciendo un tratamiento contable específico para los casos en los que los socios son suministradores de bienes o servicios o clientes de la cooperativa y también cuando los precios se fijan en función de unas circunstancias futuras. En concreto la valoración de las adquisiciones de bienes o servicios distintos del trabajo a los socios para la gestión cooperativa se hará a precio de adquisición, mientras que la adquisición de servicios de trabajo se realizará por el precio de adquisición que corresponda al servicio prestado. Por su parte, los ingresos consecuencia de operaciones con los socios, que se definen como las aportaciones que constituyan la contraprestación efectuada por los socios a cambio de la entrega de bienes o prestaciones de servicios cooperativizados, presentes o futuros, se entienden realizados en términos de compensación de costes.

La norma undécima trata sobre la distribución de resultados. La norma duodécima regula los aspectos generales de registro del gasto por impuesto sobre el beneficio que grava el resultado cooperativo y el extracooperativo. Y por último, la norma decimotercera hace referencia a las Cuentas Anuales de las Cooperativas, que proporcionarán información

adicional y específica en los modelos de cuentas.

La aplicación de esta normativa provocará previsiblemente que parte de los hasta ahora considerados fondos propios de las cooperativas, ya obligatoriamente a partir de este año pasarán a formar parte de los pasivos exigibles, si bien solo desde el punto de vista contable pues como se recoge en la disposición adicional única de la mencionada Orden, la anterior normativa no afectará a la calificación del capital social a los efectos regulados en la Ley de cooperativas que resulte de aplicación, los estatutos, ni la legislación mercantil en general, siendo independiente de su clasificación contable como deuda o fondos propios.

2.3. Aspectos generales en la valoración de los activos, pasivos, patrimonio neto y de los gastos e ingresos en la normativa contable general⁷

Se recoge en este punto una breve descripción de la valoración de los activos pasivos y patrimonio neto, así como de los ingresos y gastos del plan general contable resaltando las principales grandes diferencias en la valoración de las masas patrimoniales respecto de la norma contable anterior, teniendo claro que no se persigue recoger las diferencias entre las nuevas formas de valoración y las del Plan General contable de 1990⁸ sino solo las variaciones globales muy genéricas que en las distintas masas patrimoniales podrían producirse.

Un primer aspecto a tener en cuenta es que como recogen Iturrioz y Martín (2008: 108), las cuentas anuales individuales de las mayoría de las sociedades cooperativas, dada su reducida dimensión, se registrarán por los criterios simplificados establecidos en el nuevo plan general contable para pequeñas y medianas empresas, así como para microempresas, con las adaptaciones sectoriales que les sean aplicables.

2.3.1. Valoración de los activos

Los bienes se valorarán inicialmente, a precio de adquisición, cuando se adquieren a terceros; por su coste de producción, si se fabrican por la propia sociedad o por encargo; a

⁷ Un análisis detallado de las transacciones según la nueva normativa contable pueden verse entre otros manuales en Memento Práctico Contable (coordinadora Niño Amo, 2009)

⁸ En Iturrioz y Martín (2008) se puede observar un análisis más exhaustivo de dichas diferencias.

valor razonable, si se adquiere por adquisición lucrativa, o cuando se adquieren mediante permuta, a valor razonable del activo entregado o por el valor neto contable, en función del tipo de la calificación de la permuta.

Para su valoración posterior se tendrá en cuenta el posible deterioro que los bienes hayan podido sufrir, y en su caso si se trata de bienes amortizables, las amortizaciones sufridas hasta el momento de presentar la información contable.

En los créditos y otros activos financieros, la valoración inicial más frecuente se realizará por su valor razonable, normalmente ajustado en los costes de transacción y en el caso de algunos créditos que cumplan con una serie de requisitos, entre otros el de vencimiento a corto plazo, se valorarán a valor nominal. Estos criterios suelen ser cumplidos por una gran parte de los créditos comerciales. Por último, otras inversiones se valorarán por su coste, como por ejemplo las inversiones efectuadas en las participaciones en el capital de otras empresas.

La valoración posterior se efectuará por su valor razonable, por su coste amortizado, o por su coste, dependiendo del destino previsto para estos activos financieros. Si inicialmente se valoró a valor nominal, mantendrá dicho valor hasta su cancelación. Además, se tendrá en cuenta el deterioro que hubieran podido sufrir los activos financieros que provocará una disminución de su valor.

Con relación a la normativa contable anterior, destacar la posibilidad de valorar algunas partidas del activo por su valor razonable lo que podría conllevar un aumento en el valor de los activos y consecuentemente del valor del patrimonio neto, ya sea directamente o a través de los resultados de pérdidas y ganancias.

2.3.2. Valoración de los pasivos

Los pasivos financieros se valorarán inicialmente y de forma general por su valor razonable, normalmente ajustado en los costes de transacción y en el caso de algunos débitos que cumplan con una serie de requisitos, entre otros el de vencimiento a corto plazo, se valorarán a valor nominal, al igual que sucede con los créditos, dichas condiciones suelen ser cumplidas por una gran parte de los débitos comerciales.

La valoración posterior se efectuará normalmente por su coste amortizado o por su valor razonable, dependiendo del destino previsto para estos pasivos financieros. Si su valoración inicial se hizo por su valor nominal, se mantendrá dicho valor hasta su cancelación.

Por su parte, las provisiones se valorarán por el valor actual del importe estimado de la obligación a la que hacen referencia; en su valoración posterior se tendrá en cuenta la actualización de su valor.

La principal variación de los pasivos es debida respecto a la anterior norma contable (al margen del posible traspaso de patrimonio neto) a la valoración a valor razonable en lugar de valor de reembolso de los pasivos, si bien la disminución provocada por esta nueva forma de valoración se verá mas o menos compensada por la desaparición de los gastos a distribuir correspondientes a estos pasivos. Otra variación podría derivarse de la desaparición de algunas provisiones gracias a la pérdida de preponderancia del principio de prudencia, así como al distinto tratamiento dado al registro y valoración de otras provisiones en la antigua y la nueva normativa contable.

2.3.3. Valoración del patrimonio neto

El Plan General de Contabilidad define el patrimonio neto indicando que es la parte residual de los activos, una vez deducidos los pasivos, incluyendo los resultados acumulados y las aportaciones realizadas por los socios que no tengan la consideración de pasivos.

Como se ha puesto de manifiesto en páginas anteriores, es este último punto -la no consideración de las algunas aportaciones como patrimonio neto- el de mayor relevancia en la mencionada Orden EHA/3360/2010.

Además de las normas ya mencionadas sobre valoración y calificación del capital, las reservas, los excedentes,..., que constituirán los fondos propios cuando tengan la consideración de partidas de patrimonio neto, hay otras partidas en el patrimonio neto, que no son fondos propios. Las mismas provienen de algunos resultados directamente imputados en el patrimonio neto, como es el caso de las subvenciones, donaciones y legados de capital recibidos y los ajustes en algunas partidas valoradas a valor razonables con cambios en el

patrimonio neto. Estas partidas no formarán parte de los fondos propios hasta que la norma contable indique que se cumplen las condiciones para que pasen a formar parte del resultado del ejercicio, y por lo tanto del excedente.

2.3.4. Ingresos y gastos

Se reconocerán como ingresos los incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones de los socios, a las que se ha hecho referencia al hablar del patrimonio neto.

Por otra parte, se reconocerán como gastos, los decrementos en el patrimonio neto durante el ejercicio ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones a los socios en su condición de tales.

Los cambios en los resultados respecto de la norma anterior son muy numerosos, además de los derivados de la nueva valoración aplicable a los activos, pasivos y patrimonio neto, hay que destacar en las grandes sociedades la diferenciación entre el resultado de pérdidas y ganancias y el resultado directamente imputado en el patrimonio neto. La información sobre unos y otros resultados, como ya se ha hecho mención se recoge en la cuenta de pérdidas y ganancias, en el estado de ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio, a las que hay que añadir la información de las notas que sobre estas partidas recoja la memoria.

3. REGULACIÓN PENAL DE LA RESPONSABILIDAD

3.1. Introducción

Se podría definir el delito como toda conducta que el legislador sanciona con una pena, en función de sus elementos podría definirse como la acción u omisión típica, antijurídica, culpable y punible, debiendo cumplirse todas y cada una de estas cuatro categorías.

1º Con respecto al primer elemento, tipicidad, la conducta penada debe venir tipificada

o descrita en una ley penal, es decir, las acciones u omisiones deberán estar previstas en la Ley Penal. La tipicidad es el punto de partida pues solo el hecho descrito en el tipo penal puede servir de base a valoraciones posteriores.

Existen tres elementos que están siempre presentes en la composición de todos los tipos: el bien jurídico protegido, que es el valor que la Ley quiere proteger de las acciones que puedan dañarlo, directamente relacionado con el, tenemos al sujeto pasivo del delito, que es el titular del interés jurídicamente protegido, atacado por el delito. El sujeto activo, que es quien realiza la acción o el comportamiento descrito en la ley. Y la conducta típica o injusto típico, que son aquellas acciones antijurídicas subsumibles como típicas en el supuesto de hecho de una norma penal y delimitan el comportamiento típicamente relevante sobre el que ha de recaer el juicio de antijuridicidad.

2º La acción u omisión antijurídica hace referencia al comportamiento contrario a derecho. Su esencia es la ofensa a un bien jurídico protegido por la norma, que se infringe con la realización de la acción o mediante una omisión.

Como recoge Mir Puig (1996: 128), para que una conducta antijurídica constituya delito es preciso que sea penalmente típica, es decir, que se ajuste a alguna de las figuras de delito previstas.

3º Culpable. Una vez comprobado que el hecho es típico, en primer lugar y antijurídico en segundo lugar, hay que ver si el autor de ese hecho es o no culpable, es decir, si posee las condiciones mínimas indispensables para atribuirle ese hecho y hacerle penalmente responsable del mismo.

En este sentido recoge Zugaldía (2010) que el carácter delictivo del hecho ilícito exige comprobar en tercer lugar que ha sido realizado por un autor culpable. Para darse la culpabilidad el autor ha podido comportarse con arreglo a Derecho y no lo ha hecho, además ha tenido capacidad para comprender la ilicitud del hecho y para actuar con arreglo a esa comprensión, esto es, para adecuar su comportamiento a dicha comprensión.

Se distinguen los delitos dolosos, que se trata de comportamientos voluntariamente realizados con conocimiento de estar lesionando un bien jurídico o del peligro concreto de su lesión, de los delitos imprudentes, en los que la conducta es voluntaria pero el autor no es

consciente de la lesión o puesta en peligro del bien jurídico protegido. (Ramos, 2010: 206-207)

4º Punible. Además de lo anterior, el propio Código Penal debe establecer una pena que castigue la conducta descrita en el precepto.

3.2. La Reforma del Código Penal de 2010: la responsabilidad de la persona jurídica

El 23 de diciembre pasado ha entrado en vigor una nueva reforma del Código Penal aprobada por Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio (BOE 23- VI- 2010). Esta modificación obedece entre otras, a la necesidad de articular un instrumento normativo con el propósito de combatir adecuadamente "todas las formas de criminalidad organizada", y responde asimismo a los compromisos derivados de instrumentos internacionales de aproximación de las legislaciones nacionales y de cooperación policial y judicial asumidos por los Estados miembros de la Unión Europea en la lucha contra la llamada delincuencia organizada transfronteriza, tanto en materia de prevención, como de represión penal.

Aunque esta lucha sea un aspectos importante de esta reforma, hay que resaltar otro punto también de gran transcendencia al suponer una revolución en nuestro sistema jurídico, es la incorporación de la responsabilidad penal de la persona jurídica en algunos supuestos en los que hasta ahora sólo las personas físicas podían ser responsables penalmente de los delitos. En este sentido y como se recoge en el punto VII del preámbulo, en esta Ley Orgánica de reforma se regula de manera pormenorizada la responsabilidad penal de las personas jurídicas, si bien dicha responsabilidad solo podrá ser declarada en aquellos supuestos donde expresamente se prevea.

Antes de entrar en vigor la presente reforma, los administradores de hecho y de derecho de las sociedades podían incurrir en todos los tipos penales previstos en la nueva normativa, en unos casos directamente, como en la mayoría de los delitos societarios, ya que en los mismos aparecía recogida expresamente tal posibilidad, pero en otros, como los delitos de insolvencia punible o los delitos contra la Hacienda Pública, era la persona jurídica la autora de las conductas punibles. Eran estos delitos los que provocaban uno de los problemas más arduos con que tuvo que enfrentarse el derecho penal económico moderno, el de responsabilizar criminalmente a las personas jurídicas ante la imposibilidad de aplicación del

principio de culpabilidad. La solución vino de la mano de una reforma previa a la de 1995, la de 1983⁹, que introdujo en el anterior Código Penal el artículo 15 bis que recogía la fórmula “actuar en nombre de otro” permitiendo la atribución de la cualidad de autor, a quien conforme a la redacción del tipo legal no lo era. Esto no quiere decir que dicha persona tuviera que ser automáticamente considerada responsable del delito, sino que se les podía exigir responsabilidad en la medida que se probase quién o quiénes, de entre los que actuaban en nombre o representación de la persona jurídica, habían realizado objetiva y subjetivamente los elementos del tipo delictivo. (Muñoz Conde, 1999: 95 y 96).

En la gran reforma de 1995 se derogó el artículo 15 bis y se plasmó su contenido en el artículo 31 del Código Penal que recoge que:

“El que actúe como administrador de hecho o de derecho de una persona jurídica, o en nombre o representación legal o voluntaria de otro, responderá personalmente, aunque no concurren en él las condiciones, cualidades o relaciones que la correspondiente figura de delito o falta requiera para poder ser sujeto activo del mismo, si tales circunstancias se dan en la entidad o persona en cuyo nombre o representación obre”.

En opinión de Garreta (1997: 349-350), este artículo 31 no recoge una ampliación del concepto de autor, sino únicamente una solución legal aplicable a un determinado grupo de tipos que sustentan delitos especiales, que son precisamente aquéllos que no puede cometer cualquier persona. No se producía una alteración de las reglas de responsabilidad penal, sino que tan sólo se buscaba eliminar las lagunas de impunidad que se generarían de aplicar las reglas generales de la participación y la tipicidad.

Hay que matizar que en el caso de que existiese una decisión social colegiada de carácter delictivo, no podrá atribuirse responsabilidad a todos los miembros del órgano, sino que será preciso delimitar la aportación material de cada miembro a la conducta constitutiva del injusto

⁹ Como afirma Moya (2007: 17), a partir de la indicada reforma del año 1983, la jurisprudencia empezó a admitir que los administradores y apoderados de las sociedades respondieran penalmente por actuaciones delictivas realizadas por la sociedad, si concurrían las circunstancias siguientes, las cuales se mantienen en el Código Penal de 1995:

- Que fuera autor, cómplice o encubridor de la acción u omisión presuntamente delictiva.
- Que dicha acción u omisión emane de una resolución adoptada en el seno de un órgano de administración colectivo y vote favorablemente la adopción de ese acuerdo, presuntamente delictivo.
- Que exista voluntad de realizar tal acción u omisión delictiva, si bien hay que tener en cuenta que en determinados supuestos basta con que se haya cometido simple negligencia, impericia probada o imprudencia.

penal, para poder ponderar así el grado de responsabilidad de forma individualizada. De exigirse responsabilidad a todos los administradores de la sociedad, con independencia de quiénes hayan participado efectivamente en la comisión del delito, se estaría violentando gravemente el principio de personalidad de la pena o sanción¹⁰.

Lo que si amplía según Moya (2007: 17), es el ámbito de responsabilidad penal por actividades cometidas por las sociedades y otras formas jurídicas colectivas, ya que con esta modificación no solo pueden ser penalmente responsables los administradores u órgano de administración, sino también aquellas personas en las que parezca que estas son sus funciones habituales, aunque no tengan formalmente inscrito dicho cargo en el Registro Mercantil y carezcan de poderes de representación formalmente concedidos, los llamados administradores de hecho.

En definitiva, hasta ahora en el ámbito de las empresas resultaba habitual la responsabilidad penal directa, o indirecta mediante el artículo 31, de los administradores de hecho o de derecho, por los delitos cometidos en el actuar de la empresa, pero no podía ser la sociedad responsable penal de ningún delito; con la entrada en vigor de esta reforma de 2010, también la sociedad es susceptible de ser condenada en los supuestos previstos en la misma.

Esta importante novedad supone el abandono de uno de los principios históricos de nuestro sistema jurídico: “*societas delinquere non potest*” o lo que es lo mismo, una sociedad no puede delinquir, pero sin que este hecho suponga que los administradores o representantes legales pierdan tal posibilidad. En concreto, en los apartados 1 y 2 del art. 31 bis es donde se recoge esta posibilidad, al establecerse que:

1. En los supuestos previstos en este Código, las personas jurídicas serán penalmente responsables de los delitos cometidos en nombre o por cuenta de las mismas, y en su provecho, por sus representantes legales y administradores de hecho o de derecho.

En los mismos supuestos, las personas jurídicas serán también penalmente responsables de los delitos cometidos, en el ejercicio de actividades sociales y por cuenta y en provecho de las mismas, por quienes, estando sometidos a la autoridad de las personas físicas mencionadas

¹⁰ En este sentido a este afirma Mata (1995), que en principio cabría atribuir responsabilidad penal a quienes hayan respaldado la decisión, excluyendo a quienes se han opuesto o a quienes han estado ausentes, pero quienes en la reunión del órgano mostrasen una oposición formal al acuerdo, pero su conducta material indica lo contrario, pudieran no verse liberados de responsabilidad.

en el párrafo anterior, han podido realizar los hechos por no haberse ejercido sobre ellos el debido control atendidas las concretas circunstancias del caso.

2. La responsabilidad penal de las personas jurídicas será exigible siempre que se constate la comisión de un delito que haya tenido que cometerse por quien ostente los cargos o funciones aludidas en el apartado anterior, aun cuando la concreta persona física no haya sido individualizada o no haya sido posible dirigir el procedimiento contra ella

En esta modificación se regula la responsabilidad penal de las personas jurídicas estableciendo una doble vía: en primer lugar por la imputación directa de aquellos delitos cometidos en nombre de la sociedad o por su cuenta y en su provecho, por las personas que tienen poder de representación en las mismas -lo que permite condenar a una sociedad por los delitos que en su nombre y beneficio realicen sus representantes legales o administradores de hecho o de derecho; en segundo lugar, una imputación indirecta derivada de aquellas infracciones favorecidas en las sociedades al no haber ejercido la persona jurídica el debido control sobre sus empleados. Ello posibilita la imputación de responsabilidad penal a la empresa por los delitos que hayan cometido sus empleados en el ejercicio de sus actividades en la empresa, en nombre o por cuenta de ésta y en su provecho, por falta de control.

En cualquier caso, no podemos olvidar que la posibilidad de responsabilidad de la sociedad es autónoma, complementaria e independiente de la de los administradores, pudiéndose añadir a esta, ya que como se recoge en el apartado 2, podrá declararse la responsabilidad penal de la persona jurídica con independencia de la responsabilidad penal que se pueda o no individualizar en la persona física.

Para evitar que su efectividad pueda quedar burlada mediante operaciones societarias o dispositivos de fraude, recogen Valdemoros y Grandal (2011: 5) que se ha previsto que la responsabilidad penal será transmisible en los casos de transformación, fusión y absorción y también en los de disolución encubierta; entendiéndose por ésta la creación de entidades que continúen la actividad de la condenada y asuman o aprovechen de todos o la mayor parte de los clientes, proveedores y empleados.

Quedaría todavía por mencionar que en esta reforma, el Código Penal sólo reconoce la responsabilidad penal de las entidades cuyo régimen jurídico sea de derecho privado. Las personas jurídicas de derecho público, así como el Estado, las Administraciones y las

entidades públicas están expresamente excluidas. Tampoco se puede imputar responsabilidad penal a los partidos políticos, ni a los sindicatos ni a determinadas Sociedades mercantiles Estatales, que quedan excluidos de esta regulación como se recoge en el apartado 5 de este artículo 31 bis.

Aunque esta reforma, en lo que se refiere a la responsabilidad de la persona jurídica, está siendo objeto de alabanzas, también es objeto de críticas, al limitarse a los supuestos previstos expresamente en la reforma.¹¹

Otro aspecto a destacar de la reforma del Código penal, relacionado con los delitos “contables” objeto de estudio en este trabajo pero al margen de la responsabilidad de la persona jurídica, es que se ha legislado un nuevo delito dentro de los delitos relativos al mercado y a los consumidores, el llamado delito de falsedad en la inversión en los mercados de valores, en el que el legislador ha pretendido castigar la estafa realizada en la emisión de valores dentro de los mercados de valores.

3.3. Análisis de los principales delitos relacionados con la contabilidad

Este apartado se destina al estudio de los cuatro delitos en los que la contabilidad juega un papel relevante: dentro de los delitos societarios: “el falseamiento de las Cuentas Anuales y demás informaciones económicas de las sociedades”, en segundo lugar el denominado “delito de falsedad en la inversión en los mercados de valores”, nuevo delito surgido con la reciente reforma del Código penal; a continuación “el delito de falsedad contable en los procesos concursales” que se incluye dentro de las insolvencias fraudulentas, y por último, dentro de los delitos contra las Administraciones Públicas, “el delito contable tributario”.

¹¹ En este sentido se manifiesta Ruiz de Infante (2010), que afirma que las lagunas legislativas permanecen para los delitos societarios que han quedado al margen de la modificación penal. En el contexto histórico y social de la reforma, teniendo presente la situación de crisis económica que nos acucia, se echa de menos una mayor definición del legislador en los delitos societarios... Esta novedad podría haberse abierto a la ejecución de todo tipo de delitos, con lo que la ejecución de las penas y responsabilidades económicas resultaría más efectiva no sólo a favor de la Administración sino en provecho de todos los ciudadanos. De igual manera que se prevén en la nueva reforma nuevas medidas sobre las sociedades, no existe más posibilidad de sanción del administrador en los delitos societarios que la tradicional inhabilitación especial, lo que sin duda permite y seguirá permitiendo que el administrador lo siga siendo de hecho en otras empresas, y siga utilizando administradores de paja y testaferros para mantener actividades ilícitas en perjuicio de socios minoritarios.

3.3.1. Delitos societarios: Falsedades en la información social (artículo 290)

Antes de centrarnos en el análisis de este artículo, conviene aclarar la definición de sociedad, así como la distinción de sociedad constituida y en formación; a las que se hace referencia en este grupo de delitos societarios y por tanto también el de falsedades en la información social.

Se recoge dentro del propio Código Penal (en su artículo 297) lo que se entiende por sociedad a los efectos penales para este grupo de delitos societarios cuando dice que:

“A los efectos de este capítulo se entiende por sociedad toda cooperativa, Caja de Ahorros, mutua, entidad financiera de crédito, fundación, sociedad mercantil o cualquier otra entidad de análoga naturaleza que para el cumplimiento de sus fines participe de modo permanente en el mercado.”

Se pretende delimitar el ámbito de aplicación de forma amplia, de tal manera que extienda su cobertura a cualquier tipo de entidad, en cualquier caso, al mencionar expresamente las sociedades cooperativas, queda claro que se incluyen en estos delitos¹².

Respecto de la definición y delimitación entre sociedad constituida y en formación debe entenderse por sociedades constituidas, tanto las asociaciones como las sociedades, etc., ya inscritas en el registro correspondiente, mientras que la sociedad “en formación” abarca todo el período de tiempo en que tiene lugar el proceso fundacional y que va desde el momento de celebración del contrato hasta el de inscripción en el Registro correspondiente, en nuestro caso en el registro de cooperativas, también podrían incluirse las sociedades que nacen sin voluntad de inscripción o sociedades de hecho.

Sanciona este artículo de falsedades en la información social (artículo 290) a:

“los administradores de hecho o de derecho, de una sociedad constituida o en formación, que

¹² En opinión de Moya (2007: 192) dentro del concepto de sociedad deben entenderse no sólo las entidades jurídicas denominadas genéricamente “sociedades”, sino las demás entidades que desarrollan una actividad y que generan una serie de derechos y obligaciones económicas y jurídicas. A juicio de Bajo y Bacigalupo (2010: 617-618), la idea central es la de participación de modo permanente en el mercado, siendo esta la exigencia última del precepto y alrededor de la cual deben rotar todas las interpretaciones, de tal modo que pueden quedar excluidas del precepto sociedades mercantiles que no participen de modo permanente en el mercado y, de contrario, quedar abarcadas otras entidades, sociedades civiles, asociaciones e incluso ente sin personalidad jurídica por participar de modo permanente en el mercado.

falsearen las Cuentas Anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad, de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios o a un tercero”.

Existen distintas posturas respecto al bien jurídico protegido en este delito, si bien la doctrina mayoritaria entiende que nos encontramos ante un delito de falsedad documental¹³. Son sujetos pasivos de este delito la sociedad, los socios o cualquier tercero que pueda verse perjudicado con el falseamiento de las Cuentas Anuales.

Respecto del objeto material, se pretende proteger mediante este artículo la correcta elaboración de las Cuentas Anuales que deberán mostrar la imagen fiel de la situación patrimonial, financiera y de los resultados, así como cualquier otra información contable suministrada por la sociedad y que venga obligada por una norma. Por lo tanto, entre los documentos susceptibles de caer bajo el ámbito de aplicación de este artículo, estarían las Cuentas Anuales (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria, estado de cambios en el patrimonio neto y, en su caso, el estado de flujos de efectivo), el Informe de Gestión, así como todos los informes que legalmente son exigidos a los administradores societarios ante la adopción de determinados acuerdos, además de aquéllos otros vinculados a la información sobre la composición del accionariado de la sociedad, etc.

La relevancia y la fiabilidad de estos documentos constituye uno de los presupuestos esenciales del funcionamiento de una sociedad y de la propia economía de mercado, debiendo mostrar la imagen fiel de la situación patrimonial, financiera y de los resultados¹⁴.

¹³ Sin ánimo ninguno de exhaustividad, se recogen a continuación alguna de las posturas existente: para Muñoz (2010: 541), es por un lado la confianza de los socios en que la documentación manejada por los administradores refleje la situación económica y jurídica de la sociedad y por otro, la confianza de los terceros, especialmente los acreedores que puedan relacionarse con la sociedad confiando en que los datos documentales reflejen exactamente su situación. Por su parte, recogen Bajo y Bacigalupo (2010: 658) que la doctrina mayoritaria entiende que nos encontramos ante un delito de falsedad documental y por tanto el bien jurídico protegido ha de cifrarse en la confianza en la veracidad de los datos publicados e imagen fiel de la empresa como garantía de una correcta gestión, revistiendo, por lo tanto, una naturaleza mixta individual y colectiva, de la que son titulares los accionistas y la comunidad, para estos autores el bien jurídico protegido es el derecho a obtener una información veraz. A juicio de Martínez-Buján (2007: 376) es indudable que en este delito se protege el patrimonio de la sociedad de los socios y de terceros... Lo que sí puede sostenerse es que esta norma contiene una figura pluriofensiva, en el sentido de que al lado del patrimonio, concurre la vulneración de un bien jurídico diferente, que no puede ser definido en rigor aludiendo al derecho de información o la veracidad e integridad de la información social.

¹⁴ En el apartado segundo relativo a las obligaciones contables, se hace una referencia genérica a las normas de registro y valoración a seguir para que las cuentas anuales de las sociedades cooperativas muestren la imagen fiel

La determinación de la imagen fiel no se puede hacer sin acudir a la normativa mercantil, en concreto la norma mercantil contable. La forma en que el legislador describe el deber de formular las cuentas anuales por los administradores permite además trazar los contornos de la conducta debida: las cuentas anuales deben redactarse con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados (Bajo y Bacigalupo, 2010: 660-661).

El comportamiento antijurídico puede presentarse de forma activa u omisiva. Activa, cuando se presente en la documentación datos distintos a los reales y omisiva, cuando evite reflejar los datos que proporcionen la información necesaria. El delito puede cometerse de muchas maneras, desde ofrecer datos falsos a consignar activos y pasivos que no existen, alterar datos que sean necesarios para obtener la Imagen Fiel, etc. En cualquier caso se trata de conductas destinadas a alterar o distorsionar, de manera decisiva y no accidental, la Imagen Fiel de la empresa. Proviene fundamentalmente en las cooperativas por la falta de seguimiento de las normas de registro y valoración mencionadas en el apartado segundo, pudiendo buscar repartir un excedente o pagar unos intereses a los socios cuando no tuvieran derecho al mismo por pérdidas, valorar por encima de su valor las aportaciones no monetarias efectuadas por alguno de los socios, obtener un crédito,...

Sujetos activos únicamente pueden serlo los administradores de hecho o de derecho de la sociedad, es decir los miembros del consejo rector en las cooperativas, lo que no quiere decir que cometan las falsedades sin el concurso de otras personas, como contables o también la intervención en las sociedades cooperativas, auditores, o incluso siendo inducidos por alguno de los socios.

Al no haberse tipificado expresamente la comisión imprudente, este delito solo puede ser ejecutado a título de dolo.

Únicamente estarán comprendidas en el radio de actuación del tipo las falsedades que eviten el conocimiento preciso de la situación de la sociedad y cuando el sujeto activo obre con ánimo para causar perjuicio económico a la sociedad, a los socios o a un tercero, es decir, no es necesario provocar un daño económico para que se dé el delito; bastará con que el

de la sociedad, lo que se obtiene mediante la aplicación sistemática y regular de los requisitos, principios y criterios contables, atendiendo a su realidad económica y no a su forma jurídica.

falseamiento resulte apto e idóneo para provocarlo.

Este es un delito típico de conducta falsaria, cuyo mayor exponente es la falsificación de las cuentas anuales de la sociedad.¹⁵

3.3.2. Delitos relativos al mercado y a los consumidores: Falsedad en la inversión en los mercados de valores (artículo 282 bis)¹⁶

Este artículo tiene su antecedente en el artículo 83 ter 1 de la Ley del Mercado de Valores que recoge que:

“toda persona o entidad que actúe o se relacione en el mercado de valores debe abstenerse de la preparación o realización de prácticas que falseen la libre formación de precios.”

A raíz de este artículo, se introduce este delito en el Código penal por el que se incrimina a los administradores de sociedades emisoras de valores negociados, que falseen las informaciones económico-financieras para intentar captar inversores u obtener créditos o préstamos, es decir, se castiga el falseamiento de balances e información de sociedades que cotizan en bolsa para producir engaño y de ese modo conseguir capital, inversiones, obtener créditos...

Se castiga en este nuevo artículo 282 bis a quienes:

“Como administradores de hecho o de derecho de una sociedad emisora de valores negociados en los mercados de valores, falsearan la información económico-financiera contenida en los folletos de emisión de cualesquiera instrumentos financieros o las informaciones que la sociedad debe publicar y difundir conforme a la legislación del mercado de valores sobre sus recursos, actividades y negocios presentes y futuros, con el propósito de captar inversores o depositantes, colocar cualquier tipo de activo financiero, u

¹⁵ En opinión de Moya (2007: 126), las características típicas de este delito son que la falsificación debe ser idónea para causar un perjuicio económico a la sociedad, o a sus socios o a terceros, no precisando que el perjuicio se materialice.

¹⁶ Al amparo de la Reforma del Código penal, se ha acuñado también este nuevo artículo 282 bis, que prevé como figura autónoma lo que se ha denominado como *fraude de inversores*, consistente en falsear, en el seno de una sociedad emisora de valores negociados en el mercado de valores, su información económico-financiera o la relativa a sus recursos, actividades y negocios presentes y futuros, con el propósito de captar inversores o depositantes, colocar cualquier tipo de activo financiero u obtener financiación por cualquier medio; imponiéndose mayor pena cuando a resultas de ello se haya perjudicado, efectivamente, al inversor, depositario o a quien haya financiado a la entidad emisora (Martínez y Arderiu, 2011).

obtener financiación por cualquier medio”.

El bien jurídico protegido por el legislador al incluir la represión de esta modalidad de estafa referida a las inversiones en instrumentos financieros recogidos por las reglas del mercado de valores, es la de tutelar el patrimonio del inversor particular que resulta lesionado, así como proteger las reglas de transparencia y libre concurrencia de los mercados financieros.

Se pretende por lo tanto proteger los intereses del inversor o depositante así como la necesaria transparencia en las operaciones financieras de manera que se asegure un correcto funcionamiento del mercado.

Sujetos pasivos de este delito lo son los inversores o depositantes que pudieran resultar lesionados

El objeto material en este delito son aquellos documentos tales como los folletos de emisión u otras informaciones destinadas al público y estipuladas en la legislación del mercado de valores con información económico-financiera, y que las sociedades emisoras de valores tengan la obligación de presentar¹⁷. En concreto, se pueden destacar los folletos base que las sociedades emisoras de valores deben elaborar conforme al Reglamento (CE) nº 809/2004 de la Comisión, de 29 de abril de 2004 (y los anexos que les correspondan), relativo a la aplicación de la Directiva 2003/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en cuanto a

¹⁷ En este sentido, afirma Puente (2011: 2), se pretende castigar las falsedades que inciden en la presentación de la situación económica de una sociedad, en determinados documentos que van a ser objeto de publicidad en el momento en que la sociedad quiere proceder a la negociación de sus valores, concretamente para captar financiación por parte del público. El precepto se refiere, por una parte, a los folletos de emisión de instrumentos financieros y, por otra parte, a cualquier otro tipo de documento que deba publicarse con el objeto de obtener, por diferentes vías, cualquier tipo de financiación. Tales documentos han de proceder de sociedades que pueden participar en un mercado de valores; precisamente se trata de evitar la difusión de información falsa en el momento en que una sociedad de tales características decide captar inversores, y para ello hace públicos todos los aspectos económicos de la vida societaria, intentando atraer a posibles participantes en el capital social. Continúa la misma autora afirmando que en cualquier caso, la conducta ha de recaer sobre documentos que van a ser dirigidos al público en general, con la finalidad de captar eventuales financiadores; de este modo, quedarían al margen del tipo penal aquellas falsedades contenidas en documentos que no se van a hacer accesibles al público: por ejemplo, determinados documentos que han de dirigirse a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en un momento previo a la difusión del folleto informativo relativo a la negociación de los valores; asimismo, tampoco deberían incluirse aquí los casos de falsedad dirigidos a la obtención de un crédito de una entidad financiera, puesto que en tales casos los documentos falsos irán dirigidos específicamente a la posible entidad financiadora, no al público en general.

la información contenida en los folletos así como el formato, incorporación por referencia, publicación de dichos folletos y difusión de publicidad.

La conducta típica consiste en falsear la información económico financiera contenida en los folletos de emisión de cualesquiera instrumentos financieros, o la informaciones que la sociedad debe publicar y difundir conforme a la legislación del mercado de valores sobre sus recursos, actividades y negocios presentes y futuros, con el propósito de captar inversores o depositantes, colocar cualquier tipo de activo financiero u obtener financiación por cualquier medio.

Al igual que en el artículo 290 ya comentado, son sujetos activos únicamente los administradores de hecho o de derecho de la sociedad, es decir en el caso de las sociedades Cooperativas los miembros del consejo rector, pero no de cualquier sociedad cooperativa sino de aquella que emita valores negociados en los mercados de valores si bien esta circunstancia no es muy frecuente dado el habitual pequeño tamaño de nuestras sociedades cooperativas.

Al no haberse tipificado expresamente la comisión imprudente, este delito solo puede ser ejecutado a título de dolo ya que el falseamiento tiene como propósito obtener financiación por cualquier medio.

No es necesario provocar un daño económico para que se dé el delito; bastará con que el falseamiento resulte apto e idóneo para provocarlo, de hecho si existe perjuicio efectivo conllevará un aumento de la pena.

Respecto de su posible concurso de normas¹⁸ entre este artículo y el delito del artículo 290 de falsedades en la información social, podría plantearse esta situación siempre que la conducta falsaria hubiese sido ejecutada por uno de los sujetos enumerados en el artículo 290 de una sociedad emisora de valores y hubiese entrañado a la vez, una aptitud lesiva para causar el perjuicio económico a cualquiera de los sujetos pasivos mencionados. En este supuesto sería de aplicación la ley especial y por lo tanto este artículo 282 bis.

¹⁸ Se produce concurso de normas cuando en el Código Penal hay dos o más preceptos que pueden ser aplicables a un mismo hecho, teniendo los preceptos concurrentes el mismo núcleo típico fundamental. El concurso ideal de delitos se produce cuando con una acción se infringen varias disposiciones legales o varias veces la misma disposición.

3.3.3. La insolvencia punible: Falsedad contable en los procedimientos concursales (artículos 261 y 261 bis)

Podría definirse la insolvencia como el estado patrimonial del deudor que no puede cumplir puntualmente con sus obligaciones. En concreto en el delito de falsedad contable en los procesos concursales (artículo 261), se sanciona a quien:

“En procedimiento concursal presentare, a sabiendas, datos falsos relativos al estado contable, con el fin de lograr indebidamente la declaración de aquel”

Al igual que el resto de delitos de insolvencia punible, son normalmente cometidos en el ámbito empresarial por lo que la responsabilidad penal de la persona jurídica alcanza una relevancia especial. En este sentido el artículo 261 bis permite responsabilizar a la persona jurídica y hace referencia a las penas que se le podrían imponer:

“Cuando de acuerdo con lo establecido en el artículo 31 bis, una persona jurídica sea responsable de los delitos comprendidos en este Capítulo”

El bien jurídico protegido para estos delitos de insolvencia punible se cifra, según el sector doctrinal mayoritario, en el derecho que posee el acreedor a satisfacer sus créditos en el patrimonio del deudor tras haberse producido un incumplimiento obligacional, para un sector más minoritario el objeto directo de protección radica en el correcto funcionamiento del propio procedimiento concursal¹⁹.

El sujeto pasivo de este delito son los acreedores de la entidad, los titulares del derecho de crédito que se verían perjudicados si se llegara a producir la pretendida declaración de insolvencia.

El objeto material está constituido por aquellos documentos de contenido económico-contable que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad y que van a ser utilizados en la calificación del concurso. En este sentido, recordar que la imagen fiel del

¹⁹ A juicio de Martínez Buján (2005: 36 y 37), el único bien jurídico directamente protegido viene representado por el derecho de crédito, cuestión distinta es que sentada esta afirmación básica, se agregue que con la incriminación de los delitos de insolvencia el legislador persigue tutelar mediatamente o indirectamente la economía crediticia como pieza fundamental del sistema socio-económico.

Por su parte, Nieto (2000: 154 y ss), afirma que la transparencia de la contabilidad resulta necesaria para el buen éxito del procedimiento concursal; si ésta no existe o está falseada resultará imposible reconstruir el activo y el pasivo del deudor y detectar las operaciones realizadas en fraude de acreedores.

patrimonio, de la situación financiera y de los resultados se logra mediante el cumplimiento de los principios, criterios y normas de valoración que le sean aplicables por lo que la contabilidad es un elemento clave, por tanto, si ha sido manipulada puede resultar imposible conocer la situación patrimonial, financiera y los resultados obtenidos en una empresa.

Respecto de la conducta típica, consiste en la presentación de datos falsos en el procedimiento concursal que sean relevantes para la declaración del concurso, es un acto preparatorio de conductas destinadas a modificar fraudulentamente el pasivo u ocultar documentalmente una distracción documental.²⁰

Es sujeto activo de este delito quien está obligado a presentar la información contable necesaria para la calificación de la insolvencia, y que persigue lograr indebidamente la declaración de insolvencia. Aunque la solicitud que puede ser realizada por el deudor y por el acreedor, la figura del sujeto activo se limita al deudor, puesto que este únicamente quien puede tener información sobre su estado contables.

Cuando la condición de deudor corresponde a una persona jurídica, hay que incluir en el concepto de deudor a los administradores y a los socios dado que todos están legitimados para solicitar la declaración de concurso. Además con la inclusión del artículo 261 bis del Código Penal, se incrimina también a la persona jurídica, permitiendo condenar tanto a los representantes y administradores como a la sociedad por la presentación de datos falsos para conseguir una declaración indebida, en nombre y beneficio de la sociedad.

Para Alemán (2010: 564), es un delito de presentación en juicio de datos falsos relativos al estado contable de la situación patrimonial del solicitante de la declaración de concurso, no se sanciona la falsa contabilidad, sino únicamente su presentación en los procedimientos concursales.

²⁰ En opinión de Martínez-Buján (2005: 130) se trata de una conducta inequívocamente falsaria, que debe ser llevada a cabo en el seno de un procedimiento concursal y que ha de ir encaminada a lograr indebidamente la declaración de aquel independientemente de si se logra o no la efectiva declaración de concurso, es decir, la consumación del delito de falsedad contable es independiente de la resolución judicial. Por otra parte se trata de una conducta de falsedad ideológica consistente en faltar a la verdad en la narración de los hechos cometida por un particular, cuya acción en sentido estricto radica en una presentación y cuyo objeto material se circunscribe a datos relativos al estado contable. Hay que resaltar que a diferencia de las restantes figuras enmarcadas en las insolvencias punibles, este delito no se construye realmente en torno a una situación de insolvencia y no requiere un acto de disposición patrimonial o generador de obligaciones por parte del deudor.

Este artículo 261 contiene un delito doloso que no admite la ejecución por imprudencia.

Respecto de su posible concurso de normas entre este artículo y el delito del artículo 290 de falsedades en la información social, podría plantearse esta situación siempre que la conducta falsaria hubiese sido ejecutada por uno de los sujetos enumerados en el artículo 290 y hubiese entrañado a la vez, una aptitud lesiva para causar el perjuicio económico a un acreedor. En tal hipótesis habría que aplicar el de mayor pena (el 290) y que sería ley especial o ley consumidora o principal con respecto al artículo 261. (Martínez-Buján, 2005:399)

Con relación al artículo 260 que castiga a quien fuera declarado en concurso cuando la situación de crisis o insolvencia hubiera sido causada o agravada por el deudor, no existe concurso de normas, sino que se recoge la falsedad contable como un delito independiente ya que como recoge Muñoz, (2010: 472), más que una forma de causación o agravación de la insolvencia es una especie de obstaculización a la labor de clarificación de la situación económica del deudor, que es precisamente el objeto del procedimiento concursal y que solo se puede averiguar de un modo general a través de la presentación del estado de cuentas.

3.3.4. Delitos en el ámbito tributario: Delito contable-tributario (artículos 310 y 310 bis)

El delito contable (artículo 310) sanciona:

A quien estando obligado por Ley Tributaria a llevar contabilidad mercantil o libros o registros fiscales:

- a) Incumpla absolutamente dicha obligación en régimen de estimación directa de bases tributarias.*
- b) Lleve contabilidades distintas que, referidas a una misma actividad y ejercicio económico, oculten o simulen la verdadera situación de la empresa.*
- c) No hubiere anotado en los libros negocios, actos, operaciones o, en general, transacciones económicas o las hubiese anotado con cifras distintas a las verdaderas.*
- d) Hubiere practicado en los libros obligatorios anotaciones contables ficticias.*

La consideración como delito de los supuestos de hecho a que se refieren las letras c) y d) anteriores requiere que se hayan omitido las declaraciones tributarias o que las presentadas fueren reflejo de su falsa contabilidad y que la cuantía en más o en menos de los cargos o abonos omitidos o falseados, exceda sin compensación aritmética entre ellos, de 240.000€

por cada ejercicio económico.

Por su parte el artículo 310 bis permite responsabilizar a la persona jurídica y hace referencia a las penas que se le podrían imponer:

“Cuando de acuerdo con lo establecido en el artículo 31 bis, una persona jurídica sea responsable de los delitos comprendidos en este Capítulo”

En numerosas ocasiones, la información contable o la contenida en otros libros o registros fiscales es un elemento clave en la determinación de algunos impuestos que se calculan mediante estimación directa. Con estos artículos 310 y 310 bis, lo que se ha venido persiguiendo es sancionar el incumplimiento de las obligaciones contables recogidas en las leyes tributarias que impida dicha determinación, sirviendo de complemento al delito de defraudación tributaria.

Al igual que en otros delitos la doctrina no es unánime y sostiene distintas opiniones, en este sentido, para unos autores es el Erario Público, para otros es el interés en la corrección contable que es compartido entre la Hacienda Pública y terceras personas particulares²¹.

La conducta típica consiste en el incumplimiento de las obligaciones contables, pero no es suficiente que estas obligaciones vengan recogidas en las leyes mercantiles, sino que ésta deberá venir definida en la Ley Tributaria, quedando claramente establecida la supremacía en este artículo de los aspectos fiscales respecto de los mercantiles. Si con el falseamiento de la contabilidad, la presentación de doble contabilidad,..., no se vulnera ninguna ley tributaria aun cuando se lesionen intereses particulares, no se comete este delito. Para su perfeccionamiento se requiere no sólo un resultado de perjuicio económico para la Administración Tributaria, sino que además deberá obtenerse mediante una actitud defraudatoria y desleal por parte del sujeto activo.

²¹ Esta última opinión es mantenida por Pérez Royo (1986: 202), el bien jurídico protegido es el mismo en los cuatro supuestos, el representado por el interés público a la llevanza de una contabilidad conforme a las leyes mercantiles que permita conocer la auténtica realidad de la empresa; para otros autores es la función tributaria como bien jurídico protegido. Representante de esta opinión es Ferré (1988: 57) para quien el bien jurídico tutelado es la Hacienda Pública en su aspecto dinámico, entendida como sistema de recaudación de ingresos y realización del gasto público. Para Bajo y Bacigalupo (2010: 272) el bien jurídico directamente protegido es el mismo que el del delito fiscal: el patrimonio de las Haciendas públicas o Erario Público.

En relación con las modalidades de comisión se podrían realizar los siguientes comentarios:

Incumplimiento absoluto de la obligación contable. El problema con el que nos encontramos es el de la interpretación que hay que hacer del “incumplimiento absoluto de las obligaciones contables”. Normalmente, se recogerán los supuestos de falta absoluta de contabilidad, cuando además no fuere posible reconstruir de forma individualizada los datos necesarios para determinar la base imponible sin recurrir a la estimación indirecta. Realizando una interpretación formal, si el Código Penal exige el incumplimiento absoluto, significa que el delito únicamente puede cometerse si se comprueba la ausencia de toda contabilidad o registro fiscal; haciendo una interpretación material, existe incumplimiento absoluto si hay ausencia total de libros o éstos están en blanco, pero no cuando existe una contabilidad interna o privada que permita conocer la verdadera situación económica del sujeto pasivo y por tanto la base imponible correspondiente.

Llevanza de doble contabilidad. Se habla en este apartado de “contabilidades”, de manera que habrá que entender que el tipo queda reducido a la llevanza de libros contables, quedando fuera los registros de carácter exclusivamente fiscal que deben llevar profesionales y artistas no sujetos al régimen de contabilidad mercantil. Para estimar la concurrencia de contabilidades distintas deberán cumplirse dos identidades: una de actividad y otra de ejercicio económico, así como un elemento intencional, consistente en ocultar o simular la verdadera situación de la empresa.²²

Los delitos contables por faltas o errores en las anotaciones contables, -recogido en la letra c- y por anotaciones ficticias, -recogido en la letra d-, requieren además el cumplimiento de dos nuevos requisitos; uno de orden cuantitativo, cuantía superior a 240.000€, en el que dicha cantidad no es para cada caso, sino de forma conjunta entre omisiones y alteraciones siendo condición indispensable que las anomalías se realicen en los libros obligatorios, es

²² En opinión de Pérez Royo (1986: 215), para poder decir que existen contabilidades distintas, supuesto contemplado en el tipo penal, deberá darse publicidad, es decir, hacer valer ante terceros una contabilidad distinta a la exhibida ante la Hacienda Pública.; para Ferré (1988: 162). La doble contabilidad quiere decir que debe llevarse una contabilidad aparentemente correcta, destinada a mostrar a la Inspección de Hacienda la información necesaria para determinar la base imponible, pero que en realidad sea totalmente falsa o contenga un conjunto sistemático de anotaciones incorrectas o un número elevado de operaciones omitidas que la conviertan en ajena a la realidad. Además, debe existir una contabilidad oculta sobre la cual existen discrepancias en cuanto a si debe estar o no correctamente confeccionada.

decir, que las omisiones y falsedades deben tener por finalidad la alteración de los datos con relevancia fiscal. En sentido estricto, además de los asientos contables propiamente dichos, deben falsearse también las facturas y demás justificantes contables, presentar movimientos de caja falsos, etc., provocando conductas claramente peligrosas para la gestión de los tributos. El otro requisito, al que ya se ha hecho referencia anteriormente, consiste en un comportamiento añadido del sujeto infractor, consistente en la omisión de declaración o el reflejo en ella de las irregularidades contables.

Son sujetos activos los expresamente descritos por el legislador, es decir, aquellos sujetos obligados por ley tributaria a llevar contabilidad mercantil, libros o registros fiscales, por lo que la delimitación del sujeto activo deberá hacerse previamente teniendo en cuenta lo dispuesto en la normativa tributaria. Resulta muy frecuente que esa condición corresponda a una persona jurídica. En este caso el artículo 31 del Código Penal hace responsable penal del delito a quien actúe como administrador de hecho o de derecho de la misma y el 31 bis a la persona jurídica, permitiendo condenar tanto a los representantes y administradores como a la sociedad, por la presentación de datos falsos para conseguir una declaración indebida, en nombre y beneficio de la sociedad, realizado por sus representantes legales o administradores. Además de incluir igualmente la responsabilidad por aquellas infracciones propiciadas en el seno de la empresa al no haber ejercido la persona jurídica el debido control sobre sus empleados.

La conducta tipificada es una conducta claramente dolosa. El delito del artículo 310 exige el dolo, puesto que el nuevo Código penal de 1995 no ha tipificado la versión imprudente de las figuras delictivas contenidas en este precepto (Martínez-Bujan, 2005: 690)

En relación con el posible concurso existente entre estos supuestos y el delito fiscal del artículo 305, recogen Bajo y Bacigalupo (2010: 365) que se resuelve como un concurso de normas, es decir que si hay falsedades contables y delito fiscal, este último abarca totalmente el disvalor de la conducta prevista en el artículo 310 siendo medio necesario para la realización de los mismos, por lo que les será de aplicación lo dispuesto en el artículo 77 del Código penal²³. En opinión de Muñoz (2010: 1064), un aspecto a tener en cuenta es que en la medida en que

²³ En el punto segundo de dicho artículo se dispone que será de aplicación el delito que tenga prevista la pena más grave en su mitad superior, sin que pueda exceder de la que representara la suma de las que correspondería aplicar si se penaran separadamente.

estas maquinaciones constituyan actos ejecutivos del fraude fiscal previsto en el art. 305 (fraude fiscal) podrán castigarse como tentativa del mismo pero ello no siempre es posible, bien por razones de prueba, bien por no tener el carácter de actos ejecutivos típicos, sino el de actos preparatorios mas o menos equívocos.

Para Álvarez García (1997: 36), el concurso de este delito con leyes administrativas será frecuente dada su paralela regulación mercantil en numerosos casos y con muy pocas variaciones.

4. CONSIDERACIONES FINALES

En el presente trabajo se han recogido someramente las obligaciones contables de las sociedades cooperativas, así como la responsabilidad penal que podría derivarse de su incumplimiento. En el mismo han sido objeto de análisis dos importantes y recientes reformas, la primera, era la que versaba sobre la nueva normativa contable y específica de las sociedades cooperativas, y la segunda, ha sido la reforma del código penal en la parte que responsabilizaba a las personas jurídicas de algunos de los delitos.

A pesar de no haber efectuado un análisis pormenorizado de la norma contable, se puede percibir la dificultad de la puesta en práctica de la normativa específica contable por parte de las sociedades cooperativas, con distintas valoraciones y tratamientos según se califiquen las aportaciones de patrimonio neto o pasivo, distinto tratamiento de las remuneraciones, del retorno cooperativo, etc.; igualmente se puede intuir que el previsible traspaso al pasivo de partidas que figuraban como patrimonio neto, conllevará un empeoramiento de la apariencia de solvencia. Aunque pudiéramos pensar que esta situación podría ser compensada con otras valoraciones recogidas en la nueva regulación contable general, como puede ser la posibilidad de valoración de algunas partidas a valor razonable, tenemos que tener en cuenta que sus posibles efectos positivos ya provocaron, en su caso, el aumento del patrimonio neto con su primera aplicación y que los derivados de otras normas de valoración, por ejemplo por el abandono de la supremacía del principio de prudencia y que podrían conllevar aumentos en los resultados, van a verse compensados, si tuvieran lugar, con los malos resultados provocados por la crisis que estamos atravesando y que provoca efectos muy negativos en los resultados y el patrimonio de casi todas nuestras empresas y por lo tanto

en las sociedades cooperativas, a esto debemos añadir los problemas en la obtención de créditos y las dificultades de autofinanciación. Todo ello dará lugar a que lamentablemente el empeoramiento de la solvencia no sea aparente sino real.

Dentro de este contexto de pérdidas y disminuciones del patrimonio neto es cuando con mayor frecuencia se producen las alteraciones contables que buscan minimizar los efectos negativos mencionados y provocar una apariencia de mejor situación a la real. Es aquí cuando cobraría importancia la aplicación de la regulación penal recientemente reformada.

Como se recoge en el apartado relativo a la responsabilidad penal, hay cuatro delitos en los que la manipulación de la contabilidad juega un papel relevante, observando cómo en dos de ellos, desde la entrada en vigor de la reforma a finales del pasado año las personas jurídicas y por lo tanto las sociedades cooperativas, también podrán ser penalmente responsables, junto a los miembros de su consejo rector y en su caso los administradores de hecho, de los delitos que éstos cometan en nombre, por cuenta y en provecho de las mismas; y también podrán ser penalmente responsables de los delitos que cometan sus empleados, en provecho de las sociedades, y que sean consecuencia de la falta del adecuado deber de vigilancia o de control cuando así lo establezca la regulación específica de cada delito.

Aunque son dignos de alabanza los intentos por responsabilizar penalmente de los incumplimientos contables en los cuatro supuestos comentados, así como la posibilidad de responsabilizar a las sociedades además de a sus administradores, opino que las complicadas novedades en materia contable derivadas del nuevo marco conceptual, unidas a las distintas posturas en la delimitación de los distintos componentes de los delitos mencionados: bien jurídico protegido, sujeto activo, concurso con otras figuras, dolo en la realización de las acciones u omisiones tipificadas, etc. van a hacer muy difícil, al igual que sucede con otras figuras delictivas, su calificación como delitos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBIÑANA CILVETI, C. y SUAREZ DE LEZA, R.: Análisis normativo: Nueva normativa para las cooperativas (Orden EHA/3360/2010). *Alerta contable*. Enero 2011, p. 2-5
- ALEMÁN MONTERREAL, A.: *La insolvencia. Una cuestión de terminología jurídica*. Santiago de Compostela Ed. Andavira 2010. ISBN 978-84-8408-559-1

- ÁLVAREZ GARCÍA, S.: El delito contable perspectiva económica. *Auditoría Pública*. Nº 9. 1997, p. 33-39
- APARICIO PÉREZ, A.: Los delitos de defraudación tributaria en el nuevo Código Penal. *Impuestos*. Nº 18. 1996, p. 16-60
- BAJO FERNANDEZ, M. y BACIGALUPO SAGGESE, S.: *Derecho penal económico*. Madrid. Ed Centro de estudios Ramón Areces. 2º edición. 2010. ISBN: 978-84-8004-961-0
- BEL DURÁN, P. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.: La financiación propia y ajena de las Sociedades cooperativas. *CIRIEC –ESPAÑA Revista de Economía Pública, social y cooperativa*. Nº 42, 2002, p. 101-130
- DÍAZ MORALES, J.: El Consejo de administración y la gestión de riesgos de negocio. *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*. Nº 26, 1998. p. 62-67
- FERRÉ OLIVÉ, J.C.: *El delito contable. Análisis del artículo 350 bis del Código Penal*. Barcelona. Ed. Praxis. 1998. ISBN: 847 197 119 4
- GARRETA SUCH, J.M.: *La responsabilidad civil, fiscal y penal de los administradores de las sociedades*. Madrid. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, SA, ,1997, ISBN: 847 248 315 0.
- GÓMEZ APARICIO, P.: El capital social en las sociedades cooperativas. Las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas a la luz de los principios cooperativos. *CIRIEC España revista de Economía Pública, social y cooperativa*. Nº 45, 2003. p. 57-79
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. y MARTÍN LÓPEZ, S.: La adaptación de as sociedades cooperativas al nuevo plan general contable: análisis de la principales implicaciones económicas y financieras. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. Nº 94 primer cuatrimestre 2008, p. 80-112
- JULIÁ IGUAL, J.F. y CUBEDO TORTONDA, M.: Presentación del monográfico de Cooperativas y de la Contabilidad Pública. *CIRIEC España Revista de economía Pública Social y cooperativa*. Nº 45, 2003
- MARTINEZ DE DALMASES, I. y ARDERIU RIPOLL, O.: La Reforma del Código Penal y los delitos relativos al Mercado y a los consumidores. Especial referencia al nuevo delito de corrupción entre particulares. 2011 Disponible en Internet en: <http://www.togas.biz/articulos/Derecho-Penal/Penal/La-Reforma-del-Codigo-Penal-y-los-delitos-relativos-al-Mercado-y-a-los-consumidores--Especial-referencia-al-nuevo-delito-de-corrupcion-entre-particulares.html>

- MARTÍNEZ-BUJÁN PÉREZ, C.: *Derecho penal económico y de la empresa. Parte especial*. Valencia Ed Tirant lo Blanch 2005 (2ª edición) ISBN: 84-8456-261-1º
- MASIDE SANFIZ, J.M.: Nuevo tratamiento contable de las sociedades cooperativas. *Revista Galega de Economía*, vol. 9, Nº 2, 2000, p. 1-25
- MATA, R. Y MARTÍN, M.: Los delitos societarios en el código penal de 1995. *Revista de Derecho de Sociedades*. Ed Aranzadi, Nº 5, 1995, p. 164-176
- MIR PUIG, S.: *Derecho penal. Parte General*. Barcelona. Ed PPL. 1996 (cuarta edición) ISBN:84-477-0578-1
- MOYA JIMÉNEZ, A.: *La responsabilidad penal de los administradores: delitos societarios y otras formas delictivas*. Barcelona. Ed. Bosch. 2007. ISBN: 978-84-9790-307-3
- MUÑOZ CONDE, F. y GARCÍA ARÁN, M.: *Derecho penal. Parte General*. Valencia. Ed. Tirant lo Blanch, 1996 (segunda edición) ISBN 84-8002-346-5
- MUÑOZ CONDE, F.: *El delito de Alzamiento de Bienes*. Barcelona. Ed. Bosch 1999 (2ª edición) ISBN: 847- 676- 563- 0
- MUÑOZ CONDE, F.: *Derecho Penal. Parte Especial*. Valencia. Ed Tirant lo Blanch., 2010. ISBN: 978-84- 9876-931-9
- NIÑO AMO, M. (coordinador): *Memento práctico Contable*. Madrid. Ed. Francis Lefebvre, 2009. ISBN: 978-84-96535-87-9
- NIETO MARTÍN, A.: *El delito de quiebra*. Colección Los delitos. Nº 29. Valencia. Ed. Tirant lo Blanch. 2000. ISBN: 848- 442- 010- 8
- PÉREZ ROYO, F.: *Los delitos y las infracciones en materia tributaria*. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales. 1986. ISBN: 847- 196- 596- 7.
- POLO GARRIDO, F.: La contabilidad de cooperativas en un proceso de armonización contable internacional. Caso de España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. Nº 89 segundo cuatrimestre 2006, p.108-138
- PUENTE ABA, L.M.: El artículo 282 bis del código penal: las falsedades en la Inversión en los mercados de valores. 2011. Disponible en internet en:
http://www.google.es/#sclient=psy&hl=es&source=hp&q=delito+de+estafa+de+inversiones+de+capital&aq=f&aql=&aql=&oq=&pbx=1&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.&fp=dd39181fea4e4a5a&biw=931&bih=549
- RAMOS TAPIA, M.I. (autor) ; ZUGALDÍA ESPINAR, J.M. (director). *Fundamentos de derecho penal (Parte general)* Capítulo 11. Valencia. Ed Tirat lo Blanch. 2010. (cuarta edición) ISBN: 978-84-9876-919-7

- RUIZ DE INFANTE ABELLA. La nueva Reforma del Código Penal no afecta los Delitos societarios. 2010, Disponible en Internet en: <http://www.delitossocietarios.com/La-nueva-reforma-del-Codigo-Penal-no-afecta-a-los-Delitos-Societarios/12>
- VALDEMOROS ERRO, M.J. y GRANDAL BOUZA, M.: Ideas sobre la mesa N° 1. La reforma del código penal. Circulo de empresarios. 2011. Disponible en Internet <http://www.circulodeempresarios.org/publicaciones/la-reforma-del-codigo-penal-ideas-sobre-la-mesa-n%C2%BA-1-enero-2011/>
- VILLARROYA LEQUERICAONANDIA, M.B.: *Alteraciones y manipulaciones de la contabilidad*. Tesis doctoral. Universidad de Valladolid. Alicante, Ed. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2003, ISBN: 846- 887- 408- 6
- VILLARROYA LEQUERICAONANDIA, M.B.: El impuesto de sociedades ante las pérdidas de las cooperativas fiscalmente protegidas. *La economía social, pilar de un nuevo modelo de desarrollo económico sostenible*. Ed. CIRIEC, 2011, ISBN: 978-84-9500385-0
- ZUGALDÍA ESPINAR, J.M. (autor y director). *Fundamentos de derecho penal (Parte general)* Capítulos 19 y 20 Valencia. Ed Tirat lo Blanch. 2010. (cuarta edición) ISBN: 978-84-9876-919-7

TEXTOS LEGALES MENCIONADOS

- DECRETO 3096/1973, de 14 de septiembre, por el que se aprueba conforme a la Ley 44/1971, de 15 de noviembre, el texto refundido del Código Penal y sus modificaciones posteriores (derogado)
- LEY ORGÁNICA 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal
- LEY ORGÁNICA 5/2010, de 22 de junio, por la que se modifica la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.
- LEY 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores
- LEY 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas
- LEY 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. (derogado)
- REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas.

REGLAMENTO (CE) No 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad

REGLAMENTO (CE) nº 809/2004 de la Comisión, de 29 de abril de 2004, relativo a la aplicación de la Directiva 2003/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en cuanto a la información contenida en los folletos así como el formato, incorporación por referencia, publicación de dichos folletos y difusión de publicidad.

ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas (derogada).

ORDEN EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.