

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Pilar Alguacil Marí y
Agustín Romero Civera**

**Diferencias territoriales en el concepto de cooperativa
protegida y especialmente protegida.**

**Pedro Carmona Ibáñez,
Julián Martínez Vargas y
José Pozuelo Campillo**

**Diagnostico económico-financiero de la empresa
cooperativa.**

María Luisa Esteban Salvador

**¿Son las cooperativas más favorables a la presencia de
mujeres en los consejos que otras entidades?.**

**Isidoro Guzmán Raja,
Aydee Hurtado Garcés y
Carmen Ramos Carvajal**

**Análisis de eficiencia por programas en el sector de la
economía social: el caso del Principado de Asturias.**

Julio Jiménez Escobar

**Nuevas realidades en el tercer sector: las aportaciones
jurídico-organizativas de las fundaciones cívicas.**

**Carmen Marcuello Servós y
Pablo Nachar Calderón**

**La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un
análisis desde las teorías económicas de la empresa y la
economía social.**

**Yolanda Montegut Salla,
Eduard Cristóbal Fransi y
M^a Jesús Gómez Adillón**

**La implementación de las TIC en la gestión de las
cooperativas agroalimentarias: el caso de la provincia de
Lleida.**

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 110

Primer Cuatrimestre 2013

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

Diferencias territoriales en el concepto de cooperativa protegida y especialmente protegida, por <i>Pilar Alguacil Marí y Agustín Romero Civera.....</i>	7
Diagnostico económico-financiero de la empresa cooperativa, por <i>Pedro Carmona Ibáñez, Julián Martínez Vargas y José Pozuelo Campillo....</i>	43
¿Son las cooperativas más favorables a la presencia de mujeres en los consejos que otras entidades?, por <i>María Luisa Esteban Salvador.....</i>	96
Análisis de eficiencia por programas en el sector de la economía social: el caso del Principado de Asturias, por <i>Isidoro Guzmán Raja, Aydee Hurtado Garcés y Carmen Ramos Carvajal.....</i>	129
Nuevas realidades en el tercer sector: las aportaciones juridico-organizativas de las fundaciones cívicas, por <i>Julio Jiménez Escobar.....</i>	163
La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la economía social, por <i>Carmen Marcuello Servós y Pablo Nachar Calderón.....</i>	192
La implementación de las TIC en la gestión de las cooperativas agroalimentarias: el caso de la provincia de Lleida, por <i>Yolanda Montegut Salla, Eduard Cristóbal Fransi y M^a Jesús Gómez Adillón.....</i>	223

DIFERENCIAS TERRITORIALES EN EL CONCEPTO DE COOPERATIVA PROTEGIDA Y ESPECIALMENTE PROTEGIDA¹

POR

Pilar ALGUACIL MARÍ² y
Agustín ROMERO CIVERA³

RESUMEN

Tras diversos estudios sobre las divergencias territoriales en materia de impacto fiscal que produce la aplicación de la legislación fiscal (ley 20/90) en las cooperativas españolas al conjugarse con una legislación sustantiva autonómica diversa, nos hemos planteado solo investigar en los requisitos para su aplicación.

Estos requisitos, planteados en los artículos 6 y 13, remiten a la ley sustantiva, con importantes turbulencias y algunas diferencias importantes en la tributación, que permiten plantearse una mayor homogeneización futura en aras a una equidad legislativa.

Incluso para la aplicación del régimen especial, los requisitos planteados en los artículos 8 al 12, aunque son independientes de la legislación sustantiva, son claramente obsoletos.

¹ El presente artículo constituye un resultado del proyecto de investigación financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación con título LAS POLITICAS PUBLICAS EN EL TRATAMIENTO FISCAL Y DE AYUDAS PUBLICAS A LAS ENTIDADES DE LA ECONOMIA SOCIAL y referencia DER2009-14462-C02-01.

² Pilar ALGUACIL MARÍ: Catedrática de Derecho Financiero y Tributario, miembro del Instituto Universitario de investigación en Economía Social y cooperativa (Iudescoop), Universidad de Valencia. Campus de Tarongers, Edificio Occidental, 2 B06, 46022 Valencia (Spain), teléfono 0034961625290 fax 0034 963828583. Dirección de correo electrónico: alguacil@uv.es

³ Agustín ROMERO CIVERA: Profesor contratado doctor en la Universidad Politécnica de Valencia. Departamento de Economía y Ciencias Sociales- Miembro del Centro de Estudios en Gestión de Empresas (CEGEA³). Cº de Vera s/n 46022 Valencia (Spain). Dirección de correo electrónico: aromero@cegea.upv.es

Se analizan las enormes diferencias legislativas, cuantificando la presión fiscal de las mismas, en lo posible, y se destacan las similitudes, concordancias e incongruencias entre las diferentes legislaciones con resultados sorprendentes en algunos casos.

Palabras clave: Legislación fiscal, Impacto fiscal, Cooperativas, Legislación Autonómica, Requisitos económicos

Claves Econlit: K340: Tax Law. L390: Nonprofit Organizations and Public Enterprise: Other. H220 - Taxation and Subsidies: Incidence

REGIONAL DIFFERENCES IN THE CONCEPT OF PROTECTED COOPERATIVE AND SPECIALLY PROTECTED COOPERATIVE

ABSTRACT

Following several studies on regional differences in fiscal impact produced by the application of tax law (Law 20/90) in Spanish cooperatives because of the existence of very different substantive regional law, we have considered to investigate only the requirements for the application of the special tax regime.

These requirements, as set forth in Articles 6 and 13, refer to the substantive law, with significant turbulence and some important differences in taxation. So it would be convenient to consider to improve greater homogenization in future legislative for equity's sake.

Even for the more special scheme, the requirements set out in Articles 8 to 12, that are in a greater degree independent of the substantive law, are clearly outdated.

The paper discusses the huge differences in legislation, quantifying the tax burden of it, when possible, and highlights the similarities, commonalities and inconsistencies between different laws with surprising results in some cases.

Keywords: Tax legislation, fiscal impact, cooperatives, regional legislation, economic requirements

1. INTRODUCCIÓN

El régimen fiscal de cooperativas es objeto, en la actualidad, de una profunda reflexión – entre los estudiosos del tema, pero asimismo, desde el mismo sector – acerca de la necesidad o la conveniencia de una reforma, así como de la intensidad de la misma.

Pues bien, en el presente trabajo hemos intentado determinar si se ajusta a la realidad la crítica, tantas veces repetida, de que las divergencias en la normativa sustantiva determinan un tratamiento diferenciado en el ámbito fiscal. (Juliá y otros, 1999) (Gallego, 2002). Para ello nos hemos centrado en uno de los primeros aspectos de dicho régimen: los requisitos para su aplicación, que de alguna forma configurarían el modelo de cooperativa que se entiende merecedora de un régimen fiscal especial.

Quizá la primera cuestión que se plantea en relación con los requisitos para un régimen fiscal de una concreta figura societaria, desde nuestro punto de vista, sea la de si los mismos deben configurar un régimen propio, o si deben limitarse a homologar de una forma directa o indirecta, el cumplimiento de los elementos del régimen sustantivo de dicha Entidad jurídica.

En nuestra opinión, el régimen actualmente recogido en la ley 20/1990, de 19 de diciembre, de régimen fiscal de Cooperativas, (en adelante LFC) no hace ni una cosa ni otra, especialmente en cuanto a los requisitos para las cooperativas protegidas, no establece criterios propios para asegurar la uniformidad de trato fiscal y el cumplimiento del principio de igualdad; criterios basados en principios específicamente tributarios, sino que se limita, en general, a “homologar” el régimen sustantivo. Sin embargo, dicho régimen sustantivo puede resultar muy variado, ya que, como es sabido, las CCAA han hecho uso de sus competencias normativas en la materia.

En general, el art. 13, al regular las causas de pérdida de la condición de cooperativa protegida, remite a la legislación sustantiva; si bien en esta homologación causa turbulencias con dicho régimen mercantil, porque aunque en ocasiones remite directamente a la regulación sustantiva, en otras realiza su propia versión de las características que deben ornar a la cooperativa. Con lo que se producen, no sólo desigualdades de trato, sino asimismo incoherencias dentro del propio texto legal en relación con otros aspectos del régimen fiscal.

En cambio, en los artículos 8 y ss., cuando se enumeran aquellos necesarios para la especial protección, la ley establece de forma autónoma sus requisitos. Estos requisitos, como veremos, están parcialmente inspirados en los que definían a las figuras cooperativas en la ley General de cooperativas, y por ello generan bastante confusión con los actualmente regulados en las leyes estatal y autonómicas para las concretas cooperativas afectadas.

2. LOS REQUISITOS EN LA LEY DE RÉGIMEN FISCAL DE COOPERATIVAS PARA LA PROTECCIÓN FISCAL

En la actualidad, dichos requisitos se contemplan en los artículos 6 y 13-14 de la LFC. Podemos distinguir entre los requisitos para la aplicación de las normas de ajuste, y aquellos referidos al régimen de protección fiscal (Alguacil, 2001).

En cuanto a los requisitos para la aplicación de las normas de ajuste, en el 6.2 se establece que en todo caso, las normas de ajuste se aplicarían “a todas las cooperativas regularmente constituidas e inscritas en el Registro de cooperativas correspondiente”.

Adicionalmente a estos requisitos, para que la cooperativa sea considerada protegida, debe cumplir lo dispuesto en el art. 6.1 de la ley y no incurrir en una “causa de pérdida de la condición” de las previstas en el art. 13 de la misma.

En el artículo 6.1, se efectúa una remisión genérica al cumplimiento de la normativa sustantiva que le sea de aplicación⁴. Esta previsión genera dos efectos indeseados:

En primer lugar, una considerable incertidumbre jurídica, que supone, además, una potencial causa de conflictos con la Inspección tributaria, quien, tomando el texto en su literalidad, podría aducir como causa de pérdida de la protección fiscal cualquier incumplimiento de la normativa sustantiva, por nimio que éste fuera

En segundo lugar, el resultado puede ser muy injusto, por dos razones: la primera, por la enorme variedad legislativa que existe en nuestro país en materia de cooperativas. La segunda, por la distinta incidencia que puede tener en la justificación de la no aplicación del régimen la naturaleza concreta del incumplimiento de la normativa cooperativa. Esto es, no

⁴ Literalmente, que “...se ajusten a los principios y disposiciones de la Ley General de cooperativas o de las Leyes de cooperativas de las Comunidades autónomas que tengan competencia en esta materia...”. Obviamente, la referencia a la Ley General debe entenderse realizada en la actualidad a la ley estatal 27/1999 de cooperativas.

cualquier incumplimiento de la normativa cooperativa debería generar el efecto de pérdida del régimen fiscal, sino que dicho incumplimiento debería ser de tal naturaleza que “desnaturalizara” a la cooperativa, eliminando la razón que justifica que se le aplique un tratamiento especial respecto del resto de sociedades. Y debería elegirse un elemento que dotara de seguridad jurídica suficiente la aplicación del régimen, como por ejemplo, haber sido objeto de descalificación.

Los motivos de descalificación contemplados en las leyes autonómicas suelen ser los mismos, aunque en los casos de Asturias, Galicia, País Vasco y Murcia, se considera tal la “pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación” de modo genérico, en el resto se detallan mucho más los motivos, que suelen incluir los motivos de disolución que figuran en las 8 primeras columnas de la tabla 1, pero, eso sí con grandes divergencias de criterio. Finalmente aparece siempre como motivo de descalificación la existencia de infracciones, pero no es unánime la consideración de si han de ser muy graves, solo graves, con o sin reincidencia, o con o sin grave perjuicio económico. Andalucía también incluye el “mal uso” del término “cooperativa, con fines ajenos a este tipo de entidades”.

Tabla 1. Causas de descalificación en las distintas leyes cooperativas.

causas de descalificación	cumplimiento del término fijado en los estatutos sociales	conclusión de la empresa que constituye su objeto o la imposibilidad de realizar la actividad cooperativizada	La voluntad de los socios, manifestada mediante acuerdo de asamblea general	La reducción del número de socios por debajo del mínimo legal	La reducción de la cifra del capital social por debajo del mínimo establecido en estatutos	La fusión y la escisión	la quiebra	la inactividad de la cooperativa o de sus órganos sociales	cuando existan infracciones graves o muy graves, susceptibles de grandes perjuicios económicos o reincidencia	Artículo	Ley CCAA
ANDALUCIA	no	si	no	si	si	si	si	si	si	110 y 170	L 2/1999
ARAGON	si	si	si	si	si	si, y transformación	si	si	muy graves o reincidencia incumplimiento ley	67 y 95	L 9/1998
ASTURIAS	pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación								solo muy graves	208 y 117	L 4/2010
BALEARES	no	si	no	si	si	no	si	si	muy graves, reincidencia o/y perjuicio	149 y 95	L 1/2003
CASTILLA LA MANCHA	no	si	no	si	si	no	no	si	muy graves y perjuicio	162 y 110	L 11/2010
CASTILLA LEON	no	si	no	si	si	no	no	si	solo muy graves	138 y 90	L 4/2004
CATALUÑA	no	si	no	no	no	no	no	si	solo muy graves	138 y 86	L 18/2002
EUSKADI	pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación								muy graves, reincidencia o/y perjuicio	141	L 1/2000
EXTREMADURA	no	si	no	si	si	no	si	si	muy graves o reincidencia incumplimiento ley	180 y 96	L 2/1998
GALICIA	no	si	no	si	si	no	si	si	muy graves y perjuicio	86 y 141	L 5/1998
LA RIOJA	no	si	no	si	si	no	si	si	solo muy graves	93 y 142	L 4/2001
MADRID	no	si	no	si	si	no	si	si	graves, muy graves y vulneración esencial	93 y 135	L 4/1999
MURCIA	pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación								muy graves, reincidencia o/y perjuicio	141	L 7/2006
NAVARRA	si	no	si	si	si	si	si	no	incumplimiento plazo disolución	60 y 62	LF 14/2006
C. VALENCIANA	no	si	no	no	no	no	no	si	muy graves o reincidencia incumplimiento ley	121	L 8/2003
LEY ESTATAL	no	si	no	si	si	no	no	si	solo muy graves	70 y 116	L 27/1999

Fuente: Elaboración propia

3. LAS CAUSAS DE PÉRDIDA DE LA PROTECCIÓN FISCAL

El art. 13 contempla un listado común a todas las cooperativas, no de requisitos, sino de causas de pérdida de la protección fiscal. Ello es coherente con el punto de partida de la ley, en el sentido de que dicha protección se otorga por el mero cumplimiento de la normativa cooperativa aplicable. Sin embargo, es realmente en este precepto donde se dilucidan, aunque sea de esta forma indirecta, los requisitos para que la cooperativa sea merecedora de un régimen fiscal especial. El espíritu era recoger las faltas graves o muy graves de la legislación cooperativa (De Luis, 1991).

Ahora bien, las causas actualmente contempladas en el art. 13 LFC no tienen todas la misma gravedad, desde el punto de vista del régimen sustantivo cooperativo. Asimismo, dado que en el momento de aprobación de la LFC era mayoritariamente aplicada la ley General de Cooperativas de 1987, el redactor de aquella no pareció creer que fuera necesario asegurarse de que en los requisitos establecidos para el régimen fiscal hiciera falta indicar los rasgos básicos y esenciales de la cooperativa, dado que éstos estaban recogidos en la regulación sustantiva. Así, resulta paradigmático que no se recogiera la necesidad del voto democrático, o que una parte, al menos, del capital, fuera variable para permitir el principio de puertas abiertas.

Veamos las causas previstas en dicho precepto, y cómo están recogidas sus remisiones en las leyes cooperativas autonómicas. Dice el citado artículo que “Será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida incurrir en alguna de las circunstancias que se relacionan a continuación”, con 16 supuestos que se comentan uno a uno:

1. *“No efectuar las dotaciones al fondo de reserva obligatorio y al de educación y promoción, en los supuestos, condiciones y por la cuantía exigida en las disposiciones cooperativas”*

Cada ley autonómica fija diferentes porcentajes de dotación al Fondo de reserva obligatorio, procedentes de los resultados cooperativos, extracooperativos y extraordinarios, produciéndose decenas de diferencias en las cuantías tanto como en los rendimientos sobre los que deben realizarse las dotaciones (Gallego, 2002) Además, la calificación de unos y otros resultados no es coincidente en las distintas legislaciones sustantivas, ni tampoco con los que la LFC califica como tales en los artículos 17 a 22, lo que genera más distorsiones en el cálculo de la Base imponible del impuesto sobre Sociedades. Para empezar, la misma no

considera de forma independiente los resultados extraordinarios de los extracooperativos, cuya diferenciación de trato es sin embargo bastante frecuente en la normativa autonómica (Juliá y otros, 1999). No obstante, la pérdida de condición de protegida se daría en el caso de no efectuar dichas dotaciones, por lo que en todo caso sólo es obligatorio lo que establezca la ley autonómica, lo que implica una diferenciación de trato evidente.

También existen fuertes diferencias en el caso de las dotaciones al Fondo de Educación y Promoción, (en adelante FEP) como podemos observar en las tablas 4 y 5 del apartado 3. Sin embargo, en el caso de éste, como las dotaciones se realizan, normalmente, con cargo sólo a rendimientos cooperativos, las distorsiones vienen determinadas únicamente por el porcentaje, que oscila entre un 5% y un 10%. Efectivamente, sólo Andalucía contempla la posibilidad de que el FEP se dote asimismo con cargo a beneficios extracooperativos (que no extraordinarios).

Asimismo, existen algunos casos en que se contempla la dotación a realizar en caso de contabilización conjunta de resultados, que como es sabido, supone la pérdida de la condición de protegida para la cooperativa (D.A. 6ª Ley 27/1999). De forma conjunta, podemos resumir los porcentajes en las tablas citadas del apartado 3.

2. *“Repartir entre los socios los fondos de reserva que tengan carácter de irrepartibles durante la vida de la sociedad y el activo sobrante en el momento de su liquidación”.*

Las diferentes legislaciones deciden qué Fondos son irrepartibles y cuáles no durante la vida de la sociedad. Siempre resulta irrepartible el **FEP** o sus equivalentes.

En cuanto al **Fondo de Reserva Obligatorio**, en adelante FRO, es normalmente irrepartible, pero existen excepciones. Cabe destacar que las legislaciones andaluza (Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, 2/1999, de 31 de marzo, Artículo 95.2), asturiana (Ley de Cooperativas del Principado de Asturias, 4/2010, de 29 de junio, artículos 100 y 127.2.c), manchega (Ley de Cooperativa de Castilla-La Mancha 2010, Ley 11/2010, de 4 de noviembre, Artículo 90.1) y murciana (Ley de Sociedades Cooperativas de Murcia, Ley 8/2006, de 16 de noviembre, art. 75.1) permiten el reparto, si existe previsión estatutaria del mismo, en casi todos los casos sólo hasta el 50%. Es totalmente repartible en el caso de las cooperativas especiales extremeñas (art. 13 de la Ley 8/2006, de sociedades cooperativas especiales de Extremadura). Ahora bien, en la medida en que la ley remite a las repartibilidad

de los Fondos que fueran irrepartibles, en el caso de las cooperativas sometidas a estas leyes, el reparto no supondrá pérdida de la condición de protegida, generando, una vez más, diferencias de trato notables⁵.

En cuanto al **activo sobrante** en el momento de la liquidación, la LFC no remite a lo que disponga la legislación cooperativa, sino que castiga directamente dicho reparto, con la pérdida de la condición de protegida. El precepto plantea por ello dos problemas, en nuestra opinión:

El primero, la interpretación del concepto de “activo sobrante”. En el momento de la redacción de la LFC, la definición del mismo se desprendía con bastante claridad del tenor de la ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. En efecto, en el art. 112 de aquella norma se establecía la repartibilidad a los socios únicamente de las aportaciones al capital social, teniendo el resto del haber social un destino desinteresado⁶. Algunas de las leyes autonómicas lo siguen regulando así⁷. Sin embargo, muchas leyes posteriores, tanto la estatal como la mayoría de las autonómicas, han considerado repartibles también las reservas voluntarias repartibles, distintas de los Fondos obligatorios irrepartibles⁸. Por otra parte, adicionalmente, las leyes que preveían el reparto, aun parcial, del FRO durante la vida de la sociedad, también lo contemplan, de forma coherente, en el momento de su liquidación⁹. Y por último, en algunas leyes se prevé expresamente el reparto del haber social sobrante tras la liquidación, como en las cooperativas especiales extremeñas¹⁰, o en las de segundo grado

⁵ En el caso de dicho reparto, el tratamiento para el socio será de rendimientos de capital mobiliario, según la DGT en Resolución núm. 424/2002 de 13 marzo (JUR/2002/175393).

⁶ Así, en su apartado 4 establecía: “El activo sobrante, si lo hubiere así como el remanente existente del Fondo de Educación y Promoción, se pondrá a disposición del Consejo Superior del Cooperativismo, que deberá destinarlo, de modo exclusivo, a la promoción del cooperativismo”.

⁷ Por ejemplo, así lo dispone el art. 105 de la ley extremeña, 2/1998, de 26 de marzo.

⁸ Así lo prevén el Artículo 89 de la Ley estatal de cooperativas, 27/1999, de 16 de julio; el art. 69 Ley de Cooperativas de Aragón, Ley 9/1998, de 22 de diciembre, la Ley de Cooperativas del Principado de Asturias, (Ley 4/2010, de 29 de junio), en su artículo 127. También la Ley de Cooperativas de las Illes Balears (Ley 1/2003, de 20 de marzo), en su artículo 99. Y en la Ley de cooperativas de Castilla y León, (Ley 4/2002, de 11 de abril), Artículo 94; Ley de Cooperativas de Cataluña 2002, (Ley 18/2002, de 5 de julio) Artículo 8; Ley de Cooperativas de Galicia (Ley 5/1998, de 18 de diciembre), Artículo 93; Ley de Cooperativas de La Rioja (Ley 4/2001, de 2 de julio), artículo 99; Ley de Cooperativas de Madrid (Ley 4/1999, de 30 de marzo), Artículo 101; Ley Foral de Cooperativas de Navarra (14/2006, de 11 de diciembre), artículo 63; Ley de Cooperativas de Comunidad Valenciana (Ley 8/2003, de 24 de marzo), Artículo 71.

⁹ Véase la Ley de Cooperativa de Castilla-La Mancha 2010, Ley 11/2010, de 4 de noviembre, artículo 118); y la Ley de Sociedades Cooperativas de Murcia (Ley 8/2006, de 16 de noviembre), artículo 102.

¹⁰ Así, el reparto del haber sobrante tras la liquidación se prevé para las cooperativas especiales extremeñas (art. 15 Ley 8/2006, de 23 de Diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura), así como el Fondo de reserva irrepartible (art. 13).

también extremeñas¹¹. Por lo tanto, no es fácil determinar qué activo sobrante es el que no debe repartirse.

El segundo lo constituye la propia aplicación de la causa de pérdida de la condición de protegida, ya que la circunstancia ocurre precisamente cuando la cooperativa cesa en su actividad y, por tanto, deja de tributar por este impuesto. Efectivamente, según el art. 37 de la LFC, la pérdida del régimen se producirá en el ejercicio económico en que se produzca, con lo que la cooperativa tributaría en régimen general sólo en su último ejercicio social, cuando se acordara la liquidación. En este caso podría aplicarse la responsabilidad subsidiaria de los liquidadores prevista en la Ley General Tributaria (Busquets, 2005). Una posible interpretación, que ofrecería una vigencia mayor al precepto, sería que en el caso de que los Estatutos prevean dicho reparto, la cooperativa no pudiera considerarse fiscalmente protegida.

3. *“Aplicar cantidades del fondo de educación y promoción a finalidades distintas de las previstas por la Ley”.*

En todas las legislaciones existe unanimidad en la obligación de dotarlo, como hemos visto, y se establecen unos usos bastantes similares. Debe tenerse en cuenta que, en caso de que se aplique el FRO a finalidades distintas de las aprobadas para el mismo, la cooperativa no sólo pierde la condición de protegida, sino que la cantidad así utilizada se computa como ingreso del ejercicio (art. 19.4 Ley 20/1990)¹². *“Incumplir las normas reguladoras del destino del resultado de la regularización del balance de la cooperativa o de la actualización de las aportaciones de los socios al capital social”.*

En todas las legislaciones cooperativas existe una remisión a la norma general correspondiente al destino del resultado de la regularización de balances. Pero seguidamente, se detectan diferencias en relación con el destino de la citada regularización ya que puede destinarse parcialmente a Fondos irrepartibles, o un uso parcial para revalorización de aportaciones o incluso destinarse a fondos repartibles. La más peculiar de las legislaciones es la murciana que los califica de resultados cooperativos (Ley 8/2006, artº 78.1.f: “son resultados cooperativos los que se derivan de la regularización de balances”). Afortunadamente, no ha habido posibilidad de “regularizaciones de balance”, que pudieran originar conflictos con la aplicación de la norma fiscal, excepto la del RDL 7/1996, de 7 de

¹¹ Art. 161 de la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Cooperativas de Extremadura.

¹² Es un deber de la cooperativa la demostración de cómo se utilizó el saldo del Fondo, como señala la STSJ Castilla y León, Burgos, nº 113/2006, de 28 de febrero (JUR/2006/118690).

junio, de carácter voluntario y en la que no nos consta un acogimiento importante en el sector cooperativo. También es atípica la legislación manchega permitiendo múltiples destinos a los resultados de la actualización de balances¹³

En relación con el segundo supuesto contemplado en el requisito, sobre el destino de la “actualización de las aportaciones de los socios al capital social”, las regulaciones realizadas en la normativa sustantiva son bastante homogéneas. Sin embargo, es importante destacar, que para los casos de disolución de la cooperativa, la mayoría de regímenes permiten el reembolso del capital a los socios “revalorizado”, o “actualizado”, pero sin mencionar, en ningún caso, con cargo a qué fondo, por lo que se supone que será contra el remanente del “haber social”. (P. ej. Ley general 72/1999, artº 75.2.b). Finalmente, también cabe destacar la legislación balear, (Ley 1/2003, Artº 80.2), que de forma muy original permite destinar el 10% de los resultados cooperativos o extracooperativos a un fondo de devolución de aportaciones.

4. *“Retribuir las aportaciones de los socios o asociados al capital social con intereses superiores a los máximos autorizados en las normas legales...”*

Las diferentes legislaciones cooperativas fijan una retribución máxima que oscila entre 3 y 6 puntos por encima del interés legal del dinero, siendo la manchega la que establece más de 10 puntos. (Artº 79 Ley 11/2010) Hay algunas que establecen un porcentaje sobre dicho interés, como la riojana, (Artº 64, Ley 4/2001) que fija el límite en hasta un 50% más que el mismo. Debe tenerse en cuenta que en la misma ley 20/1990, se fija una retribución máxima deducible para la Base imponible en el art. 18.3, que no coincide tampoco con las normativas autonómicas.

5. *“Cuando los retornos sociales fueran acreditados a los socios en proporción distinta a las entregas, actividades o servicios realizados con la cooperativa o fuesen distribuidos a terceros no socios”.*

Todas las leyes de cooperativas obligan al reparto de retornos en proporción a la actividad cooperativizada excepto la madrileña, (Ley 4/1999, artº 60.2.e), que permite el reparto “igualitario”. Según la ley de cooperativas “especiales extremeñas” (ley 8/2006, artº 11) que operan como sociedades mercantiles, en éstas tampoco se exige este requisito.

¹³ Ley 11/2010, artº 80.2.

Téngase en cuenta que en este caso, la ley 20/1990 no efectúa una remisión a la ley sustantiva, sino que establece la condición directamente, con lo que aunque la ley autonómica lo permita, se perdería la condición de fiscalmente protegida.

Una cuestión bastante relevante que puede plantearse en relación con este requisito es la prohibición que realiza sobre reparto de retornos a terceros no socios. A estos efectos, la mayoría de leyes sustantivas incluyen la opción estatutaria de hacerlo con los trabajadores asociados

6. “No imputar las pérdidas del ejercicio económico o imputarlas vulnerando las normas establecidas en la Ley, los estatutos o los acuerdos de la Asamblea general”.

Todas las legislaciones suelen establecer expresamente el orden en la imputación de pérdidas, siendo bastante diferentes las distintas regulaciones. En la tabla 2 siguiente se describen sumariamente todas, resultando la forma más habitual la de empezar por las reservas voluntarias, si las hay, luego la reserva obligatoria con ciertos límites, y finalmente, imputación al socio de forma proporcional a la actividad cooperativizada. No obstante, algunas permiten compensarse con futuros beneficios, antes de su imputación (Las dos leyes castellanas, Cataluña, Euskadi, Galicia, Rioja, Murcia y la estatal), pero en periodos diferentes, entre 5 y 15 años. En muchos casos las pérdidas de origen extracooperativo se cargan a reservas. (Aragón, Andalucía Madrid y Valencia).

Finalmente es de destacar que por la vía de pérdidas de origen cooperativo, con cargo a la Reserva Obligatoria, se pueden sanear pérdidas, si bien se establecen limitaciones normalmente situadas en el entorno del 50% o de la media de las dotaciones a la misma durante los 5 últimos años. Las excepciones son Valencia, donde el límite sólo se aplica hasta que la cifra de FRO resulta igual a la de Capital Social; y asimismo Navarra, o Galicia, donde no hay límites.

Tabla 2. Imputación de pérdidas en las distintas leyes cooperativas.

	IMPUTACION DE PÉRDIDAS				Legislación
	1º	2º	3º	4º	
ARAGON	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% pérdidas. Si extra coop, 100%	Resto, a los socios en proporción a su actividad		Art. 58.5 Ley 9/1998
ANDALUCIA	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% pérdidas. Si extra coop, 100%	Resto, a los socios en proporción a su		Art..94. Ley 2/1999

			actividad		
ASTURIAS	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad o mínimo obligatorio, si menor		Art. 99 Ley 4/2010
BALEARES	Reservas voluntarias o estatutarias	Reserva obligatoria hasta media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad		art. 81 Ley 1/2003
CASTILLA LA MANCHA	Cuenta compensable en 10 años	Reservas voluntarias o estatutarias	Reserva obligatoria hasta 50% pérdidas o media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad	art. 89 Ley 11/2010
CASTILLA LEON	Cuenta compensable en 7 años	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% de las pérdidas	Resto, a los socios en proporción a su actividad	art. 75 Ley 4/2002
CATALUÑA	Cuenta compensable según años del Impto. s/Sociedades	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% de las pérdidas. No hacer retornos hasta compensar este uso	Resto, a los socios en proporción a su actividad	Art. 67 Ley 18/2002
EUSKADI	Cuenta compensable en 5 años	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad	Ley 4/1993
EXTREMADURA	A reserva obligatoria 100% de Extracoop.	El 30% de coop a Reserva voluntaria u obligatoria	Resto, a los socios en proporción a su actividad	Si no existe suficiente R. Obligatoria: cta. compensatoria	art. 62 Ley 2/1998
GALICIA	Cuenta compensable en 7 años	Reserva obligatoria	Reservas voluntarias	Resto, a los socios en proporción a su actividad	Art. 69 ley 5/1998
LA RIOJA	Cuenta compensable en 7 años	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% de las pérdidas	Resto, a los socios en proporción a su actividad o mínimo obligatorio, si menor	art. 73 Ley 4/2001
MADRID cooperativos	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta 50% pérdidas o media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad o mínimo		Art. 61 Ley 4/1999

			obligatorio, si menor		
MADRID extracooperativos	Reserva obligatoria o voluntaria	Cuenta compensable en 7 años	A los socios en proporción al capital		Art. 61 Ley 4/1999
MURCIA	Cuenta compensable en 7 años	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad	Art. 81 Ley 7/2006
NAVARRA	Reservas ó	ó a los socios en proporción a su actividad			art. 53 Ley Foral 14/2006
C. VALENCIANA	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta dejarla igual al capital social. Si extra coop, 100%	Resto, a los socios en proporción a su actividad o mínimo obligatorio, si menor		Art. 69 Ley 8/2003
LEY ESTATAL	Cuenta compensable en 7 años	Reservas voluntarias	Reserva obligatoria hasta media 5 últimos años	Resto, a los socios en proporción a su actividad	art. 59 Ley 27/1999

Fuente: Elaboración propia

7. “Cuando las aportaciones al capital social de los socios o asociados excedan los límites legales autorizados”.

En las distintas leyes cooperativas, la concentración de capital máximo en un solo socio oscila entre el 33% y el 50%, no pareciendo que existan problemas de aplicación. El límite más alto está en la legislación manchega, lo cual es lógico, ya que con sólo dos socios se puede constituir una cooperativa (Art. 74.2 ley 11/2010). También el límite es del 50% en la legislación de “cooperativas especiales” extremeña (ley 8/2006), lo que es coherente con su status semi-mercantil, que impide su calificación de protegida por varias causas, como se comentó en referencia a los requisitos de los puntos 13.2, 13.3 y 13.6.

8. “Participación de la cooperativa, en cuantía superior al 10 %, en el capital social de entidades no cooperativas. No obstante, dicha participación podrá alcanzar el 40 % cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa.

El conjunto de estas participaciones no podrá superar el 50 % de los recursos propios de la cooperativa...”

Ninguna legislación establece esta limitación en el capital social de otras entidades, que constituye, por tanto, un requisito meramente fiscal, establecido con intención de evitar el fraude de ley (De Luis, 1996c) y (Rodrigo, 1998) A lo sumo, aparecen calificados como rendimientos cooperativos los derivados de estas participaciones, si lo son en actividades preparatorias, complementarias o subordinadas, cuando el artículo 21.2 de la LFC los clasifica siempre como extracooperativos, generándose una diferencia de criterio permanente.

Una de las cuestiones que más problemas plantea es la de qué actividades pueden considerarse preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la cooperativa. La Administración suele referirla al fin típico de la cooperativa (Soto, 2007). Se prevé la posible autorización por el Ministerio de Hacienda de participaciones superiores¹⁴, si bien sólo para el caso de actividades subordinadas, complementarias, etc.,

9. *“La realización de operaciones cooperativizadas con terceros no socios, fuera de los casos permitidos en las Leyes, así como el incumplimiento de las normas sobre contabilización separada de tales operaciones y destino al Fondo de Reserva Obligatorio de los resultados obtenidos en su realización. Ninguna cooperativa, cualquiera que sea su clase, podrá realizar un volumen de operaciones con terceros no socios superior al 50 % del total de las de la cooperativa, sin perder la condición de cooperativa fiscalmente protegida....”.*

Se establecen, pues, tres mandatos: 1) No realizar más operaciones con terceros que las previstas en las leyes cooperativas; 2) No superar en ningún caso – aunque la normativa sustantiva lo permita – el límite del 50% del total de operaciones; 3) cumplir las obligaciones establecidas en la normativa cooperativa respecto a que los rendimientos derivados de estas operaciones se contabilicen separadamente y se destinen al FRO.

¹⁴ En general, vid. Dirección General de Tributos, Resolución núm. 1411/1998 de 31 julio (JUR\2001\215651). Así se ha considerado por la DGT la participación en un 100% de una cooperativa de trabajo asociado en una empresa de inserción socio-laboral, en la Resolución núm. 1160/2007 de 5 junio (JUR\2007\246164). En general, según dicho organismo, encargado de emitir las autorizaciones, por delegación efectuada por Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 18 de noviembre de 1999. Para obtener la autorización ha de tratarse de participaciones en sociedades que redunden en beneficio de los socios cooperativistas, que no desarrollen actividades concurrentes con la cooperativa y que contribuyan a alcanzar los fines de ésta (Res. DGT 28 de abril de 2000.)

En cuanto a los dos primeros, no existe ninguna limitación “genérica” en las diferentes legislaciones (Vargas y Aguilar, 2004), sino que las limitaciones a las operaciones con terceros se contemplan en la regulación específica para cada tipo de cooperativas (agrarias, consumo, etc...). El problema que plantea esta regulación es la definición de “operaciones cooperativizadas”, concepto de no aparece explicado en la LFC, salvo que podamos considerar tal la referencia del artículo 15 de la ley, que regula su valoración como aquellas “realizadas por las cooperativas con sus socios, en el desarrollo de sus fines sociales”, lo que no aclara, por otro lado si se refiere al objeto social o a cualquier actividad económica de la cooperativa, o sólo a aquella que la define en el tipo cooperativo (trabajo en las de trabajo, consumo en las de consumo). Tampoco se define el concepto de “operaciones con terceros”, por contraposición a “operaciones con socios”, salvo en lo relativo a su inclusión en los rendimientos extracooperativos (art. 21).¹⁵.

Como consecuencia de dicha laguna, el cumplimiento de este requisito podría depender de la dicción de la ley autonómica de aplicación a la cooperativa, pudiendo generarse diferencias importantes¹⁶..

Por cuanto hace referencia a esta necesidad de contabilización separada, el art. 13 de la LFC remite al cumplimiento de la obligación establecida en la normativa sustantiva, por lo que sólo si ésta lo contempla se incumpliría el requisito. En este sentido, tanto la ley estatal como algunas autonómicas - aunque la ley catalana, por ejemplo, elude hacerlo - contemplan la posibilidad de contabilización conjunta de resultados cooperativos y extracooperativos (Lejarriaga y otros, 2005). Sin embargo, la D.A.6ª de la ley 27/1999 estableció que las cooperativas que no separaran resultados (incluso si su normativa lo permitía) perderían la condición de fiscalmente protegidas. La mayoría de legislaciones advierten de esta situación si permiten la opción de la contabilización conjunta.

En cuanto al destino de dichos rendimientos al FRO, ya hemos visto en relación con el apartado primero de este precepto que no todas las legislaciones cooperativas contemplan la

¹⁵ La DGT se ha pronunciado en el sentido de que deben considerarse terceros, para una cooperativa de segundo grado, los socios de las de primer grado. Resolución núm. 1354/1998 de 21 julio (JUR\2001\217999)

¹⁶ Sin embargo, en relación con las cooperativas de trabajo asociado, el Tribunal Superior de Justicia de Murcia, en varias sentencias, considera que, a pesar de que en la ley autonómica los rendimientos derivados del trabajo asalariado no se consideraran extracooperativos, a efectos del cumplimiento del requisito aquí señalado, “...la existencia de trabajadores asalariados determina la realización de operaciones cooperativizadas con terceros no socios...” e impone, por tanto, la necesidad de contabilización separada, aunque dichas operaciones no alcancen el 50% del total de las de la cooperativa. Por todas, vid STSJ Murcia nº 73/2010 de 27 de enero (JT/2010/290) y Sentencia núm. 569/2009 de 29 junio (JUR\2009\308276).

necesidad de que el 100% de los mismos tengan dicho destino. Por lo tanto, el requisito aquí será distinto para las cooperativas sometidas a leyes cooperativas diferentes. En efecto, los rendimientos derivados de operaciones con terceros se suelen destinar a Fondos irrepartibles, normalmente al FRO y alguna vez, parcialmente, al FEP (Ley Andaluza, artº 92, y por contabilización conjunta la Ley vasca, artº 57 y la Madrileña artº 59 y 60). La regulación más opuesta al espíritu de este requisito puede encontrarse la legislación murciana, que permite operar con terceros hasta el límite que marquen los Estatutos¹⁷ y destinar los resultados así obtenidos obligatoriamente sólo en un 50% al FRO, y el resto “según estatutos”, o incluso expresamente a “retornos cooperativos” (artº 80.2 y 80.3). También la legislación de Castilla –la Mancha (Ley 11/2010, Artº 88.3 y 88.4) únicamente obliga a dotar el 20% al FRO de los resultados de las operaciones con terceros “y el resto conforme establezcan los estatutos o acuerde la Asamblea general en cada ejercicio, a retorno cooperativo a los socios, a dotación a fondos de reserva voluntarios, al Fondo de Reembolso, o a incrementar los fondos obligatorios”. Finalmente recordar la legislación balear, (ley 1/2003, Artº 80.2), que permite destinar el 10% de los resultados extracooperativos a un fondo de devolución de aportaciones, como se comentó en el punto 13.4.

10. *“Al empleo de trabajadores asalariados en número superior al autorizado en las normas legales por aquellas cooperativas respecto de las cuales exista tal limitación”.*

No existe una limitación “genérica” como ésta en ninguna legislación, aunque si que existe para cooperativas de trabajo asociado o explotación comunitaria de la tierra. A continuación, en la tabla 3, se exponen los diferentes límites de las legislaciones para las de trabajo asociado. Destaca la mayor tolerancia de Extremadura y la menor de Euskadi y Comunidad Valenciana.

Debe tenerse en cuenta que las referencias son diferentes ya que se utilizan distintos criterios: bien las horas anuales trabajadas o el total de socios de la cooperativa.

¹⁷ Ley 8/2006 (artº 6).

Tabla 3. Límites a trabajadores no socios en cooperativas de trabajo asociado.

CCAA	Porcentaje	Relación	Artículo	Ley CCAA
ANDALUCIA	30%	Jornadas legales/año	126,1	L 2/1999
ARAGON	35%	horas/año	72,4	L 9/1998
ASTURIAS	30%	horas/año	151,1	L 4/2010
BALEARES	30%	horas/año	102,6	L 1/2003
CASTILLA LA MANCHA	30%	horas/año	123,1	L 11/2010
CASTILLA LEON	30%	horas/año	100,5	L 4/2004
CATALUÑA	30%	horas/año	115	L 18/2002
EUSKADI	25%	horas/año	99,4	L 1/2000
EXTREMADURA	40%	total de socios	113,9	L 2/1998
GALICIA	30%	total de socios	110,1	L 5/1998
LA RIOJA	30%	horas/año	110,1	L 4/2001
MADRID	30%	horas/año	106,1	L 4/1999
MURCIA	30%	total de socios	104,6	L 7/2006
NAVARRA	30%	jornadas legales/año	67,2	LF 14/2006
C. VALENCIANA	10%	total de socios	89,4	L 8/2003
LEY ESTATAL	30%	horas/año	80,7	L 27/1999

Fuente: Elaboración propia

11. *“La existencia de un número de socios inferior al previsto en las normas legales, sin que se restablezca en un plazo de seis meses.”*

El número mínimo de trabajadores oscila entre 2 (para microcooperativas o para trabajo asociado) o para cantidades mayores en otros sectores como consumo. Por lo general se remite a 3 ó 4 socios, y está prevista esta circunstancia en todas las legislaciones que esta situación conduzca a la disolución de la cooperativa. Sobre el tema se ha pronunciado la DGT en Resolución núm. 2083/2008 de 6 noviembre (JUR\2009\24521).

12. *“La reducción del capital social a una cantidad inferior a la cifra mínima establecida estatutariamente, sin que se restablezca en el plazo de seis meses”.*

13. *“La paralización de la actividad cooperativizada o la inactividad de los órganos sociales durante dos años, sin causa justificada”*

14. *“La conclusión de la empresa que constituye su objeto o la imposibilidad manifiesta de desarrollar la actividad cooperativizada”.*

15. *“La falta de auditoría externa en los casos señalados en las normas legales”.*

Estas circunstancias 13-16 están previstas en todas las legislaciones como causa de disolución de la cooperativa. Excepto en la navarra, (Ley 14/2066, art. 60), en que no se contempla la paralización de la actividad como tal, si bien les es de aplicación una norma fiscal propia (Ley Foral 9/1994, de 21 de junio) y no la ley 20/1990.

4. DIVERGENCIAS TERRITORIALES EN LOS REQUISITOS PARA SER COOPERATIVA PROTEGIDA

Cada cooperativa opta en sus Estatutos por una distribución de sus excedentes dentro de los parámetros de su ley sustantiva, escogiendo un porcentaje mínimo para dotar el FEP y el FRO. Pero, debe tenerse muy presente que esta opción redundará en una mayor o presión fiscal, según los porcentajes que escoja, y según que su ley sustantiva obligue a hacer los cálculos del destino del excedente antes o después de impuestos, lo que otorga opciones de planificación fiscal (Romero y Seguí, 2006).

En consecuencia, tenemos que subrayar que es cada ley sustantiva, obligando a un porcentaje mínimo de dotación, quien está fijando la presión fiscal de las cooperativas que regula. Porque la LFC, hace perder la especial protección (Artº 13.1) a quien no efectúe las dotaciones en la cuantía exigida en las disposiciones cooperativas. Es decir, remite a la legislación sustantiva.

Pero, a estos efectos, todavía son más importantes las remisiones a las leyes sustantivas del Artº 18.2, que hace deducibles las dotaciones “obligatorias” al FEP y del Artº 16.5, minora el 50% de los resultados que se destinen “obligatoriamente” al FRO.

La “obligatoriedad” contenida en estos artículos de la LFC, no está referida al mínimo de la Ley, sino a la referencia estatutaria, aunque no asamblearia, según resolución del TEAC, nº 00/7071/2000 de 16/04/2004.

Pero para un análisis comprable de las consecuencias de estas remisiones, nos hemos de basar en los mínimos legales, ya que cualquier otro estudio viene interferido por deducciones o/y bonificaciones, además de las “casi infinitas” combinaciones de opción estatutaria de cada cooperativa. Los resultados de estas remisiones se exponen en las tablas 4 y 5, aplicadas a cooperativas con “protección simple”, una para excedente cooperativo y otra para extracooperativo, donde se exponen los mínimos de cada legislación y la forma de

cálculo, exponiendo a continuación la presión fiscal efectiva, -algunos autores la llaman Tipo Impositivo Efectivo- (Albi y otros, 1988), (Fernández y otros, 2003), (Molina, 2010) como resultado de esa opción mínima legal.

Tabla 4. Discriminación territorial cálculo presión fiscal mínima con resultados cooperativos

CCAA	Dot min FRO	Dot min FEP	Min CONJUNTO	antes/despues del IS	FRO	FEP	% PRESION FISCAL S/ BAI
	DE COOP		FRO Y FEP				
ANDALUCIA (1)	15-20%	5%	30%	después	15	5	17,949
ARAGON (2)	10-25%	5-20%		después	25	5	17,098
ASTURIAS	20%	5%		antes	20	5	17,000
BALEARES	20%	5%	15%	antes	20	5	17,000
CASTILLA LA MANCHA(3)	5-10%	5%		antes	10	5	18,000
CASTILLA LEON (4)	10-20%	5%		antes	10	5	18,000
CATALUÑA	30%	10%	30%	antes	30	10	15,000
EUSKADI (5)	20-25%	5-10%		después	25	5	17,098
EXTREMADURA (6)	20-30%	0-10%		después	25	5	17,098
GALICIA (7)	20-25%	5-10%	30%	después	25	5	17,098
LA RIOJA (8)	15-20%	5-10%	25%	antes	20	5	17,000
MADRID (9)	20-25%	5%	25%	después	20	5	17,526
MURCIA	15%	5%		antes	15	5	17,500
NAVARRA (10)	10-30%	0-10%		después	25	5	17,098
C. VALENCIANA (11)	0-20%	5%	20%	después	20	5	17,526
LEY ESTATAL	20%	5%		antes	20	5	17,000

Fuente: elaboración propia

- (1) Un 20% hasta que el FRO iguale el 50% del capital social. Después solo el 15%
- (2) Un 30% conjunto al FRO y el FEP. Cuando el FRO iguale el 50% del C. Social, un 5% al FEP.
Cuando el FRO supere el doble del C. Social, un 10% al FEP
- (3) Un 15% conjunto al FRO y el FEP, hasta que el FRO iguale el C. Social, con un 10% al FRO.
Superada esta proporción, la cuantía global será del 10%
- (4) Un 20% al FRO y un 5% al FEP. En el caso de coop. trabajo, explot. comunitaria agraria y enseñanza se deberá destinar, al menos, el 10% al FRO y un 5% al FEP
- (5) Un 30% conjunto al FRO y FEP. Mínimo del 20% al FRO y 10% al FEP
Hasta que el FRO no alcance el 50% del Capital Social, al FEP, el 5%
- (6) Un 30% conjunto al FRO y el FEP. Hasta que el FRO iguale el 50% del C. Social, un 30% al FRO.
Cuando el FRO iguale el 50% del C. Social, un 5% al FEP y 25% al FRO
Cuando el FRO supere el doble del C. Social, un 10% al FEP y un 20% al FRO
- (7) Un 30% conjunto al FRO y FEP. Mínimo del 20% al FRO y 5% al FEP
- (8) Un 20% al FRO y un 5% al FEP. Si el FRO supera el 50% del C. Social, 15% al FRO y un 10% al FEP
- (9) Un 20% al FRO y un 5% al FEP. Cuando el FRO triplique el C. Social la Asamblea puede disminuir el FRO y aumentar el FEP, pero mínimo conjunto del 25%
- (10) Un 30% conjunto al FRO y el FEP. Hasta que el FRO iguale el 50% del C. Social, un 30% al FRO.

Cuando el FRO iguale el 50% del C. Social, un 5% al FEP y 25% al FRO

Cuando el FRO supere el doble del C. Social, un 10% al FEP y un 20% al FRO. Y en las de 2º grado.

Cuando el FRO triplique el C. Social, un 10% al FRO y un 10% al FEP

(11) Un 20% al FRO hasta que iguale el capital Social. Luego nada. Siempre un 5% al FEP

Tabla 5. Discriminación territorial en el cálculo de la presión fiscal mínima con resultados extracooperativos

CCAA	Dot min FRO	Dot min FEP	antes/despues del IS	FRO	FEP	PRESION
	DE EXTRACOOOP					
ANDALUCIA	80%	20%	después	80	20	14,634
ARAGON	50%	0	después	50	0	24,324
ASTURIAS	50%	0%	antes	50	0	22,500
BALEARES (1)	90-100%	0%	antes	100	0	15,000
CASTILLA LA MANCHA	20%	0%	antes	20	0	27,000
CASTILLA LEON	50%	0%	antes	50	0	22,500
CATALUÑA	50%	0%	antes	50	0	22,500
EUSKADI (2)	20-25%	5-10%	después	25	5	26,121
EXTREMADURA	100%	0	después	100	0	17,647
GALICIA	100%	0	después	100	0	17,647
LA RIOJA	50%	0	antes	50	0	22,500
MADRID	100%	0%	después	100	0	17,647
MURCIA	50%	0%	antes	50	0	22,500
NAVARRA (3)	25-50%	0	después	25	0	27,273
C. VALENCIANA	100%	0%	después	100	0	17,647
LEY ESTATAL	50%	0%	antes	20	5	25,500

Fuente: Elaboración propia

(1) Un 10% a un F. Reserva para reembolso de aportaciones, si existe. El resto al FRO

(2) Un 30% conjunto al FRO y FEP. Mínimo del 20% al FRO y 10% al FEP

Hasta que el FRO no alcance el 50% del Capital Social, al FEP, el 5%

(3) Un 50% al FRO. Cuando el FRO triplique el C. Social, un 25% al FRO.

Como comentarios a las tablas, se puede deducir lo siguiente:

- a. En los resultados cooperativos no se observan grandes diferencias en el tipo impositivo efectivo, entre el 17 y el 18%, ya que la dotación mínima es muy similar. La excepción está en Cataluña, donde la dotación mínima es mayor, y por tanto la presión fiscal menor, un 15%
- b. En los extracooperativos, la diferencia es muy relevante, entre el 14.6% de Andalucía y más del 27% de Navarra y Castilla La Mancha, por la mayor amplitud de dotaciones obligatorias. En Andalucía se dota el FEP, casi como única excepción; y en el resto se

dota el FRO al 50 ó 100%, excepto en las dos comunidades de mayor presión, donde se dota muy poco.

- c. Los cálculos de la distribución de los excedentes antes o después de impuesto, que como se puede comprobar corresponde al 50% para cada opción, respectivamente, tienen una incidencia muy baja en resultados cooperativos: aproximadamente medio punto. Puede comprobarse, para una dotación del 20% y 5% para FRO y FEP respectivamente, como efectuando los cálculos antes de impuestos la presión es del 17% y de 17.56%, si es después. Es un resultado lógico porque antes de impuestos se dota más cantidad a fondos irrepartibles.
- d. Los cálculos de la distribución de los excedentes antes o después de impuesto, en resultados extracooperativos es mucho mayor. Puede comprobarse, para una dotación del 50% y 0% para FRO y FEP respectivamente, que se produce una diferencia de más 1.8 puntos, y de 2.6 puntos para 100% y 0%, respectivamente.
- e. No es objeto de este artículo el análisis de los inconvenientes prácticos de hacer el cálculo antes de impuesto, pero solo debe reflexionarse qué puede suceder si la base imponible del impuesto es muy grande, por ejemplo, a causa de ajustes extracontables positivos: todo el beneficio antes de impuestos puede resultar una cuota a pagar y no dejar espacio para la dotación a fondos
- f. Es pues paradójico que las leyes sustantivas estén provocando importantes divergencias territoriales en la aplicación del Impuesto de sociedades en Cooperativas.
- g. Finalmente, deseamos resaltar que este tipo de divergencias territoriales han sido estudiadas en algún artículo, (Molina, 2012) realizando un análisis cuantitativo sobre una muestra de cooperativas muy grande, pero que adolece de la claridad de este análisis. En ese tipo de muestras interfieren en el resultado: a) la opción por una dotación estatutaria -no mínima- de cada cooperativa, b) juntar de forma agregada, tanto a cooperativas sin protección, protegidas y especialmente protegidas, c) no diferenciar en tipo de resultado: -cooperativo y extracooperativo- y, d) las deducciones, bonificaciones y compensaciones de pérdidas aplicadas. No obstante, los resultados del artículo son sorprendentes sobre las diferencias territoriales.

5. GRADO DE COINCIDENCIA ENTRE LA REGULACIÓN DE LA LEY 20/1990 Y LAS LEYES COOPERATIVAS

Veamos la Tabla 6, recapitulativa del grado de coincidencia de la regulación de las distintas leyes sustantivas, en relación con las causas de pérdida de la condición de protegidas contempladas en el art. 13 de la LFC:

Tabla 6. Coincidencia de las distintas leyes cooperativas en relación con las causas de pérdida del régimen fiscal.

	13,1	13,2	13,3	13,4	13,5	13,6	13,7	13,8
	dot FRO y FEP	reparto FR	Uso FEP	act aport CS	retr CS	distr ret	imput pérd	exces CS
GENERAL	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	max 1/3
ANDALUCIA	coincide	posible 50%	no incompat	no incompat	máx 3 ptos	coincide	coincide	max 35%
ARAGON	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 3 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
ASTURIAS	coincide	posible 50%	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
BALEARES	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 3 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
CAST MANCH	coincide	posible	coincide	no incompat	máx 10 ptos	coincide	coincide	máx 50%
CAST LEON	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
CATALUNYA	coincide	coincide	coincide	no regula	máx 6 ptos	coincide	coincide	no regula
C. VALENCIA	coincide	posible	coincide	no regula	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 45%
EXTREMADU	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
ESP EXTREM	es baja	repartibles	repartibles	no regula	no regula	como merca	como merca	máx 50%
GALICIA	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 3 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
RIOJA	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 50% leg	coincide	coincide	máx 1/3
MADRID	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	posib igualit	coincide	máx 45%
MURCIA	coincide	posible 50%	coincide	resul coop	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 1/3
NAVARRA	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 33%
EUSKADI	coincide	coincide	coincide	coincide	máx 6 ptos	coincide	coincide	máx 1/3

	13,9	13,10	13,11	13,12	13,13	13,14	13,15	13,16
	partic en otr>10%	der con 3º: 50	nº trab asal	nº socios inf	reducc CS	parali activ	fin objeto soc	no audit ext
GENERAL	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	coincide
ANDALUCIA	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	coincide
ARAGON	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 2	previsto	previsto	previsto	previsto
ASTURIAS	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
BALEARES	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
CAST MANCH	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 2	previsto	previsto	previsto	previsto
CAST LEON	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
CATALUNYA	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
C. VALENCIA	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
EXTREMADU	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
ESP EXTREM	no dice	no regula	no dice	mínimo 2	previsto	previsto	previsto	previsto
GALICIA	no dice	no regula	no dice	mínimo 4	previsto	previsto	previsto	previsto
RIOJA	no dice	no regula	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
MADRID	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
MURCIA	no dice	s/estatutos	no dice	mínimo 3	previsto	previsto	previsto	previsto
NAVARRA	no dice	no cuantía	no dice	mínimo 3	previsto	no previsto	previsto	no regula
EUSKADI	no dice	conjunto	no dice	minim 265	previsto	previsto	previsto	previsto

Fuente: elaboración propia

6. LOS REQUISITOS PARA SER COOPERATIVA ESPECIALMENTE PROTEGIDA

En la actualidad, la LFC, en su art. 7, hace una enumeración cerrada de las cooperativas especialmente protegidas, a cuya calificación sólo podrán acceder las de las categorías enumeradas. Estas son:

- a) Cooperativas de Trabajo asociado
- b) Cooperativas Agrarias
- c) Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra.
- d) Cooperativas del Mar.
- e) Cooperativas de Consumidores y usuarios

No se contemplan otras, y no cabe incluir en el concepto de cooperativas de consumidores y usuarios, según la DGT, ni las cooperativas de viviendas¹⁸, ni las cooperativas de enseñanza¹⁹. Sin embargo, el TSJ Andalucía, a la vista de la regulación realizada por la ley autonómica, ha considerado que las cooperativas de viviendas andaluzas deben incluirse entre las de consumidores, y por tanto, ser consideradas especialmente protegidas²⁰.

En segundo lugar, además, estas Cooperativas deben cumplir determinados requisitos específicos, que no tienen por qué coincidir con los establecidos en la norma sustantiva para su calificación, para poder acceder a la condición de especialmente protegidas.

Estos requisitos versan, normalmente, y como veremos posteriormente, sobre (De Luis, 1996 c) y (Alonso, 2001):

- Los socios deben ser de una determinada clase (normalmente, coincidente con la naturaleza de la Cooperativa, y sobre todo, personas físicas), lo que excluye la posibilidad, muchas veces de socios sociedades mercantiles, o de otro tipo.
- Se establecen limitaciones a las retribuciones a los socios.

¹⁸ Resolución DGT 10 abril 1995.

¹⁹ Consulta Vinculante de la DGT, de 16 de septiembre de 2005.

²⁰ STSJ Andalucía, Sevilla, de 9 de mayo de 2003.

- También se imponen limitaciones al número de trabajadores asalariados, y/o a las operaciones con terceros, superiores a los de las cooperativas meramente protegidas.
- En ocasiones, se establecen limitaciones al valor del patrimonio de la Cooperativa o de los socios.

Veamos dichos requisitos en concreto, y comparémoslos con los establecidos en la normativa sustantiva para la definición de la concreta categoría de cooperativa:

6.1. Cooperativas de trabajo asociado

Los requisitos para la especial protección de estas cooperativas se contemplan en el Artículo 8 de la LFC. Según este precepto, dichas cooperativas deben cumplir con cuatro requisitos que pasamos a comentar:

1. *“Que asocien a personas físicas que presten su trabajo personal en la cooperativa para producir en común bienes y servicios para terceros”.*

Todas las legislaciones, menos la aragonesa, exigen que los socios de las cooperativas de trabajo asociado sean personas físicas. La ley aragonesa (ley 9/1998, artº 72.1), dice que asociará “principalmente” a personas físicas, pero el 72.3 admite expresamente a las personas jurídicas.

Ahora bien, además de los problemas indicados, en este caso cabría plantearse también si podrían existir socios colaboradores o asociados, según la terminología utilizada por la ley, y seguir siendo cooperativa especialmente protegida.²¹

2. *“Que el importe medio de sus retribuciones totales efectivamente devengadas, incluidos los anticipos y las cantidades exigibles en concepto de retornos cooperativos no excedan del 200 % de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.”*

²¹ (Resolución núm. 1339/2009 de 8 junio, JUR\2009\372897) conservando la calificación de especialmente protegida, y únicamente la de protegida si dichos socios estuvieran contemplados en la normativa cooperativa de aplicación. En cambio, no tiene ninguna relevancia el número de socios de la cooperativa, siempre que se cumpla su normativa sustantiva de aplicación. En ese sentido, en referencia a la ley catalana de cooperativas, la DGT en Resolución núm. 1306/2001 de 22 junio (JUR\2002\76326).

Este requisito, que seguramente intenta evitar el reparto de beneficios que no constituyan excedentes, no aparece en ninguna regulación sustantiva, por lo que es un condicionante meramente fiscal. Sí encontramos algo parecido en la legislación italiana²².

3. *“Que el número de trabajadores asalariados con contrato por tiempo indefinido no exceda del 10 % del total de sus socios. Sin embargo, si el número de socios es inferior a diez, podrá contratarse un trabajador asalariado.*

El cálculo de este porcentaje se realizará en función del número de socios y trabajadores asalariados existentes en la cooperativa durante el ejercicio económico, en proporción a su permanencia efectiva en la misma.

La cooperativa podrá emplear trabajadores por cuenta ajena mediante cualquier otra forma de contratación, sin perder su condición de especialmente protegida, siempre que el número de jornadas legales realizadas por estos trabajadores durante el ejercicio económico no supere el 20 % del total de jornadas legales de trabajo realizadas por los socios.

Para el cómputo de estos porcentajes no se tomarán en consideración:

- a) Los trabajadores con contrato de trabajo en prácticas, para la formación en el trabajo o bajo cualquier otra fórmula establecida para la inserción laboral de jóvenes.*
- b) Los socios en situación de suspensión o excedencia y los trabajadores que los sustituyan.*
- c) Aquellos trabajadores asalariados que una cooperativa deba contratar por tiempo indefinido en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 44 de la Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores, (el Estatuto actualmente en vigor es el desarrollado por el Real Decreto legislativo 1/1995, de 24 de marzo) en los casos expresamente autorizados.*
- d) Los socios en situación de prueba”.*

²² En el Art 11.3 D.P.R.601/73, se prevé para las cooperativas de trabajo que sea considerado gasto deducible de la base imponible el salario pagado a sus socios hasta el 120% de los salarios corrientes. El exceso no sería deducible, considerándose como dividendo. Pero si este exceso se incluye en el capital social, sería deducible.

La redacción de este punto utiliza criterios heterogéneos para los límites en la contratación de los trabajadores indefinidos (número de socios) y de éstos más los trabajadores temporales (jornadas legales) así como porcentajes diferentes (10% y 20%, respectivamente). En el caso de las jornadas legales, el 20% se computa sobre el total de las realizadas por los socios²³.

La regulación de esta limitación de trabajadores no socios en las cooperativas de trabajo asociado es asimismo muy heterogénea en las diferentes legislaciones sustantivas, que no contemplan tampoco las mismas excepciones en los trabajadores tenidos en cuenta para el cómputo; un ejemplo evidente de diferencia de criterio lo tenemos en la Ley valenciana 8/2003. Artº 89.4, que exceptúa del cómputo de asalariados e estos efectos a los siguientes:

- a) “Quienes renuncien expresamente a ser socios. (:::)
- b) Los trabajadores que se incorporen a la cooperativa por subrogación legal, así como los que se incorporen a ella en actividades sometidas a esta subrogación.
- c) Los trabajadores contratados para ser puestos a disposición de empresas usuarias cuando la cooperativa actúa como empresa de trabajo temporal.
- d) Los discapacitados, salvo para las cooperativas de integración social”

Pero el punto crucial de este requisito está en la proporción de empleados por cuenta ajena en relación con los socios-trabajadores, que se fija en la ley 20/1990 en 20% de jornadas legales de trabajo. Pues bien, en primer lugar, como hemos visto, no siempre se utiliza este criterio, sino también el de número de trabajadores; pero además, la mayoría de legislaciones exceden este porcentaje, siendo muy frecuente la cifra de 30 ó 35% de horas o jornales. La más restrictiva es la valenciana, con tan solo un 10% de horas (Ley 8/2003, artº 89.4) y la más laxa, la extremeña (Ley 2/1998, artº 113.9) con un 40% “del total de trabajadores”.

Por otra parte, este precepto plantea distorsiones en relación con lo dispuesto en los apartados 10 y 11 del artículo 13 en relación con las operaciones con terceros y el empleo de trabajadores asalariados²⁴. En efecto, no queda claro si para la determinación de estos últimos

²³ Véase la Consulta vinculante de la DGT nº 1215/2007 de 11 de junio (JT/2007/959).

²⁴ Por ejemplo, la DGT ha considerado Resolución núm. 1734/2010 de 28 julio (JT\2010\1126) que el artículo 8.3 de la Ley 20/1990 “...no permite excluir de dicho cómputo a los trabajadores que desatiendan la oferta de ingresar como socios en la cooperativa...”, a pesar de que la ley de cooperativas de la Comunidad de Madrid, Ley 4/1999, de 30 de marzo, establece en su artículo 106.4 que “...la eventual superación del límite legal a la

conceptos debemos acudir a este artículo 7 o a los preceptos reguladores de carácter sustantivo, que establecen qué se considera tercero o no en las cooperativas de trabajo asociado. Con lo que podemos utilizar criterios distintos para medir las operaciones con terceros en relación con la condición de meramente protegida (lo dispuesto en la normativa sustantiva) y de especialmente protegida (lo establecido en el art. 7).

4. *“A efectos fiscales, se asimilará a las cooperativas de trabajo asociado cualquier otra que, conforme a sus estatutos, adopte la forma de trabajo asociado, resultándole de aplicación las disposiciones correspondientes a esta clase de cooperativas”.*

No existe ningún conflicto con este requisito, ya que esta redacción es recurrente en las distintas normativas sustantivas, y podría considerarse obvia.

6.2. Cooperativas agrarias

En el caso de las Cooperativas agrarias, es el artículo 9 de la Ley 20/90, el que establece los requisitos específicos de éstas. Regula tres, que pasamos a comentar:

1. *“Que asocien a personas físicas titulares de explotaciones agrícolas, forestales, ganaderas o mixtas, situadas dentro del ámbito geográfico al que se extienda estatutariamente la actividad de la cooperativa.(...)”²⁵.*

La totalidad de legislaciones sustantivas permiten asociarse a titulares de explotaciones agrarias, sin determinar la forma jurídica del socio²⁶. Este requisito, además, genera serios problemas para el cambio generacional de los socios, así como para el

contratación de trabajadores por cuenta ajena no necesitará autorización administrativa especial, ni tendrá consecuencias desfavorables de ningún tipo para la Cooperativa, siempre que aquel hecho se produzca por causas objetivas y no imputables a la misma.” Sin embargo, esta cláusula de la ley podría ser causa suficiente para excluirlos del cómputo de operaciones con terceros que opera en los requisitos del art. 13.10 y 11, y por tanto, podría ser cooperativa meramente protegida.

²⁵ El precepto continúa: *“También podrán ser socios otras cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra protegidas, sociedades agrarias de transformación de las contempladas en el número 3 de la disposición adicional primera de esta Ley, entes públicos, sociedades en cuyo capital social participen mayoritariamente entes públicos y comunidades de bienes y derechos que reúnan las condiciones del párrafo anterior, integradas, exclusivamente, por personas físicas”*

²⁶ Esta necesidad de que todos los socios sean titulares de explotaciones agrarias se pone de manifiesto en la STSJ Castilla y León nº 113/2006, de 28 de febrero (JUR/2006/118690), y eliminaría la calificación de especialmente protegida si uno sólo de ellos no lo fuera. Asimismo, el carácter de socio de una sociedad mercantil, por muy pequeña o familiar que sea, les harían perder la especial protección. Así lo ha considerado la DGT en Resolución núm. 1368/1999 de 27 julio (JUR/2001/218080), para una cooperativa agraria que tenía como socio a una sociedad limitada, repitiendo su doctrina ya establecida en una Consulta de 20 de julio de 1999 (nº 1368.99).

crecimiento de las cooperativas mediante grupos mixtos, y para la realización de acuerdos comerciales con entidades de naturaleza no cooperativa que impliquen participación en el capital.

2. *“Que en la realización de sus actividades agrarias respeten los siguientes límites:*

a. *Que las materias, productos o servicios adquiridos, arrendados, elaborados, producidos, realizados o fabricados por cualquier procedimiento, por la cooperativa, con destino exclusivo para sus propias explotaciones o para las explotaciones de sus socios, no sean cedidos a terceros no socios, salvo que se trate de los remanentes ordinarios de la actividad cooperativa o cuando la cesión sea consecuencia de circunstancias no imputables a la cooperativa.*

Las cooperativas agrarias podrán distribuir al por menor productos petrolíferos a terceros no socios con el límite establecido en el apartado 10 del artículo 13 de esta Ley.

b. *Que no se conserven, tipifiquen, manipulen, transformen, transporten, distribuyan o comercialicen productos procedentes de otras explotaciones, similares a los de las explotaciones de la cooperativa o de sus socios, en cuantía superior, por cada ejercicio económico, al 5 % del precio de mercado obtenido por los productos propios, o al 40 % del mismo precio, si así lo prevén sus estatutos.*

Dicho porcentaje se determinará independientemente para cada uno de los procesos señalados en el presente apartado, en los que la cooperativa utilice productos agrarios de terceros”.

En relación con la condición de especialmente protegida, y al igual que ocurría con las cooperativas de trabajo, el art. 9 de la ley 20/1990 establece límites más estrictos para las operaciones con terceros que el art. 13, y que no se remiten a la normativa cooperativa. Así, la cooperativa no podrá realizar con terceros no socios las siguientes operaciones:

a) En relación con la venta de bienes o provisión de servicios realizados por la cooperativa para las explotaciones agrarias, el porcentaje de operaciones permitidas con terceros es cero. Sólo pueden realizarse con terceros las relativas a:

- i. Remanentes ordinarios de la actividad cooperativa (concepto que, como se ha señalado, no se define en la ley (Martin y otros, 2006)
- ii. Cesiones realizadas por causas no imputables a la cooperativa

b) En cuanto a la elaboración y distribución de las materias primas aportadas por los agricultores, la cooperativa podrá realizar operaciones con terceros con los siguientes límites:

- i. El 5% del precio de mercado obtenido por los productos de sus socios
- ii. El 40% de dicho precio, si así lo prevén los Estatutos.

Debe tenerse en cuenta que las operaciones que no superen dichos porcentajes o requisitos, no obstante, son consideradas operaciones con terceros a los efectos de la necesidad de contabilización separada de los rendimientos de ellas derivados y, en su caso, de dotación al FRO, siendo susceptibles de generar el incumplimiento del art. 13.10 de la ley, como indica la STS Galicia nº 1615/2006, de 26 de octubre (JT/2007/979).

La redacción de este artículo ha tenido algunos cambios en relación a los productos petrolíferos, que finalmente pueden comercializar hasta el 50% a terceros del total de sus operaciones, según la reciente redacción dada en la Ley 2/2001, de 4 de marzo.

Debe observarse que según la práctica totalidad de legislaciones cooperativas, se permite operar con terceros en las operaciones de comercialización de productos aportados por los socios de hasta el 50% del total de las operaciones realizadas por la cooperativa (alguacil, 2010 b).

Respecto a la actividad de venta de productos o servicios a socios, el parámetro suele ser el mismo, como en la valenciana (Artº 87 ley 8/2003), o la andaluza (artº 153, Ley 2/1999), extremeña (artº 128.2, ley 2/1998), incluso las más recientes, como la asturiana (artº 163, Ley 4/2010) o la manchega (Artº 130.10, Ley 11/2010), que superan el porcentaje de la ley 20/90, y aplican el límite uniforme del 50%. La excepción está en la madrileña, (Ley 4/1999, artº 109.4) que coincide con el 40%, en los dos sentidos de la comercialización, que como vemos, es el máximo contemplado en el régimen fiscal de especial protección para los productos aportados por los socios.

Esta diferencia entre el 40% (según la LFC) y el 50% (según la ley sustantiva), en la práctica supone que la cooperativa agraria, aunque su ley lo autorice, no puede superar estos porcentajes so pena de perder la especial protección. Quedan muy lejanos estos límites “de los remanentes ordinarios de actividad” para la actividad de comercialización dirigida a los socios, siendo un potencial foco de incoherencias entre la norma sustantiva y la fiscal.

3. *“Que las bases imponibles del Impuesto sobre Bienes Inmuebles correspondientes a los bienes de naturaleza rústica de cada socio situados en el ámbito geográfico a que se refiere el apartado uno, cuyas producciones se incorporen a la actividad de la cooperativa, no excedan de 95.000 euros, modificándose este importe anualmente según los coeficientes de actualización aplicables al valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza rústica establecidos en la Ley de Presupuestos Generales del Estado. (...)”*

Esta redacción también ha sido cambiada recientemente por la ley 2/2011, ya que la anterior hacía perder la protección con un valor catastral muy bajo, y además sin que se previera la actualización anual (Marí, 2011). Es un requisito meramente fiscal, ya que ninguna legislación sustantiva contempla este articulado, por lo que cabe suponer que no se considera que tenga relevancia para la calificación de la cooperativa.

6.3. Cooperativas del mar

Remitimos a los comentarios realizados en relación con las cooperativas agrarias.

6.4. Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra

Remitimos a los comentarios realizados en relación con las agrarias y las de trabajo asociado.

6.5. Cooperativas de consumidores y usuarios

Los tres requisitos que deben cumplir estas cooperativas para ser especialmente protegidas se contemplan en el artículo 12 de la Ley 20/1990, y son los siguientes:

1. *“Que asocien a personas físicas con el objeto de procurarles, en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes cuya entrega no esté gravada en el Impuesto sobre el Valor Añadido al tipo incrementado”.*

Es curioso que se mantenga la dicción sobre el tipo de IVA incrementado, que ya no existe (Martín y otros, 2006). Con respecto de las personas físicas, muy pocas de las legislaciones dicen explícitamente que los consumidores deban ser personas físicas: la madrileña (ley 4/1999, artº 113.1) y la navarra (Ley 14/2006, artº 69). El resto, utiliza fórmulas vagas, o bien expresa que cualquier otra entidad puede ser socia si es la destinataria del consumo o usuaria de los servicios.

Por lo tanto, quedan fuera de la especial protección las cooperativas que provean de servicios a sus socios (que no sean bienes) y las que tengan socios personas jurídicas. Ninguna de ambas exclusiones puede justificarse fácilmente.

2. *“Que la media de las retribuciones totales de los socios de trabajo, incluidos, en su caso, los retornos cooperativos a que tuvieran derecho, no supere el límite establecido en el artículo 8, apartado 2, de esta Ley.”*

Ninguna normativa cooperativa contempla este requisito para las cooperativas de consumidores y usuarios, por lo que habría que remitirse a las retribuciones de socios de trabajo del artículo 8.2, que como ya hemos comentado es un puro requisito fiscal que no aparece en ninguna legislación sustantiva.

3. *“Que las ventas efectuadas a personas no asociadas, dentro del ámbito de las mismas, no excedan del 10 % del total de las realizadas por la cooperativa en cada ejercicio económico o del 50 %, si así lo prevén sus estatutos.”*

El volumen máximo para operaciones con terceros en este tipo de cooperativas es el 50% en algunas legislaciones: así, la gallega (Ley 5/1998, artº 114) y riojana (ley 4/2001, artº 118.2). En el resto, como la general (ley 27/1999, artº 88.2,) o andaluza, (ley 2/1999, artº 132), no determinan la cuantía, o no regulan este punto concreto, con lo que existe una indeterminación absoluta, que tampoco aclara el artículo 13.10 de la ley 20/90, que utiliza el mismo concepto, si bien impone límites menos duros, como corresponde a su carácter de requisito para la “mera” protección fiscal.

4. *“No serán de aplicación las limitaciones del apartado anterior, ni las establecidas en el artículo 13.10, a aquellas cooperativas que tengan un mínimo de 30 socios de trabajo y, al menos, 50 socios de consumo por cada socio de trabajo, cumpliendo respecto de estos con lo establecido en el artículo 8.3.”*

Este apartado, que enerva la mayoría de requisitos fiscales, no se contempla en ninguna ley sustantiva. Sus efectos son que este tipo de cooperativas puede realizar operaciones con terceros sin límite, sin necesidad de contabilización separada, y, aunque no se trate de una conclusión que se desprenda del texto de la ley, podría interpretarse que todos sus rendimientos se consideran cooperativos a efectos del tipo de gravamen especial. Es, por supuesto, un tratamiento muy excepcional respecto del resto, y que además, no podrán

aplicarse todas las cooperativas de consumo que cumplan estos requisitos, porque no se lo permitirá alguna de las normativas sustantivas, que establecerán, o bien límites a las operaciones con terceros, o la necesidad de contabilización separada.

7. EFECTOS DE LOS REQUISITOS PARA SER COOPERATIVA ESPECIALMENTE PROTEGIDA

Ahora bien, el establecimiento de un listado de cooperativas especialmente protegidas, realizado en función del tipo o categoría de cooperativas, penaliza los siguientes fenómenos:

- la polivalencia, o desarrollo de varias operaciones cooperativizadas, en la medida en que tienen que cumplirse los requisitos de ambas categorías, amén de que ambas (o todas ellas) deben ser consideradas especialmente protegidas²⁷, lo que afecta especialmente a las cooperativas integrales (Martín y otros, 2006),

- la creación de cooperativas con objetos sociales innovadores, lo que coarta las posibilidades de crecimiento del sector. Esto es especialmente cierto cuando la cooperativa intenta integrar actividades complementarias y tipos de socios distintos de una misma actividad económica (como clientes y proveedores, por ejemplo),

- las cooperativas que no se encuentran en la lista, a pesar de que puedan ser capaces de generar los mismos beneficios sociales que las que sí están. El caso de las cooperativas de viviendas, o de servicios que no puedan ser consideradas de consumo, es bastante claro.

A nuestro modo de ver, los requisitos específicamente establecidos en las distintas categorías también acarrearán algunos efectos perniciosos:

- La determinación de quién pueda ser socio encorseta la posibilidad de captar capital riesgo, y de integrarse en estructuras complejas cooperativas- sociedades mercantiles. Incluso impide la captación de capital a través de asociados o colaboradores. Asimismo, abunda en desincentivar que la cooperativa desarrolle más de una actividad o tenga más de un tipo de socio.

²⁷ En efecto, véase la DGT en Resolución núm. 1967/2004 de 4 noviembre, JUR\2005\4712, acerca de una cooperativa agraria y de consumo, indicando que debería cumplir los requisitos de ambas en la ley 20/1990 para ser considerada especialmente protegida.

- La limitación del patrimonio de la cooperativa o de los socios no parece casar bien con la idea de que la razón de la existencia del régimen es incentivar el cooperativismo. En cambio, sí lo hace con la noción de especial protección a cooperativas pobres o de pequeño tamaño.

- En el caso de la limitación de las operaciones con terceros, la determinación de cuáles sean éstas causa fuertes distorsiones con el requisito contemplado en el art. 13, ya que a diferencia de lo que allí ocurre, no se remite a la normativa sustantiva.

Debemos decir que algunos de estos requisitos sólo pueden entenderse desde la perspectiva de la época en que se redactó la ley, en que por una parte, no se concebían cooperativas fuera de las categorías de la Ley General de Cooperativas, y por otra, se consideran especialmente protegidas a las de pequeño tamaño, poco competitivas, etc. Aun así, consideramos que seguramente, muchos de estos efectos no fueron queridos por el legislador de la LFC, y no fueron previstos en su día (De Luis, 1996 b).

Pues bien, desde nuestro punto de vista, la regulación de los requisitos debería ser más flexible, permitir la innovación en las cooperativas – tanto organizativa, como estructural como de idea de negocio-, evitar problemas interpretativos y el encorsetamiento excesivo de su comportamiento por razones meramente fiscales. Y su fundamento debería ser, no la protección de las cooperativas, sino, como hemos indicado, la simplificación de su régimen técnico y el incentivo de actividades o comportamientos que resultan valiosos desde una perspectiva constitucional y comunitaria.

8. CONCLUSIONES

1. Los requisitos para una “protección” contemplados en el artículo 6, referentes al cumplimiento general de la ley sustantiva general tanto incertidumbre jurídica como desigualdades en la administración de la ley, ya que la variedad de regímenes en las distintas legislaciones es muy importante.

2. En relación con los requisitos establecidos para los dos niveles de protección contemplados en la ley, el método seguido es bastante diferente: en el art. 13, para la calificación de protegidas, la ley se remite, en lo general, a lo dispuesto en la ley sustantiva. En cambio, en los arts. 8 a 12, referidos a la especial protección, se suelen establecer condicionantes directos, si bien basados en las características de las categorías de cooperativas

elegidas en la regulación predominante en la fecha de emisión de la ley: la Ley General de cooperativas de 1987.

3. Las causas de la pérdida de la protección fiscal previstas en la ley son demasiadas, de un lado, y no contemplan aspectos básicos y elementales del concepto de cooperativa, de otro. Asimismo, generan importantes desigualdades de trato, así como contienen verdaderas obsolescencias, amén de que se alejan de la actual regulación sustantiva.

4. Dichas diferencias pueden implicar, incluso, diferencias en el nivel de presión fiscal de las cooperativas dentro de las distintas autonomías, sólo por la configuración en sus respectivas normativas de los elementos relevantes para los requisitos establecidos para el régimen de la LFC.

BIBLIOGRAFIA

ALBI, E. RODRIGUEZ, J.A. Y RUBIO J.J. (1988) : Nuevas reformas fiscales: una experiencia para España”, *Instituto de Estudios Económicos, Madrid*. p.p. 314 y ss.

ALGUACIL, M.P. (2001): “Beneficios tributarios de las cooperativas tras la ley estatal 27/1999”. *Revista de derecho Financiero y Hacienda pública*.

ALGUACIL, M.P. MONTERO, M. ROMERO-CIVERA, A. (2008): “Informe sobre reforma del régimen económico y fiscal de las cooperativas agroalimentarias” CCAE. *El documento es accesible en <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02718.pdf>*

ALONSO, E. (2001): “Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales”. *Generalitat de Catalunya, Institut per a la Promoció i la Formació cooperatives*.

BUSQUETS, F. (2005): “Responsabilidad tributaria de los socios y de los miembros del Consejo Rector de las Cooperativas”, *Sociedad Cooperativa*, nº 17, p.p. 24-26.

DE LUIS, J. M. (1991): “Jornadas de la ley de régimen fiscal de las cooperativas”, *Valencia. Fundescoop, Institut de Promoció i Foment del Cooperativisme*, p. p. 33-91.

DE LUIS, J. M (1996): c) “La fiscalidad en las cooperativas”, *Jornadas sobre Cooperativismo en Castilla y León*, 1996, Valladolid.

FERNANDEZ E., MARTINEZ, A. Y GARCIA S. (2003): “La imposición marginal efectiva contable y fiscal como instrumento de adopción de decisiones empresariales”. Documento en línea:

www.asepelt.org/ficheros/File/Anales/2003%20.../92.PDF

GALLEGO L.P. (2002). “Efectos económicos y fiscales de la legislación sobre sociedades cooperativas en España”, *Tesis doctoral inédita, Universidad Politécnica de Valencia*.

- JULIÁ J., GALINDO, J.A. Y GALLEGO L.P (1999): “Normativa central y autonómica de la empresa cooperativa en España: Especial referencia a su régimen económico y fiscal” *REVESCO* Nº 67
- LEJARRIAGA G., FERNANDEZ, J. Y ITURRIOZ J. (2005): Estudio sobre la sensibilidad del coste a la contabilización conjunta o separada de los resultados en la sociedad cooperativa. CIRIEC- España, nº 51
- MARTIN, J. MARTIN,F. y RODRIGUEZ, J. (2006): “Cuestiones tributarias y contables de las cooperativas”, *Iustel*.
- MOLINA, R. (2012): “La presión fiscal en las cooperativas españolas durante el periodo 2003-2008”. CIRIEC-España nº 74. P.p. 39-58
- RODRIGO, M.A. (1998): “Análisis crítico del proyecto de ley de régimen fiscal de cooperativas. Especial referencia a la tributación en el impuesto sobre Sociedades”, *Jornadas de Cooperativas de Euskadi*,
- ROMERO-CIVERA A. y SEGUÍ E. (2006): “Implicaciones fiscales en el cálculo del Impuesto de Sociedades tras la nueva Ley valenciana de Cooperativas (8/2003)”. *CIRIEC-España* nº 54, p. 205-230
- SOTO, D. (2007): “La participación de las cooperativas en Entidades no cooperativas. Aplicación del régimen fiscal especial”, *Jurisprudencia tributaria Aranzadi* nº 4/2006.
- VARGAS, C. Y AGUILAR, M. (2004): “Las operaciones de la cooperativa con terceros y la infundada limitación de las mismas por su tratamiento fiscal privilegiado” *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 83, p. 115 – 140.

DIAGNOSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA COOPERATIVA

(Un estudio comparado de los años 2004 y 2007)¹

POR

Pedro CARMONA IBÁÑEZ²,
Julián MARTÍNEZ VARGAS³ y
José POZUELO CAMPILLO⁴

RESUMEN

En este trabajo nos proponemos analizar la evolución económico-financiera de las sociedades cooperativas en los últimos años, especialmente los años 2004 y 2007 por considerar que en el primero de ellos las empresas, en general, gozaban de una cierta estabilidad que desaparece con los efectos de la crisis económica, y 2007 como año en el que sus efectos empiezan a ser percibidos globalmente en el tejido empresarial.

En primer lugar evaluaremos la importancia de estas empresas en España. A continuación, tomando como referencia los datos financieros de una muestra de empresas de los años 2004 y 2007, realizaremos un análisis estadístico de significatividad de las diferencias en rentabilidad, financiación, actividad, solvencia, inversión y presión fiscal, valorando también las posibles diferencias en los informes de auditoría emitidos. Por último, exponemos los resultados alcanzados y constatamos su coherencia con la evolución

¹ Trabajo realizado gracias a la financiación de la Generalitat Valenciana del proyecto de I + D de grupos de investigación emergentes GV/2012/052 correspondiente al ejercicio 2012

² Pedro Carmona Ibáñez: Profesor Titular de la Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: pedro.carmona@uv.es

³ Julián Martínez Vargas: Profesor Titular de la Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: julian.martinez@uv.es

⁴ José Pozuelo Campillo: Profesor Titular de la Universidad de Valencia. Dirección de correo electrónico: jose.pozuelo@uv.es

económica experimentada por nuestro país en el periodo objeto de estudio, apreciándose un empeoramiento de la situación económico-financiera de las sociedades cooperativas.

Palabras clave: economía social, cooperativas, crisis económica, auditoria, normas contables, fiscalidad.

Claves Econlit: M400, M480, P130, G010

ECONOMIC AND FINANCIAL DIAGNOSIS OF COOPERATIVE ENTERPRISES (A comparative study of the years 2004 and 2007)

ABSTRACT

In this paper we analyze the economic and financial performance of cooperatives in recent years, specially during 2004 and 2007, on the grounds that in the former of these years companies in general enjoyed a certain stability that disappears with the effects of the current economic crisis, and the latter as the year in which the effects of the crisis are beginning to be perceived globally in the business environment.

First, we evaluate the potential importance of cooperative enterprises in Spain. Then, using financial data of a sample of firms for years 2004 and 2007, we carried out a statistical analysis of differences in profitability, financing, performance, solvency, investment and tax burden; also we assessed the existence of possible differences in audit reports issued for the period considered. Finally, we show the results which are consistent with the economic evolution experienced by our country in the period under review, in the sense that most of the financial indicators analyzed of cooperative enterprises are considerably worse in year 2007.

Keywords: social economy, cooperatives, economic crisis, accounting standards, taxation.

1. INTRODUCCIÓN

La actual situación de crisis económica y financiera y su dilatación en el tiempo está suponiendo un duro reto para las empresas a la hora de mantener sus cuentas saneadas y sobrevivir a las circunstancias. Según las previsiones de la mayoría de los especialistas y

organismos 2012 es el año en el que debería producirse la inflexión de la situación económica en España y empezar a apreciarse los primeros síntomas de recuperación, por lo que cualquier fórmula empresarial que ayude a superar las múltiples dificultades de financiación, rentabilidad y eficiencia de la mayoría de las empresas, puede suponer un alivio a nuestra economía y, consecuentemente, una mejora del mercado laboral.

En este contexto, debemos tener también en cuenta que a partir del año 2011 las empresas cooperativas deben hacer un esfuerzo adicional, debido a la entrada en vigor el 1 de enero de unas nuevas normas contables específicas para esta fórmula empresarial en sintonía con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), que suponen unos cambios importantes, sobre todo en lo que afecta a la calificación de sus fuentes de financiación.

Se puede afirmar que las cooperativas son sociedades de marcado carácter social cuyo objetivo es facilitar a sus socios determinados bienes o servicios al mejor precio (cooperativas de consumo) o retribuir sus prestaciones al máximo posible (cooperativas de producción). Este tipo de empresas se rigen por una serie de principios o características que las hacen diferentes de las sociedades mercantiles o capitalistas (el capital variable y su remuneración, el reparto del resultado en función de las operaciones realizadas por cada socio y la asignación obligatoria de parte de este resultado a la educación, formación y promoción de sus socios y trabajadores), contando también con una normativa fiscal específica y una adaptación de las normas contables, que han sido reformuladas recientemente en la nueva Orden EHA/3360/2010, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

Además, el fomento de las sociedades cooperativas viene impulsado por la propia Constitución Española (apartado 2 del art. 129), asumiendo las comunidades autónomas en sus estatutos las competencias en materia de cooperativas, respetando siempre la legislación mercantil, cuyas competencias pertenecen en exclusiva al Estado según la propia Constitución. Fruto de esta asunción de competencias es el desarrollo de una normativa autonómica mediante diferentes leyes en la mayoría de las comunidades autónomas (Andalucía, Aragón, Baleares, Cantabria en proyecto, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco).

Estas características especiales han supuesto en muchas ocasiones la exclusión de las cooperativas de los típicos estudios que tratan de analizar la evolución de las principales variables económicas y financieras de las empresas por lo que la mayoría de los trabajos que se han realizado sobre las cooperativas han sido de tipo descriptivo y se han centrado en poner de manifiesto las peculiaridades de sus regímenes fiscal y contable y las reformas de este último. En este sentido, podemos citar los trabajos de Zubiarre Artola (2004), Peñarrocha Pina (2005), Ordóñez de Haro (2006), Marí Vidal (2006), Molina Llopis (2007), Cubedo Tortonda (2007), Garrido, Lafuente y Puentes (2007) e Iturrioz y Martín (2008), entre otros. Los primeros estudios empíricos sobre cooperativas se centraron normalmente en áreas concretas, debido al arduo trabajo de recopilación de datos mediante encuestas (Pisón et Al., 1997) o a partir de las propias cuentas anuales de las empresas (Montagut et Al., 2002). Más recientemente, utilizando muestras obtenidas a partir de bases de datos, Molina (2010) analiza mediante un estudio empírico la presión fiscal de las cooperativas durante el sexenio 2003-2008, comparando con las sociedades mercantiles y estableciendo una diferencia aproximada de once puntos porcentuales entre las cooperativas en régimen general y las que cuentan con un régimen fiscal foral como Navarra y el País Vasco, lógicamente a favor de estas últimas. En esta línea, Pozuelo et Al. (2010) analizan la estructura económica y financiera de las cooperativas de la Comunidad Valenciana en comparación con las empresas capitalistas en los años 2006 y 2007, deduciendo unos valores en presión fiscal y rentabilidad significativamente superior en estas últimas sin que en el resto de variables de solvencia y financiación las diferencias fuesen relevantes.

Partiendo de esta base en este trabajo tratamos de poner de manifiesto la importancia y la evolución de las cooperativas en las diferentes comunidades autónomas. A continuación se realiza un análisis de la situación económico-financiera del conjunto de cooperativas en el año en que los expertos sitúan el comienzo de la crisis económica, comparando sus primeros efectos con los datos de un ejercicio donde podemos establecer una normalidad económica. De esta forma, tomando como referencia los datos financieros de una muestra de empresas de los años 2004 y 2007, hemos realizado un análisis estadístico de significatividad de las diferencias en rentabilidad, financiación, actividad, solvencia, inversión y presión fiscal, valorando también las posibles diferencias en los informes de auditoría emitidos, como instrumento de medida de la calidad de la información contable.

En el apartado dedicado al estudio estadístico explicamos el proceso seguido en la selección de la muestra y la motivación de la elección de los años 2004 y 2007 para realizar el estudio empírico de la evolución de la situación económico-financiera de las empresas cooperativas. También detallamos los ratios contables utilizados así como su idoneidad. El estudio empírico realizado es de carácter exploratorio por lo que no se ha formulado ninguna hipótesis de partida. No obstante, dado que el año 2007 se puede considerar como punto de inflexión en la etapa de crecimiento del ciclo económico que lo contiene, hemos presupuesto que la situación económica y financiera podría haber empeorado en comparación con el año 2004. Los resultados obtenidos en este sentido confirmarían estas asunciones implícitas sobre la evolución esperada, observando un deterioro generalizado. Sin embargo, no hemos encontrado diferencias estadísticamente significativas en la presión fiscal y en la calidad de la información contable medida mediante la opinión de los informes de auditoría.

2. EVOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS Y CONTRIBUCIÓN AL MERCADO LABORAL

En primer lugar destacamos que la constitución de las empresas cooperativas ha decrecido a lo largo de la primera década de los 2000 (**Tabla 1**) con independencia de los efectos de la crisis económica, que podríamos situar a partir de 2007, por lo que podemos establecer sin ningún tipo de dudas que este formato empresarial ha ido perdiendo interés a lo largo del tiempo. Esta situación deja un tanto en evidencia el mandato constitucional donde se establece que “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas” (art. 129.2).

Si comparamos los dos años objeto de estudio, se puede apreciar como en 2004 se constituyeron prácticamente el doble de cooperativas que en 2007, manteniéndose esa tendencia en los años posteriores. El descenso ha sido generalizado en todas las comunidades autónomas, con la excepción de Baleares, donde tampoco cuentan con mucho arraigo, y especialmente significativo ha sido en comunidades con gran tradición cooperativa como Andalucía, Cataluña, Valencia, Madrid y Murcia.

Tabla 1. Sociedades cooperativas constituidas por Comunidades Autónomas. Evolución 2000-2010

	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TOTAL
Andalucía	762	703	586	418	263	228	204	194	173	3.531
Aragón	94	85	87	77	72	50	42	33	45	585
Asturias	28	21	19	24	17	14	14	9	7	153
Baleares	13	15	10	5	6	15	17	17	17	115
Canarias	55	43	12	9	16	7	11	8	11	172
Cantabria	7	8	2	4	1	5	3	1	2	33
Castilla-la Mancha	101	93	81	82	25	53	37	17	16	505
Castilla-León	167	137	159	114	100	80	59	47	52	915
Cataluña	434	260	207	157	144	128	92	109	115	1.646
C. Valenciana	224	224	206	202	142	120	108	107	104	1.437
Extremadura	65	38	44	20	20	25	19	14	17	262
Galicia	89	63	45	36	36	32	47	40	41	429
Madrid	163	242	166	140	163	119	104	99	135	1.331
Murcia	187	211	227	169	164	149	120	133	137	1.497

Navarra	22	23	28	10	14	21	25	28	18	189
País Vasco	52	62	111	83	62	63	73	132	161	799
Rioja (La)	14	17	6	10	8	2	7	8	11	83
Ceuta y Melilla	15	16	6	3	5	1	2	0	1	49
Registro Central	14	33	40	46	46	28	48	25	25	305
TOTAL	2.506	2.294	2.042	1.609	1.304	1.140	1.032	1.021	1.088	14.036

Fuente: Ministerio de trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

Atendiendo a los tipos de cooperativas (**Tabla 2**), podemos establecer que las cooperativas de trabajo asociado, agrarias y de explotación comunitaria de la tierra han sido las más afectadas, en especial las primeras. En el año 2000, de las 2.506 cooperativas que se constituyeron, 1.983 (el 79%) eran de trabajo asociado, mientras que en 2010 lo eran 698 de las 1.088 que se constituyeron (el 64%).

Tabla 2. Cooperativas constituidas según clase y año de constitución. Evolución 2000-2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Trabajo asociado	1.983	1.926	1.703	1.500	1.353	1.020	761	711	572	656	698
Consum. Y usuarios	11	12	15	15	15	13	15	19	7	5	6
Viviendas	211	238	294	292	349	315	296	213	250	157	193

Agrarias	177	188	155	186	185	131	100	78	86	88	82
Expl. comun. tierra	61	42	14	45	57	34	42	22	23	17	23
Servicios	28	35	4	26	27	34	34	33	22	27	31
Mar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transportes	12	15	2	12	14	15	20	15	27	25	16
Enseñanza	8	13	1	18	17	22	26	32	22	12	6
Otras	15	46	6	32	25	25	10	17	21	34	33
TOTAL	2.506	2.515	2.294	2.126	2.042	1.609	1.304	1.140	1.032	1.021	1.088

Fuente: Ministerio de trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

Posiblemente, una de las causas principales de este desinterés por la creación de cooperativas haya que buscarla en los incentivos fiscales. Si bien es cierto que las cooperativas gozan de una serie de ventajas fiscales con respecto al resto de empresas, no lo es menos que la reducción de la presión fiscal del régimen general del impuesto sobre sociedades no ha tenido réplica en régimen fiscal de las cooperativas.

En cuanto a la evolución del número de cooperativas existentes y su contribución al mercado laboral (**Tabla 3**) podemos afirmar que, aunque en la citada década el volumen de cooperativas se ha reducido ligeramente, el número de trabajadores se ha visto incrementado en un 10,9%. Mientras que las cooperativas con trabajadores en el régimen general se han reducido drásticamente durante esta década (un 21,9%), el número de trabajadores de estas empresas ha aumentado ligeramente (un 10,6%). A su vez, las cooperativas con trabajadores autónomos han crecido notablemente (un 47,5%), si bien empezaron a descender también a partir de 2008, mientras que los empleados autónomos han crecido menos en proporción (un

12%). En total, las 22.595 cooperativas existentes en el año 2010 han aportado cerca de 300.000 puestos de trabajo.

Tabla 3: Empleo generado por las cooperativas según régimen de cotización a la Seguridad Social.

Evolución 2000-2010

	Sólo régimen general		Con régimen de autónomos		Totales	
	Cooperativas	Trabajadores	Cooperativas	Trabajadores	Cooperativas	Trabajadores
2000	17.037	204.490	6.297	64.573	23.334	269.063
2001	17.352	209.035	6.999	68.350	24.351	277.385
2002	17.649	214.591	7.687	70.084	25.336	284.675
2003	16.382	247.97	8.525	71.768	24.907	319.755
2004	16.333	234.887	9.021	73.921	25.354	308.808
2005	16.391	237.927	9.755	76.045	26.146	313.972
2006	15.954	243.476	9.601	74.330	25.555	317.806
2007	15.524	240.817	10.190	76.725	25.714	317.542
2008	14.825	235.551	9.954	76.371	24.779	311.992
2009	13.701	224.183	9.518	73.830	23.219	298.013

2010	13.310	226.165	9.285	72.349	22.595	298.514
-------------	--------	---------	-------	--------	--------	---------

Fuente: Ministerio de trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

También resulta interesante contrastar el número de trabajadores al principio y al final de la década según el tamaño de las cooperativas (**Tabla 4**). En el año 2000, aunque la mayoría de las cooperativas eran de tamaño reducido (un 60,5% con 5 o menos trabajadores), la contribución al mercado laboral estaba muy repartida entre los diferentes tamaños de empresas, destacando ligeramente la aportación de las grandes empresas (más de 250 trabajadores) con un 20,6% de los empleados. Sin embargo, la situación cambia sustancialmente en 2010, ya que a pesar de que las cooperativas pequeñas siguen siendo mayoría (el 61%), su contribución al mercado laboral ha descendido notablemente (el 9% de los empleados), de la misma forma que ha aumentado el número de grandes cooperativas y el número de contratados por éstas, con un tercio de los trabajadores (un 35,7%).

Tabla 4. Sociedades cooperativas y nº de trabajadores por tamaño de sociedad
(excluido el régimen de autónomos). Años 2000 y 2010

31-12-2000					31-12-2010				
Tamaño	Empresas	%	Empleados	%	Tamaño	Empresas	%	Empleados	%
0-5	10.304	60,5	31.778	16,0	0-5	8.114	61,0	20.364	9,0
6-10	3.329	19,5	24.435	12,3	6-10	2.179	16,4	16.587	7,3
11-25	2.156	12,7	32.289	16,2	11-25	1.676	12,6	26.540	11,7
26-50	687	4,0	25.229	12,7	26-50	663	5,0	23.593	10,4
51-100	307	1,8	18.608	9,4	51-100	348	2,6	24.599	10,9

101-250	186	1,1	25.566	12,9	101-250	212	1,6	33.723	14,9
>250	68	0,4	40.969	20,6	>250	118	0,9	80.759	35,7
TOTAL	17.307	100	198.874	100	TOTAL	13.310	100	226.165	100

Fuente: Ministerio de trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

Si observamos estos mismos datos en los años 2004 y 2007 (**Tabla 5**), se aprecia cómo la distribución de sociedades cooperativas por tamaño es muy parecida, de la misma forma que el número de trabajadores contratados en global y por tamaños, por lo que a priori en las ratios de actividad que después contrastaremos, lo más normal sería que no se apreciaran diferencias significativas entre estos dos años.

Tabla 5. Sociedades cooperativas y nº de trabajadores por tamaño de sociedad (excluido el régimen de autónomos). Años 2004 y 2007

31-12-2004					31-12-2007				
Tamaño	Empresas	%	Empleados	%	Tamaño	Empresas	%	Empleados	%
0-5	9.922	60,7	25.460	10,8	0-5	9.272	59,7	23.791	9,9
6-10	2.811	17,2	21.412	9,1	6-10	2.621	16,9	19.959	8,3
11-25	2.176	13,3	34.455	14,7	11-25	2.147	13,8	34.173	14,2
26-50	737	4,5	26.009	11,1	26-50	768	4,9	27.185	11,3
51-100	352	2,2	24.481	10,4	51-100	381	2,5	26.874	11,2

101-250	216	1,3	33.769	14,4	101-250	216	1,4	33.387	13,9
>250	119	0,7	69.301	29,5	>250	119	0,8	75.451	31,3
TOTAL	16.333	100	234.887	100	TOTAL	15.524	100	240.817	100

Fuente: Ministerio de trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

Finalmente, queremos contextualizar la contribución de las sociedades cooperativas al mercado laboral y cómo ha podido cambiar desde el año 2000 hasta 2010 viendo el detalle por comunidades autónomas (**Tabla 6**).

Tabla 6. Sociedades cooperativas y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social años 2000 y 2010. Distribución por Comunidades Autónomas.

	2000				2010			
	Cooperativas		Trabajadores		Cooperativas		Trabajadores	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Andalucía	5.023	21,5	48.886	18,2	4.494	19,9	56.773	19,0
Aragón	762	3,3	7.654	2,8	797	3,5	6.557	2,2
Asturias	273	1,2	3.530	1,3	249	1,1	3.060	1,0
Baleares	169	0,7	2.053	0,8	210	0,9	2.612	0,9
Canarias	449	2,0	7.415	2,8	294	1,3	5.813	1,9

Cantabria	89	0,4	1.086	0,4	81	0,4	1.206	0,4
Castilla-la Mancha	1.430	6,1	13.119	5,0	1.419	6,3	12.041	4,0
Castilla-León	1.310	5,6	11.774	4,3	1.346	6,0	10.377	3,5
Cataluña	5.731	24,6	43.596	16,2	4.885	21,6	39.210	13,1
C. Valenciana	2.704	11,6	40.352	15,0	2.742	12,1	51.291	17,2
Extremadura	789	3,4	7.274	2,7	648	2,9	5.855	2,0
Galicia	872	3,7	9.211	3,4	872	3,9	8.243	2,8
Madrid	854	3,6	10.271	3,8	1.039	4,6	14.492	4,9
Murcia	1.005	4,3	10.753	4,0	1.503	6,7	17.634	5,9
Navarra	312	1,3	4.616	1,7	347	1,5	6.700	2,2
País Vasco	1.331	5,7	44.970	16,7	1.498	6,6	54.608	18,3
Rioja (La)	172	0,7	1.934	0,7	127	0,6	1.554	0,5
Ceuta y Melilla	59	0,3	489	0,2	44	0,2	488	0,2
TOTAL	23.334	100	269.063	100	22.595	100	298.514	100

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Empleo. Economía Social, Autónomos y Responsabilidad Social de las Empresas

Entre las comunidades que menos optan a utilizar el cooperativismo destacamos, además de Ceuta y Melilla, por razones obvias de limitación territorial, Asturias, Baleares, Canarias, Navarra, Cantabria y La Rioja. Precisamente, entre estas seis comunidades están las dos que aún no cuentan con una Ley de Cooperativas Autonómica (Canarias y Cantabria) y Asturias, la comunidad con la normativa autonómica sobre cooperativas más reciente (Ley 4/2010, de 29 de junio). Cantabria, por su parte, empezó 2010 con un proyecto de Ley de Cooperativas en el que se pretende “dar cobertura jurídica a un modelo que tiene en la región una gran función económica y una larga historia desde principios del siglo XX”, pero que un año más tarde todavía no se ha hecho realidad.

En cuanto a las regiones que podríamos calificar de más cooperativistas en la actualidad destacamos Andalucía, Cataluña, C. Valenciana y País Vasco. No obstante, observamos el notable crecimiento de estas empresas en el País Vasco, en detrimento de Cataluña, donde su peso específico se ha reducido considerablemente a lo largo de esta década. Nos llama la atención en este sentido que en el País Vasco, además de contar con la Ley de Cooperativas más antigua de España (Ley 4/1993), incorporase otra Ley de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi en 2008, sin olvidar también su régimen fiscal foral. Comparando precisamente estas dos comunidades, podemos observar como con más del triple de cooperativas en Cataluña que en el País Vasco, el número de trabajadores contratados en esta última es un 39,3% superior. Por su parte, Andalucía mantiene sus números en esta década, mientras que en la C. Valenciana podemos apreciar un ligero aumento de las cooperativas y del número de trabajadores.

3. ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

Aunque el estudio estadístico que realizamos a continuación afecta a ejercicios en los que estaban en vigor las anteriores normas contables (Orden ECO/3614/2003), no podemos pasar por alto que recientemente han sido aprobadas unas nuevas normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (NACSC, Orden EHA/3360/2010) que suponen, fundamentalmente, dos cambios importantes en las cuentas anuales de estas empresas (de donde las bases de datos obtienen su información) a partir del 1 de enero de 2011:

- 1) El capital social cooperativo: contablemente puede considerarse fondos propios, pasivo financiero o instrumento financiero compuesto y el criterio delimitador lo constituirá básicamente la obligación de la cooperativa frente al socio

de la devolución del capital aportado y del pago de una remuneración. De acuerdo con el marco conceptual del PGC-2007 y en línea con las normas internacionales (NIC 32), los instrumentos de patrimonio no deben incorporar ninguna obligación de entregar efectivo u otros activos financieros a otra entidad⁵. En consecuencia, el capital mercantil podrá ser calificado contablemente como fondos propios o como pasivo y su remuneración como distribución del resultado o como gasto financiero.

2) Obtención del resultado contable: con las anteriores NACSC, en la cuenta de pérdidas y ganancias, después de obtener el resultado del ejercicio como en cualquier otra empresa, se incluían tres partidas más, propias de las cooperativas, para llegar al resultado cooperativo denominado excedente de la cooperativa. Los ingresos imputables al fondo de educación, formación y promoción (FEFP), la dotación a este mismo fondo y los intereses de las aportaciones al capital social y otros fondos, en la nueva normativa se integran en el formato normal de cualquier empresa, incorporando las dotaciones/ingresos del FEFP en un apartado del resultado de explotación (el 12) y los intereses como parte integrante de los gastos financieros, siempre y cuando estén preestablecidos.

La primera cuestión modificaba la estructura financiera de las cooperativas pero este cambio de criterio contable no se empezó a aplicar en 2008 con la entrada en vigor del nuevo PGC, prorrogándose dos años (Disposición transitoria quinta del PGC y sexta de PGC-Pymes) para que la legislación autonómica de las cooperativas incorporase estos cambios, reacción que mayoritariamente no se produjo, por lo que se amplió el plazo un año más, hasta el 31 de diciembre de 2010, a través del RD 2003/2009. Será interesante pues, en estudios posteriores similares al que realizamos para los años 2004 y 2007, ver cómo han podido influir estos cambios en la composición de la financiación de las cooperativas y si los informes de auditoría ponen de manifiesto algún tipo de incidencias.

La segunda cuestión supone que la obtención del resultado contable de las cooperativas sigue las mismas pautas que el resto de empresas y que no será diferente del excedente cooperativo. Este detalle es importante cuando se analizan y estudian las cooperativas por medio de bases de datos, ya que éstas utilizan el mismo formato para captar los datos de todas las empresas, sin tener en cuenta que en las cooperativas era diferente y que

⁵ Puede verse el Documento nº 1 de AECA “Fondos Propios en las Cooperativas”.

el resultado contable de la cuenta de pérdidas y ganancias no es lo mismo que el excedente de la cooperativa que aparece en los fondos propios del balance. Por lo tanto, los estudios que se realicen a partir de 2011 y utilicen el parámetro del resultado contable de la cooperativa, ofrecerán una mayor fiabilidad y una mejor comparabilidad con el resto de empresas.

En cuanto a la fiscalidad, queremos destacar que el régimen fiscal propio de las cooperativas (RFC) establece una serie de ventajas fiscales en relación con el régimen general, que hace diez años podríamos valorar como relevantes, pero que en los últimos años ya no lo son tanto por las razones que exponemos a continuación.

A modo de resumen, las principales ventajas del RFC son las siguientes:

1. Los resultados cooperativos tributan al 20% (los no cooperativos al tipo general).
2. Se considera deducible el 50% de la parte de los resultados que se destine obligatoriamente al fondo de reserva obligatorio, partida que se corresponde con la reserva legal en las sociedades capitalistas.
3. Se consideran deducibles de los intereses devengados por las aportaciones de los socios y asociados al capital social con un límite.
4. Una bonificación del 50% de la cuota íntegra para las cooperativas especialmente protegidas.

El tipo impositivo del 20% es interesante, pero pensamos que lo era más al aprobarse la Ley de RFC en 1990, cuando el tipo impositivo único para el resto de empresas era del 35%. Desde entonces, los tipos del régimen general se han ido reduciendo progresivamente, estableciéndose incluso en la actualidad en el 20% para las empresas de reducida dimensión que mantengan o incrementen su plantilla, mientras que el tipo impositivo aplicable a los resultados cooperativos del RFC no ha variado. Por tanto, esta ventaja fiscal ha perdido interés, sobre todo para las cooperativas pequeñas y medianas que, en todo caso, pueden acogerse a las reducciones del régimen general.

Además, con las nuevas normas contables, la deducción fiscal de los intereses devengados por las aportaciones de los socios y asociados al capital social será con la condición de que dicho capital tenga la consideración contable de deuda. En este sentido, si el

capital tiene unos intereses preestablecidos se considerarán gasto financiero y el capital un pasivo, pero si los intereses que retribuyen al capital se derivan de un resultado positivo, el capital podría considerarse neto patrimonial (si la cooperativa tiene el derecho incondicional a rehusar su reembolso) y los intereses se considerarán una distribución del resultado y, por lo tanto, ya no serán deducibles fiscalmente. Por ello, esta ventaja fiscal ahora tiene un coste desde el punto de vista de la estructura financiera de la cooperativa.

En definitiva, podemos establecer que las ventajas fiscales del régimen fiscal de las cooperativas han ido perdiendo peso específico a lo largo de los años en comparación con las del régimen general del impuesto sobre sociedades.

4. ESTUDIO ESTADÍSTICO

4.1. Selección de la muestra

En el proceso de selección y obtención de la muestra de empresas se ha recurrido a la base de datos financieros SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), cuyo uso ha sido cedido a la Universitat de València por la empresa *INFORMA S.A.* Esta base recoge información general y de tipo financiero de las empresas españolas y portuguesas que están obligadas a depositar sus Cuentas Anuales en los Registros Mercantiles de sus respectivos domicilios sociales.

Hemos elaborado dos muestras de trabajo. Una primera que contiene los datos económico-financieros de empresas cooperativas correspondientes al año 2004 y una segunda con datos de esas mismas empresas en 2007. A ambas muestras se ha llegado tras aplicar unos filtros similares a las poblaciones de partida de 7.389 cooperativas españolas incluidas en la base de datos.

Se han elegido los años 2004 y 2007 por considerar que en el primero de ellos las empresas en general gozaban de una cierta estabilidad que desaparece con los efectos de la crisis económica, y 2007 como año en el que sus efectos empiezan a ser percibidos en el tejido empresarial. Además, consideramos que los cambios contables producidos a partir de 2008 y que en las cooperativas, tras un período de transición, han tenido sus últimas consecuencias en 2011, pueden producir ciertos efectos que distorsionen las comparaciones con los años anteriores.

Para seleccionar las empresas que formarán las muestras de este trabajo se aplicó un requisito inicial por el cual sólo se consideraban empresas que con la forma jurídica de cooperativa presentaran estados contables completos en los ejercicios económicos que van de 2004 a 2007. Además, todas las firmas consideradas deben estar activas, lo que supondrá la no inclusión de las empresas disueltas o extinguidas, ni tampoco las que atraviesan situaciones concursales. A continuación, basándonos en el CNAE 93 rev. 1, se han seleccionado las diferentes empresas intentando que la muestra guarde la proporcionalidad sectorial de la población de partida. Con la aplicación de este criterio la muestra ha quedado finalmente compuesta por 182 cooperativas en cada uno de los años considerados. En todos los casos, la información que se ha procesado ha sido sometida a controles externos de auditoria, lo que en principio, supone una mayor calidad y garantía para ser utilizada en este tipo de análisis.

4.2. Los ratios contables utilizados

Prácticamente la totalidad de las empresas que conforman las muestras objeto de análisis presentaron las Cuentas Anuales en formato abreviado. Al ser las exigencias de las Cuentas Anuales abreviadas menores en detalle, y al ser las sociedades que presentaron este modelo mucho mayor en número, nos hemos visto obligados a trabajar con los datos ofrecidos en este último formato, diseñando las masas patrimoniales y los ratios contables en función de esta restricción.

Esta circunstancia nos ha impedido utilizar determinados ratios que podrían ser muy interesantes, pero que no se pueden calcular al no contar con el desglose suficiente⁶. Así, los ratios financieros finalmente elaborados los hemos agrupado en las siguientes categorías:

1. Rentabilidad (REN)

Genéricamente la rentabilidad se identifica con el cociente entre beneficio e inversión y es la tasa con que la empresa remunera al capital empleado. La rentabilidad es una medida del rendimiento empresarial. Dependiendo del tipo de beneficio específico considerado, que figurará en el numerador de los ratios propuestos y de la magnitud que lo ha generado,

⁶ Un dato de sumo interés que se pierde cuando se trabaja con los estados financieros abreviados es el relativo a la descomposición del pasivo corriente en exigible a corto plazo con coste explícito (emisiones de obligaciones y deudas con entidades de crédito) y sin coste explícito (proveedores, Seguridad Social e impuestos pendientes de pago, etc.)

representada en el denominador, tendremos diversos tipos de rentabilidad, económica y financiera. Existe prácticamente unanimidad en la doctrina de análisis contable en considerar la rentabilidad económica (REN1) como indicador de la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones y la rentabilidad financiera (REN6) como indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus propietarios. Haremos especial hincapié en la rentabilidad asociada a la explotación, por entender que es en este tramo donde se aprecia con claridad si una empresa es o no rentable.

Con el de resto de índices que completa esta categoría se pretende aislar el efecto de algunas magnitudes. De este modo en REN2 se ha considerado el resultado del ejercicio antes de impuestos con el fin de excluir el efecto de estos. Por su parte, REN3 representa la rentabilidad de las inversiones realizadas por los propietarios de la unidad económica, aislando el efecto del impuesto de sociedades. Con REN4 se pretende determinar la rentabilidad de los recursos ajenos y REN5 mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas.

2. Estructura financiera o Endeudamiento (EF)

La estructura financiera informa sobre el origen y composición de los recursos financieros que han servido para llevar a cabo la inversión que se ha materializado en el conjunto de factores de producción a disposición de la empresa o estructura económica. Con estos indicadores se podrá establecer el grado de dependencia de la empresa en función de la fuente de recursos financieros que utiliza. De este modo, EF1 considera la deuda total de la empresa, indicando por cada unidad monetaria de recursos propios aportados cuánto se utiliza de recursos ajenos. El resultado de desglosar este ratio en dos, atendiendo al corto y largo plazo, nos ofrece información en función de los vencimientos que presentan los recursos ajenos utilizados, tal como expresan EF2 y EF3. Finalmente, con EF4 nos aproximamos a la medida del coste de la financiación ajena y con EF5 a la participación relativa de los gastos financieros en la cifra de ventas.

3. Actividad (ACT)

Con los ratios de actividad se trata de ponderar cada concepto de gasto respecto a la actividad realizada. Podremos plantear este tipo de ratios atendiendo a la clasificación de los gastos según su variabilidad en relación con la actividad, considerando los gastos fijos y

variables o también, atendiendo a la clasificación funcional de los gastos. En este sentido, ACT1 compara el valor añadido en la producción de la empresa con la cifra de ventas. La productividad mejora cuanto mayor valor toma el índice. Con ACT2 se comparan los costes de la mano de obra de la empresa con el valor añadido en la producción relacionada con dicha actividad productiva. La productividad mejora cuanto menor valor toma el índice. Por su parte, con ACT3 se relacionan los gastos financieros con el valor añadido en la producción. La empresa será mas eficiente cuanto menor sea el valor de este índice. ACT4 compara el resultado del ejercicio con el valor añadido y ACT7 mide la eficiencia del personal de la empresa.

4. Solvencia a corto plazo (SOLV)

Los ratios de solvencia a corto plazo o liquidez, ligados estrechamente a la situación de equilibrio financiero, indican la capacidad que la empresa tiene para atender sus deudas a corto plazo. Estos índices relacionando partidas o masas patrimoniales de la estructura circulante de la empresa, tanto del activo como del pasivo nos servirán para determinar la liquidez del activo.

Con SOLV1 se establece la relación de la estructura patrimonial circulante con las inversiones y la financiación, tratando de medir la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas derivadas del ciclo de explotación. Con SOLV2, al no computar en él las mercancías, apreciamos si la solvencia de la empresa depende de las ventas y con SOLV3 se mide la capacidad inmediata para hacer frente a las deudas a corto plazo.

5. Solvencia a largo plazo (SOLV LP)

Con estos ratios se pretende determinar la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas a largo plazo. Estas medidas centran su atención en la estructura financiera y operativa de la empresa contemplada desde el largo plazo. En SOLVLP1 se comparan los recursos generados antes de impuestos (Resultado del ejercicio + Impuesto de sociedades + Amortizaciones) con las deudas totales. Con SOLVLP2 se mide la solvencia global de la empresa.

6. Estructura económica (CF)

Con estos ratios se relacionan elementos y masas patrimoniales de activo, mostrando la estructura de las inversiones y ponderando cada elemento o partida respecto al total de ellas. Al ser muy numerosos los elementos de la estructura económica se puede plantear un numero considerable de ratios de esta categoría. Hemos considerado los que a nuestro juicio nos parecen más relevantes dado el tipo de empresas analizadas.

7. Fiscalidad (FIS)

Con estos ratios queremos medir la presión fiscal de las empresas en lo que al impuesto sobre sociedades se refiere. Mediremos la proporción que supone el gasto contable por impuesto sobre sociedades sobre el resultado contable antes (FIS1) y después de impuestos (FIS2).

La lista de los ratios utilizados, agrupados en las diferentes categorías, se muestra en la **Tabla 7**.

Tabla 7. Ratios utilizados en el análisis empírico

1. RENTABILIDAD		
CLAVE	RATIO	
REN 1	RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ACTIVO TOTAL	RE/AT
REN 2	RESULTADO DEL EJERCICIO(*)/ACTIVO TOTAL	R/AT
REN 3	RESULTADO DEL EJERCICIO(*)/FONDOS PROPIOS	R/FP
REN 4	RESULTADO DEL EJERCICIO(*)/PASIVO TOTAL	R/PT
REN 5	RESULTADO DEL EJERCICIO(*)/VENTAS	R/V

REN 6	RESULTADO DEL EJERCICIO(**) / FONDOS PROPIOS	RDI/FP
--------------	--	--------

(*): ANTES DE IMPUESTOS (**) : DESPUES DE IMPUESTOS

2. ESTRUCTURA FINANCIERA		
CLAVE	RATIO	
EF 1	PASIVO TOTAL/FONDOS PROPIOS	PT/FP
EF 2	PASIVO FIJO/FONDOS PROPIOS	PF/FP
EF 3	PASIVO CIRCULANTE/FONDOS PROPIOS	PC/FP
EF 4	GASTOS FINANCIEROS/PASIVO TOTAL	GF/PT
EF 5	GASTOS FINANCIEROS/ VENTAS	GF/V

3. ACTIVIDAD		
CLAVE	RATIO	
ACT 1	VALOR AÑADIDO/VENTAS	VA/V
ACT 2	GASTOS DE PERSONAL/VALOR AÑADIDO	GP/VA
ACT 3	GASTOS FINANCIEROS/VALOR AÑADIDO	GF/VA

ACT 4	RESULTADO DEL EJERCICIO/VALOR AÑADIDO	R/VA
ACT 5	GASTOS DE PERSONAL/VENTAS	GP/V

4. SOLVENCIA A CORTO PLAZO (Liquidez)		
CLAVE	RATIO	
SOLV 1	ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE	AC/PC
SOLV 2	(ACTIVO CIRCULANTE – EXISTENCIAS)/PASIVO CIRCULANTE	(AC-EX)/PC
SOLV 3	DISPONIBLE/PASIVO CIRCULANTE	D/PC

5. SOLVENCIA A LARGO PLAZO		
CLAVE	RATIO	
SOLV LP 1	RECURSOS GENERADOS ANTES DE IMPUESTOS/PASIVO TOTAL	RGAI/PT
SOLV LP 2	ACTIVO TOTAL NETO/PASIVO TOTAL	AT/PT

RGAI:(Resultado del ejercicio + Impuesto de sociedades + Amortizaciones)

6. ESTRUCTURA ECONOMICA		
CLAVE	RATIO	
CF 1	ACTIVO CIRCULANTE /ACTIVO FIJO	AC/AF
CF 2	EXISTENCIAS/ACTIVO TOTAL	E/AT
CF 3	REALIZABLE/ ACTIVO TOTAL	REA/AT
CF 4	DISPONIBLE/ ACTIVO TOTAL	D/AT

7. FISCALIDAD		
CLAVE	RATIO	
FIS 1	IMP. SOCIEDADES/RESULTADO DEL EJERCICIO(*)	IS/R
FIS 2	IMP. SOCIEDADES/RESULTADO DEL EJERCICIO(**)	IS/RDI

(*) ANTES DE IMPUESTOS (**) DESPUES DE IMPUESTOS

5. RESULTADOS

5.1. Análisis de la rentabilidad

Antes de proceder con el análisis de rentabilidad hemos comprobado mediante la matriz de correlaciones del coeficiente de Pearson la presencia de problemas de multicolinealidad y correlaciones altas entre las variables. En general, no se ha observado la

existencia de correlaciones altas entre estos coeficientes. Por ello, en el análisis se han tenido en cuenta todas las variables inicialmente consideradas.

La **Tabla 8** recoge el resumen de los principales estadísticos descriptivos de las variables relacionadas con la rentabilidad. Por lo general, se observa que la media de los ratios que miden la rentabilidad es mayor en el año 2004 que en el año 2007. El **Gráfico 1** recoge los resultados del estudio de los perfiles que toman los ratios de rentabilidad de acuerdo con la variable de agrupación, esto es, las dos fechas estudiadas. Aunque las dos líneas se entrecruzan hay un predominio de la correspondiente al año 2004, por lo que podemos atribuir una mayor rentabilidad a ese año.

Tabla 8. Resumen de estadísticos descriptivos ratios de rentabilidad

Año 2004					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Ren1	179	0,023	0,049	-0,267	0,242
Ren2	180	0,029	0,063	-0,091	0,624
Ren3	180	0,079	0,209	-1,745	0,962
Ren4	176	0,057	0,169	-0,159	1,987
Ren5	179	0,030	0,096	-0,056	1,111
Ren6	180	0,065	0,194	-1,745	0,962

Año 2007

<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Ren1	180	0,018	0,039	-0,139	0,144
Ren2	166	0,012	0,036	-0,186	0,140
Ren3	166	0,093	0,657	-0,429	8,406
Ren4	163	0,026	0,084	-0,327	0,474
Ren5	165	0,012	0,041	-0,158	0,253
Ren6	182	0,094	0,65	-0,281	8,406

Gráfico 1. Gráfico de perfil de la media de los ratios de rentabilidad

Tratando de confirmar estas primeras valoraciones, complementamos los estadísticos descriptivos con distintas pruebas estadísticas tanto multivariantes como univariantes. En este

sentido, todos los contrastes multivariantes realizados (**Tabla 9**) basados en el modelo lineal general MANOVA resultan significativos al 5,00%. Por consiguiente, la rentabilidad de las cooperativas en el año 2004 es significativamente mayor que en 2007 cuando se mide con los ratios señalados considerados en conjunto.

Tabla 9. Contrastes Multivariados. Ratios de rentabilidad.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Año	Traza de Pillai	0,048	2,728	6,000	327,000	0,013
	Lambda de Wilks	0,952	2,728	6,000	327,000	0,013
	Traza de Hotelling	0,050	2,728	6,000	327,000	0,013
	Raíz mayor de Roy	0,050	2,728	6,000	327,000	0,013

Mediante el análisis de varianza univariante (ANOVA) se ha comprobado qué variables en particular, tomadas ahora por separado, muestran una mayor diferencia entre los años 2004 y 2007. En la **Tabla 10** se aprecia que las variables significativas a un nivel del 5,00% son *ren2*, *ren4* y *ren5*. Asimismo, en el **Gráfico 1** se observa que en estos ratios los valores son mayores para el año 2004. El resto de variables no resultan individualmente diferentes en los dos grupos considerados. De acuerdo con la definición de estos ratios (Véase Tabla 7), la relación entre los resultados del ejercicio y otras magnitudes contables es menor en el año 2007, seguramente debido a una caída de los resultados del ejercicio.

Resumiendo, de acuerdo con los resultados alcanzados en el análisis descriptivo y en las pruebas univariantes y multivariantes podemos establecer que la rentabilidad de las sociedades cooperativas en el año 2007 ha disminuido en relación con la del 2004.

Tabla 10. Contrastes Univariados. Ratios de rentabilidad.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
ren1	0,002	0,935	0,334
ren2	0,024	9,028	0,003
ren3	0,017	0,072	0,788
ren4	0,078	4,232	0,040
ren5	0,025	4,498	0,035
ren6	0,077	0,332	0,565

5.2. Análisis de la estructura financiera

La **Tabla 11** recoge el resumen de los principales estadísticos descriptivos de las variables relacionadas con la estructura financiera tomados en consideración. Por lo general, se observa que la media de los ratios que miden la estructura financiera es mayor en el año 2007 que el año 2004. El **Gráfico 2** recoge los resultados del estudio de los perfiles que toman los ratios de la estructura financiera de acuerdo con la variable de agrupación, esto es, de los años objeto de estudio. La línea que representa al año 2007 parece que se sitúa por encima de la del año 2004, predominando esta tendencia. Debido a problemas de multicolinealidad entre las variables dependientes que hemos tomado como indicadores de la estructura financiera, hemos prescindido de *ef2* (**Tabla 12**).

Con el fin de contrastar la significatividad de los mayores valores en los ratios de estructura financiera de 2007, hemos llevado a cabo distintas pruebas MANOVA y ANOVA. En este sentido, todos los contrastes multivariantes realizados (**Tabla 13**), basados en el modelo lineal general multivariante, resultan significativos al 10,00%.

Por consiguiente, podemos establecer que la estructura financiera del año 2007 refleja un endeudamiento significativamente mayor en 2007 que en 2004 cuando la valoración con los ratios señalados se hace de forma global.

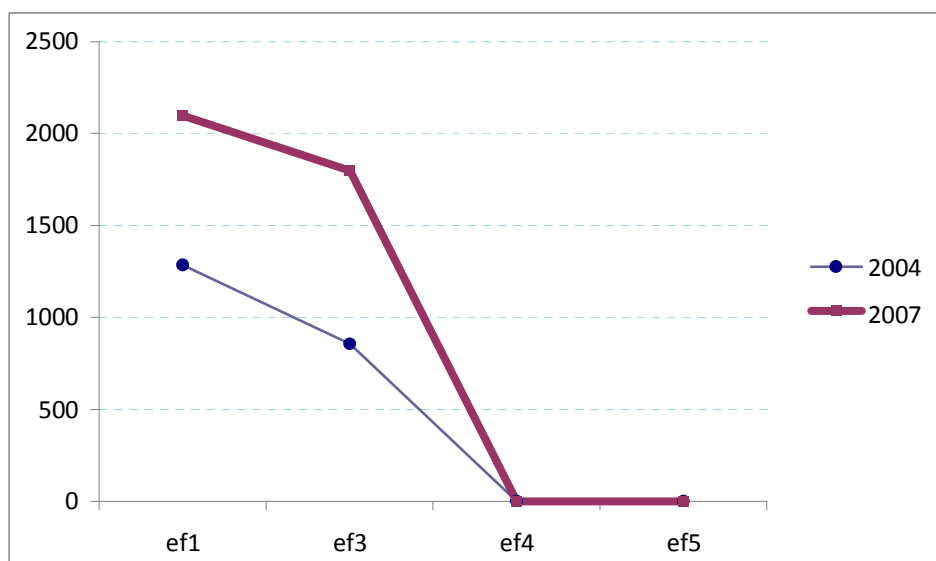
Tabla 11. Resumen de los estadísticos descriptivos de la estructura financiera

Año 2004					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
ef1	178	1.284,022	15.763,400	-114,395	209.658,600
ef2	178	411,394	4.781,117	-71,519	63.078,550
ef3	182	856,792	10.877,570	-42,876	146.580,100
ef4	176	0,016	0,015	0,000	0,086
ef5	179	0,020	0,077	0,000	0,858
Año 2007					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
ef1	180	2.096,537	25.734,910	-211,993	340.447,900
ef2	166	237,371	3.140,668	-103,472	41.666,020
ef3	166	1.798,304	22.230,480	-108,521	298.781,900
ef4	163	0,019	0,014	0,000	0,104

ef5	165	0,012	0,015	0,000	0,124
-----	-----	-------	-------	-------	-------

Tabla 12. Matriz de correlaciones. Estructura financiera.

	ef1	ef2	ef3	ef4	ef5
Ef1	1				
Ef2	0,901	1			
Ef3	0,995	0,8541	1		
Ef4	0,021	0,003	0,025	1	
Ef5	0,156	0,222	0,136	0,114	1

Gráfico 2. Gráfico de perfil de la media de la estructura financiera

Mediante el análisis de varianza univariante (ANOVA) se ha comprobado qué variables en particular, tomadas ahora por separado, muestran una mayor diferencia entre las cooperativas de los años 2004 y 2007. En la **Tabla 14** se aprecia que *ef4* es una variable estadísticamente significativa a un nivel del 5,00%. Dada la definición de este ratio (gastos financieros dividido entre pasivo total) y puesto que en el año 2007 es superior, se podría concluir que en este último año se observa un incremento de los gastos financieros.

Tabla 13. Contrastes Multivariados. Ratios de la estructura financiera.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Tipo	Traza de Pillai	0,024	2,095	4,000	344,000	0,081
	Lambda de Wilks	0,976	2,095	4,000	344,000	0,081
	Traza de Hotelling	0,024	2,095	4,000	344,000	0,081
	Raíz mayor de Roy	0,024	2,095	4,000	344,000	0,081

Tabla 14. Contrastes Univariados. Ratios de la estructura financiera.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
ef1	58.424.034,056	0,129	0,720
ef2	80.666.465,724	0,263	0,608
ef4	0,001	3,852	0,050
ef5	0,006	1,906	0,168

5.3. Análisis de la actividad

La **Tabla 15** muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la actividad de las cooperativas en los años 2004 y 2007. Se observa que los valores de actividad para los distintos ratios no muestran una superioridad generalizada para ninguno de los dos años analizados, esto es, según el ratio considerado los valores pueden ser mayores o menores en uno u otro.

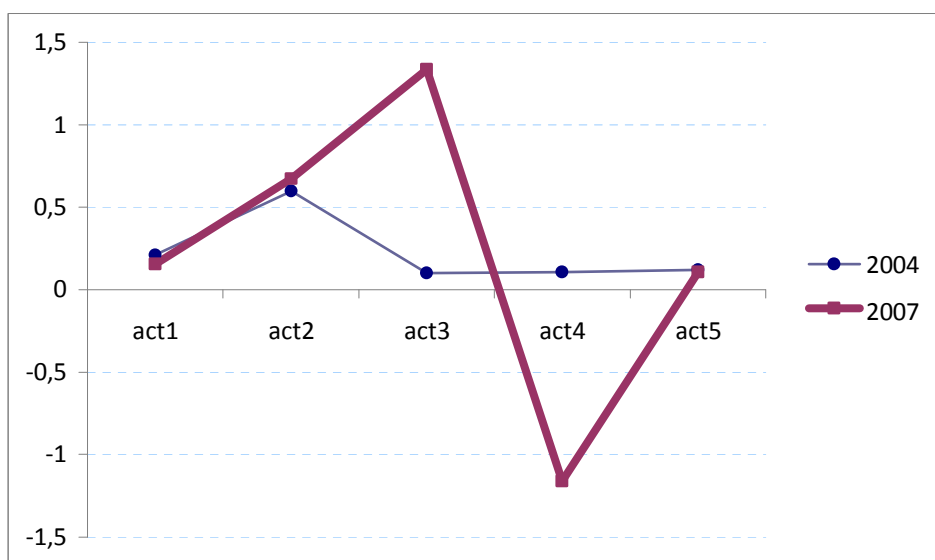
El **Gráfico 3**, que recoge el perfil de la línea que dibuja los valores de ambos grupos, también está en consonancia con estos resultados, apreciándose que las líneas que representan los valores medios se entrecruzan.

Tabla 15. Resumen de estadísticos descriptivos ratios de actividad

<i>Año 2004</i>					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
act1	181	0,210	0,435	0,008	4,888
act2	181	0,599	0,237	0,000	1,381
act3	180	0,099	0,170	-0,142	1,118
act4	180	0,108	0,191	-1,242	1,142
act5	180	0,119	0,201	0,000	2,140

Año 2007

Variable	Observac.	Media	Desv, típica	Mínimo	Máximo
act1	180	0,155	0,134	0,004	0,623
act2	177	0,671	0,492	0,000	6,424
act3	180	1,334	16,305	0,000	218,864
act4	182	-1,161	16,158	-217,864	0,972
act5	177	0,107	0,117	0,000	0,580

Gráfico 3. Gráfico de perfil de la media de los ratios de actividad

Dada pues la falta de claridad de los resultados del análisis descriptivo, resulta imprescindible realizar el análisis estadístico. La **Tabla 16** muestra que todos los contrastes multivariados (MANOVA) de los ratios de actividad son significativos al nivel del 10,00%. Por consiguiente, de acuerdo con el efecto conjunto de todos estos indicadores, el nivel actividad difiere entre los años examinados.

Por otro lado, mediante tests ANOVA univariantes se ha contrastado si existen diferencias entre estos ratios cuando se analizan por separado. A un nivel del 10,00% sólo el ratio *act2*, definido como gastos de personal sobre el valor añadido, resulta estadísticamente significativo (**Tabla 17**). Este resultado podría responder a una caída del valor añadido, presuponiendo que el gasto de personal haya permanecido en unos niveles similares para ambos años, lo que así parece que sucede, teniendo en cuenta la información proporcionada por **La Tabla 5**, donde se observa que el número de empleados se mantuvo en unos niveles similares durante los años 2004 y 2007.

Tabla 16. Contrastes Multivariados. Ratios de actividad.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Tipo	Traza de Pillai	0,031	2,225	5,000	345,000	0,051
	Lambda de Wilks	0,969	2,225	5,000	345,000	0,051
	Traza de Hotelling	0,032	2,225	5,000	345,000	0,051
	Raíz mayor de Roy	0,032	2,225	5,000	345,000	0,051

Tabla 17. Contrastes Univariados. Ratios de actividad.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
act1	0,274	2,643	0,105
act2	0,459	3,101	0,079
act3	137,267	1,033	0,310
act4	145,641	1,109	0,293
act5	0,013	0,500	0,478

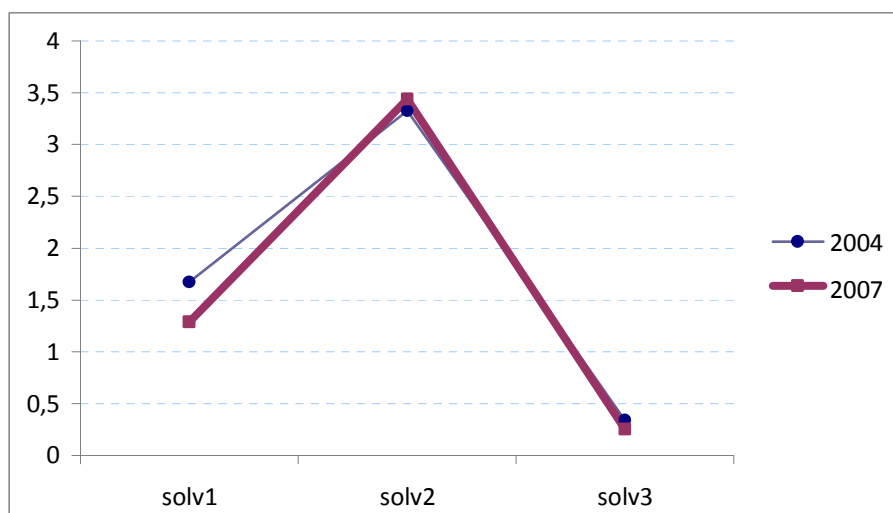
5.4. Análisis de la solvencia a corto plazo

La **Tabla 18** muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la solvencia a corto plazo en las cooperativas para los años 2004 y 2007. En general, los valores obtenidos no son mayores para ninguno de los dos años examinados. El **Gráfico 4**, que representa los valores de ambos grupos también está en consonancia con estos resultados ya que el trazado o perfil de la línea de los años 2004 y 2007 discurre en paralelo o incluso se superponen.

Los resultados del estudio estadístico realizado corroboran las conclusiones del análisis descriptivo. Ninguno de los contrastes multivariados (**Tabla 19**) de los ratios de solvencia a corto plazo es significativo, ni a niveles del 10,00%. Por consiguiente, la solvencia a corto plazo no difiere entre los años 2004 y 2007, cuando se mide tomando el efecto conjunto de todos estos indicadores, esto es, de acuerdo con las pruebas MANOVA.

Tabla 18. Resumen estadísticos descriptivos ratios de solvencia a c.p.

Año 2004					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
solv1	182	1,671	5,333	0,267	71,858
solv2	181	3,324	2,785	-2,416	19,324
solv3	182	0,342	0,954	0,001	11,986
Año 2007					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
solv1	182	1,288	1,026	0,124	12,589
solv2	174	3,438	3,797	-0,487	40,995
solv3	182	0,25	0,618	0,000	7,319

Gráfico 4. Gráfico de perfil de la media de los ratios de solvencia a corto plazo**Tabla 19.** Contrastes Multivariados. Ratios de solvencia a corto plazo.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Tipo	Traza de Pillai	0,005	0,627	3,000	351,000	0,598
	Lambda de Wilks	0,995	0,627	3,000	351,000	0,598
	Traza de Hotelling	0,005	0,627	3,000	351,000	0,598
	Raíz mayor de Roy	0,005	0,627	3,000	351,000	0,598

Por otro lado, mediante tests ANOVA univariantes se ha contrastado si existen diferencias entre estos ratios cuando se analizan por separado. A un nivel de significatividad del 10,00% ninguno de los ratios considerados por separado resulta estadísticamente significativo (**Tabla 20**), pudiendo confirmar que la solvencia a corto plazo no difiere en las cooperativas en los años 2004 y 2007.

Resumiendo, de acuerdo con los resultados obtenidos los dos ratios de solvencia a corto plazo, no se aprecian diferencias importantes en la liquidez de las sociedades cooperativas entre el año 2004 y 2007. Por tanto, en un estadio inicial de la crisis, las relaciones entre las magnitudes de circulante que se han empleado para construir estos ratios no han variado sustancialmente.

Tabla 20. Contrastes Univariados. Ratios de solvencia a corto plazo.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
solv1	13,300	0,902	0,343
solv2	1,163	0,105	0,746
solv3	0,758	1,173	0,279

5.5. Análisis de la solvencia a largo plazo

En este apartado analizamos la solvencia a largo plazo, cuyos estadísticos descriptivos de las variables podemos ver en la **Tabla 21**, donde observamos que, dependiendo del ratio, el valor de la media es mayor indistintamente en 2004 o 2007. Además, en el **Gráfico 5** podemos ver que las líneas que representan los valores de ambos años prácticamente se superponen, aunque se aprecia que el ratio *solv_lp1* en el año 2004 está ligeramente por encima de 2007.

Tabla 21. Resumen estadísticos descriptivos ratios de solvencia a l. p.

<i>Año 2004</i>					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>

solv_lp1	178	0,12	0,273	-0,054	2,919
solv_lp2	178	1,612	0,696	0,988	5,338

Año 2007

Variable	Observac.	Media	Desv, típica	Mínimo	Máximo
solv_lp1	176	0,074	0,098	-0,15	0,566
solv_lp2	175	1,633	0,761	0,975	6,036

El estudio estadístico de los ratios de solvencia a largo plazo no ayudará a determinar si, efectivamente, hay diferencias en las cooperativas para los dos años considerados. De acuerdo con el análisis multivariante (MANOVA), el efecto global o en conjunto de los dos ratios de la solvencia a largo plazo examinados difiere de modo significativo entre estos dos grupos, años 2004 y 2007, a un nivel del 10% (**Tabla 22**).

Gráfico 5. Gráfico de perfil de la media de los ratios de solvencia a l. p.

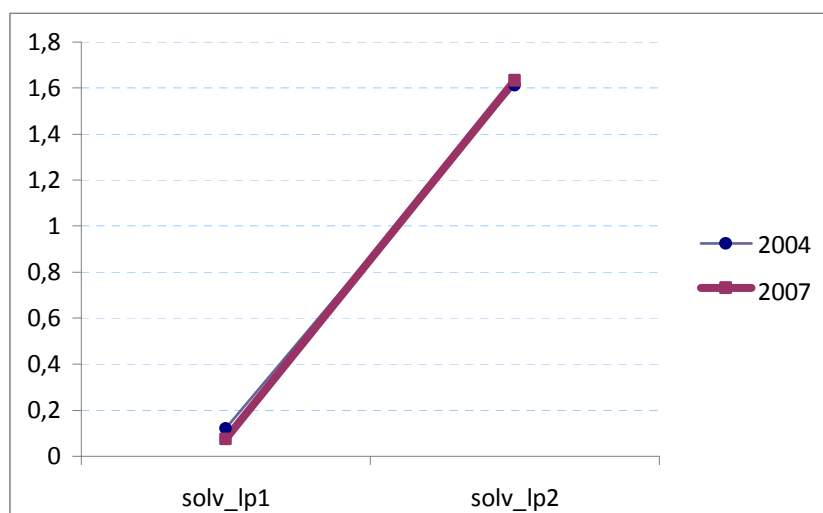


Tabla 22. Contrastes Multivariados. Ratios de solvencia a largo plazo.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Tipo	Traza de Pillai	0,015	2,752	2,000	350,000	0,065
	Lambda de Wilks	0,985	2,752	2,000	350,000	0,065
	Traza de Hotelling	0,016	2,752	2,000	350,000	0,065
	Raíz mayor de Roy	0,016	2,752	2,000	350,000	0,065

Con el análisis univariante (ANOVA) identificamos qué ratio en particular o indicador de la solvencia a largo resulta estadísticamente significativo. En la **Tabla 23** se aprecia que, a un nivel del 10,00%, la solvencia a largo plazo medida con el ratio *solv_lp1* es significativamente mayor en 2004 que en 2007. Este ratio se ha definido como recursos generados antes de impuestos dividido entre el pasivo total y ha pasado del 12% en el año 2004 al 7% en el año 2007. Por consiguiente, los efectos del inicio del deterioro de la situación económica se habrían trasladado a los balances de las sociedades cooperativas reflejando menos recursos generados y un mayor pasivo total.

Tabla 23. Contrastes Univariados. Ratios de solvencia a l. p.

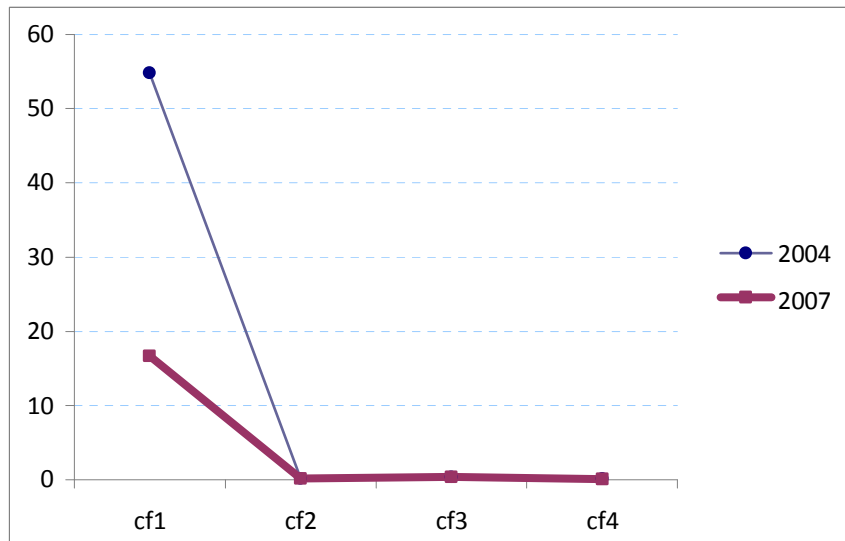
<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
solv_lp1	0,187	4,399	0,037
solv_lp2	0,041	0,077	0,782

5.6. Análisis de la estructura económica

Los principales estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la estructura económica en las cooperativas en los años 2004 y 2007 se muestran en la **Tabla 24**, donde se aprecia que, en general, sus valores medios son muy similares en los dos grupos, lo que también queda constatado en la representación gráfica (**Gráfico 6**). Por tanto, con los datos del análisis descriptivo, no podemos concluir que haya discrepancias entre los años 2004 y 2007 en lo que a la valoración de la estructura económica se refiere.

Tabla 24. Resumen estadísticos descriptivos estructura económica.

<i>Año 2004</i>					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
cf1	178	54,799	647,287	0,134	8630,915
cf2	181	0,162	0,173	0,000	0,95
cf3	182	0,337	0,202	0,007	0,965
cf4	182	0,13	0,156	0,001	0,816
<i>Año 2007</i>					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
cf1	178	16,688	154,223	0,05	2028,614
cf2	174	0,15	0,152	0,000	0,934
cf3	179	0,344	0,204	0,002	0,994
cf4	179	0,098	0,141	0,000	0,796

Gráfico 6. Gráfico de perfil de la media de la estructura económica

A partir del análisis estadístico, podemos establecer que ninguno de los contrastes multivariados de los ratios que definen la estructura económica es significativo ni a niveles del 10,00% (**Tabla 25**). De esta forma, considerando el efecto conjunto de todos estos indicadores y de acuerdo con las pruebas MANOVA, llegamos a la conclusión de que la estructura económica de las cooperativas es similar para los años 2004 y 2007.

Tabla 25. Contrastes Multivariados. Ratios de la estructura económica.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Tipo	Traza de Pillai	0,014	1,217	4,000	345,000	0,303
	Lambda de Wilks	0,986	1,217	4,000	345,000	0,303
	Traza de Hotelling	0,014	1,217	4,000	345,000	0,303
	Raíz mayor de Roy	0,014	1,217	4,000	345,000	0,303

Si contrastamos las posibles diferencias en los ratios cuando se analizan individualmente, las pruebas univariantes ANOVA dan como resultado que a un nivel del 5,00% sólo uno de los ratios resulta estadísticamente significativo (**Tabla 26**), aunque, de acuerdo con el análisis multivariado, su peso específico dentro el conjunto de todos los ratios no es lo suficientemente importante como para afirmar que haya diferencias relevantes en la estructura económica.

Tabla 26. Contrastes Univariados. Ratios de la estructura económica.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
cf1	129.266,194	0,584	0,445
cf2	0,012	0,467	0,495
cf3	0,005	0,116	0,733
cf4	0,089	3,987	0,047

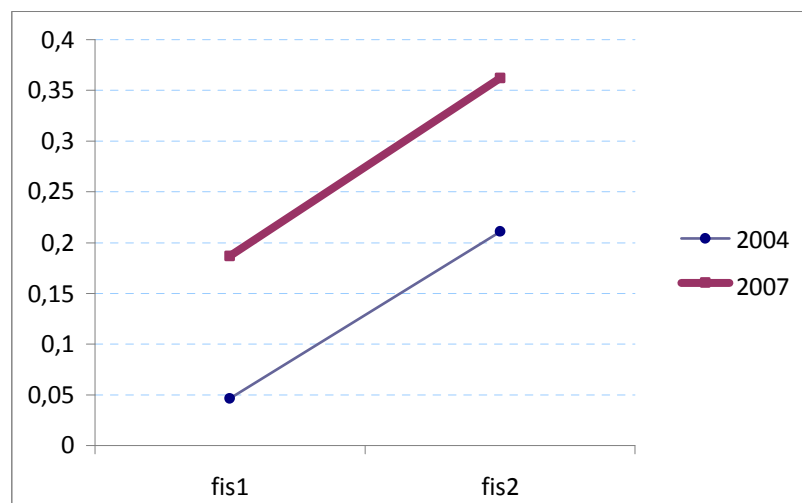
Resumiendo, de acuerdo con los resultados obtenidos no hemos observado diferencias importantes en la estructura económica de las sociedades cooperativas entre los dos años considerados. Los cambios en las relaciones de las partidas contables de los ratios empleados para el análisis de la estructura económica (véase Tabla 7) no son estadísticamente significativos

5.7. Análisis de la fiscalidad

La **Tabla 27** muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la presión fiscal de las cooperativas en los años 2004 y 2007. Podemos observar que en el año 2007 los dos ratios examinados muestran unos niveles impositivos superiores, tal y como se pone de manifiesto claramente en su representación gráfica (**Gráfico 7**).

Tabla 27. Resumen de los estadísticos descriptivos de la fiscalidad

Año 2004					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
fis1	180	0,046	1,434	-17,849	5,023
fis2	180	0,211	0,368	-1,249	2,789
Año 2007					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
fis1	166	0,187	0,842	-6,432	7,867
fis2	166	0,362	1,724	-6,627	17,23

Gráfico 7. Gráfico de perfil de la media de la fiscalidad

Para complementar el análisis descriptivo realizamos un análisis estadístico mediante contrastes multivariados para contrastar la relevancia de las diferencias observadas. Contrariamente a lo esperado, los resultados de estos tests reflejan que las diferencias de presión fiscal entre los años 2004 y 2007 no son estadísticamente significativas, considerando el efecto conjunto de las dos variables de fiscalidad examinadas (**Tabla 28**). Por lo tanto, aunque la presión fiscal entre los dos años pueda diferir de forma individual, en el cómputo agregado de los parámetros que definen los ratios examinados, tales diferencias se manifiestan como poco relevantes.

Tabla 28. Contrastes Multivariados. Ratios de fiscalidad.

<i>Efecto</i>		<i>Valor F</i>		<i>Gl de la hipótesis</i>	<i>Gl del error</i>	<i>Significación</i>
Año	Traza de Pillai	0,007	1,160	2,000	343,000	0,315
	Lambda de Wilks	0,993	1,160	2,000	343,000	0,315
	Traza de Hotelling	0,007	1,160	2,000	343,000	0,315
	Raíz mayor de Roy	0,007	1,160	2,000	343,000	0,315

Asimismo, debemos tener en cuenta que el año 2007 es el primer año en que se empiezan a aplicar las reducciones de los porcentajes de las deducciones fiscales del impuesto sobre sociedades, que normalmente afectan en mayor medida a las grandes empresas. Dado que, tal y como se ha mostrado en la parte descriptiva inicial de este trabajo, las grandes empresas son precisamente las que han adquirido un mayor protagonismo entre las sociedades cooperativas, por lo que es comprensible que la presión fiscal media sea mayor en el año 2007 que en 2004, aunque estadísticamente la diferencia entre ambos años no sea significativa.

Por otro lado, el análisis por separado de los dos ratios de fiscalidad realizado mediante pruebas ANOVA resulta confirmatorio, en el sentido de que ninguna de las pruebas

refleja la presencia de diferencias estadísticamente significativas, incluso a unos niveles del 10% (**Tabla 29**). En definitiva, no podemos afirmar que la fiscalidad de las cooperativas difiera significativamente entre los años 2004 y 2007.

Tabla 29. Contrastes Univariados. Ratios de fiscalidad.

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
fis1	1,710	1,213	0,272
fis2	1,986	1,327	0,250

Los resultados obtenidos en este apartado eran, en cierto modo, previsibles, ya que durante el periodo examinado no se produce ninguna modificación fiscal relevante en la tributación de las sociedades cooperativas. Sin embargo, teniendo en cuenta los recientes cambios de las normas contables de las cooperativas (Orden EHA/3360/2010) y sus posibles consecuencias fiscales junto con las medidas de política fiscal para paliar los efectos de la crisis, el ejercicio 2011 y los años siguientes se presentan como muy interesantes para la realización de estudios estadísticos similares al que hemos realizado.

5.8. Análisis de la opinión de auditoría

El estudio estadístico lo vamos a finalizar valorando la existencia de diferencias en la opinión de auditoría entre los años 2004 y 2007, para lo que nos hemos valido de una variable dicotómica (*opinión*), de modo que esta variable toma valor cero cuando la opinión formulada por los auditores sea limpia o sin salvedades y valor uno en caso contrario. A partir de los estadísticos descriptivos de la variable *opinión* (**Tabla 30**) podemos ver que tanto para el año 2004 como para el 2007 el porcentaje de opiniones calificadas es muy similar (25,3% frente a un 21,1%).

Tabla 30. Resumen de los estadísticos descriptivos de la opinión de auditoría

Año 2004					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
opinión	126	0,253	0,437	0	1
Año 2007					
<i>Variable</i>	<i>Observac.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
opinión	161	0,211	0,409	0	1

En los **Gráficos 8 y 9**, que representan las frecuencias de la variable *opinión* a modo de histogramas, también se aprecia que los porcentajes de opiniones limpias y calificadas se distribuyen de acuerdo con unos patrones muy parecidos en ambos años.

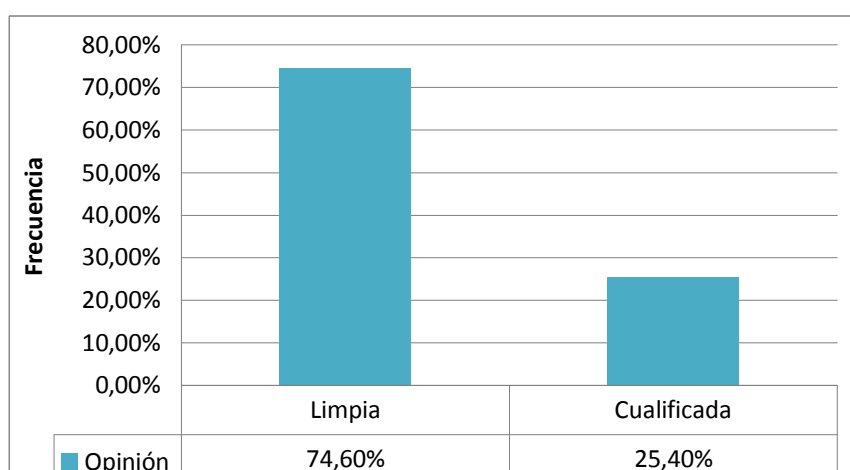
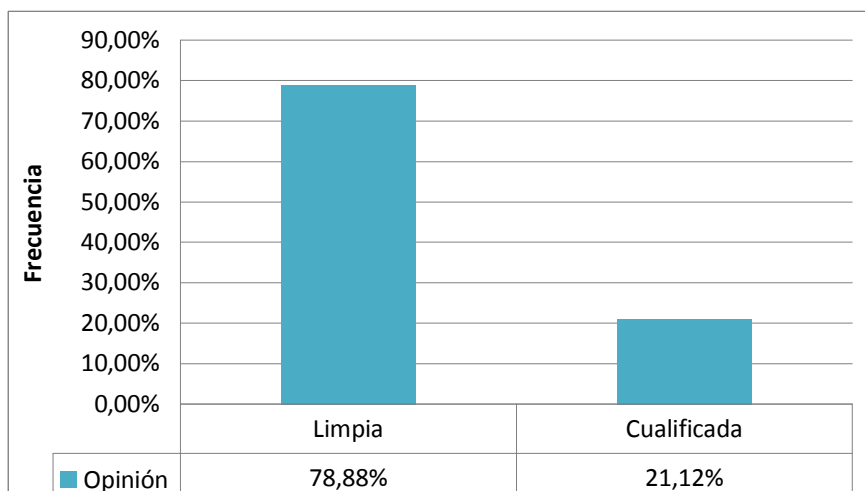
Gráfico 8. Histograma opinión auditoría. Año 2004

Grafico 9. Histograma opinión auditoría. Año 2007

Como complemento del análisis descriptivo la prueba univariante ANOVA nos permitirá hacer una valoración estadística de los datos. Los resultados obtenidos confirman las conclusiones inicialmente alcanzadas ya que no se aprecian diferencias estadísticamente significativas entre los años 2004 y 2007 en la opinión de auditoría de las cooperativas del muestreo (**Tabla 31**).

Tabla 31. Prueba ANOVA para la opinión de auditoría

<i>Ratio</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
opinión	0,129	0,728	0,394

6. CONCLUSIONES

La creación de empresas bajo el formato de sociedad cooperativa ha ido perdiendo interés paulatinamente a lo largo de la primera década de los 2000 a pesar de que la propia Constitución Española trata de fomentar este formato empresarial. Este descenso ha sido más destacado en Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y Murcia, sobre todo en las cooperativas de trabajo asociado.

El número de empresas cooperativas con trabajadores en el régimen general de la Seguridad Social ha descendido notablemente en la primera década del 2000, aumentando, sin embargo, las grandes cooperativas (con más de 250 trabajadores) que al final de la década acaparan un tercio de los trabajadores contratados por estas empresas. Por su parte, las cooperativas con trabajadores autónomos han aumentado considerablemente, aunque a partir de 2008 también han empezado a descender.

Las comunidades que podríamos calificar de más cooperativistas en la actualidad son Andalucía, Cataluña, C. Valenciana y País Vasco. No obstante, debemos destacar el notable crecimiento a lo largo de la década de las cooperativas en el País Vasco, en detrimento de Cataluña donde su peso específico se ha reducido notablemente.

Con la reforma de las normas contables de las cooperativas el capital social mercantil puede considerarse contablemente como fondos propios, pasivo o una combinación de ambas cosas, dependiendo de si es la cooperativa o el socio el que tiene la potestad de solicitar su reembolso. Además, la forma de obtener el resultado contable de la cooperativa (excedente de la cooperativa) se equipara al resto de empresas, integrándose las partidas que lo hacían diferente en los apartados correspondientes del resultado de explotación y financiero.

Consideramos que, con independencia de los efectos en los últimos años de la crisis económica y financiera, una de las posibles causas del descenso en la creación de cooperativas pueda deberse a que el régimen fiscal de las cooperativas data de 1990 y desde entonces no ha sufrido cambios significativos que mantengan su interés en relación con el régimen general del impuesto sobre sociedades. Además, sus tipos impositivos ya no son tan ventajosos y las nuevas normas sobre los aspectos contables de las cooperativas penalizan patrimonialmente la desgravación de los intereses que remuneran el capital.

Con la finalidad de valorar la existencia de diferencias en las sociedades cooperativas entre los años 2004 (antes de la crisis) y 2007 (comienzo de la crisis) hemos efectuado distintas exploraciones de los datos financieros tanto de índole descriptivo como estadístico, basándonos en una muestra compuesta en su totalidad por empresas cooperativas que presentaron informes financieros sometidos a controles externos de auditoría, lo que ha supuesto un valor añadido en cuanto a la calidad y garantía de la información utilizada en este estudio.

Los resultados obtenidos son coherentes con la evolución económica de nuestro país en el periodo objeto de estudio. En general, se aprecia un empeoramiento de los ratios analizados como consecuencia de los efectos de la crisis económica en la que todavía nos encontramos inmersos. De este modo, queremos resaltar los siguientes resultados que ponen de manifiesto la incidencia del empeoramiento aludido en los indicadores empleados para valorar la evolución de la situación económico-financiera de las cooperativas:

- La media de la mayoría de los ratios que miden la rentabilidad es mayor en 2004 que en 2007. El análisis estadístico confirma que la rentabilidad de las cooperativas es inferior en 2007. Seguramente esta disminución es consecuencia de una caída del nivel de actividad que ha provocado que los resultados en el 2007 sean menores en comparación con los del 2004.
- De acuerdo con el análisis descriptivo se aprecia un mayor endeudamiento en el año 2007 pues la proporción observada en los ratios empleados de los pasivos sobre otras magnitudes es mayor. Los contrastes multivariados y univariantes también reflejan el empeoramiento de la estructura financiera de las cooperativas este año, mostrando en particular un incremento de los gastos financieros.
- Aunque el estudio descriptivo de la actividad de las cooperativas no expresa grandes diferencias entre los años 2004 y 2007, el análisis estadístico muestra que uno de los ratios es estadísticamente significativo y mayor en 2007, por lo que teniendo en cuenta la composición de este ratio (gastos de personal sobre el valor añadido) el resultado podría responder a una caída del valor añadido presuponiendo que los gastos de personal hayan permanecido en unos niveles similares para ambos años como se aprecia en el análisis descriptivo realizado en la primera parte del trabajo.
- El conjunto de los ratios utilizados para analizar la solvencia a largo plazo difiere significativamente para los años 2004 y 2007, mostrando una solvencia menor en el último año. De este modo, se ha identificado que los primeros efectos del deterioro de la situación económica se habrían trasladado a los balances de las sociedades cooperativas reflejando menos recursos generados y un mayor pasivo total.

- El estudio descriptivo de la fiscalidad muestra que en el año 2007 la presión fiscal es algo mayor que en 2004, probablemente como consecuencia de la reducción de las deducciones fiscales que empezaron a aplicarse ese año. Sin embargo, los resultados de los tests llevados nos dicen que no son estadísticamente significativas y, por consiguiente, no es posible afirmar que haya diferencias importantes en la fiscalidad de los años considerados.
- Finalmente, tanto el análisis descriptivo como estadístico muestra que la calidad de la información contable, medida mediante la opinión de los informes de auditoría, es similar en los dos años considerados. A pesar del empeoramiento de la situación económica a partir del año 2007, la calidad de la información contable no se ha resentido con respecto a los años anteriores. Los recientes cambios de las normas contables de las cooperativas a partir de 2011 con las múltiples formas de considerar las aportaciones al capital social, contribuirá probablemente a que las cooperativas tarden un tiempo en ajustar sus estados contables a la nueva realidad acorde con el marco conceptual de la contabilidad, lo que debe trascender en los informes de auditoría.

En definitiva, los resultados obtenidos en este estudio pueden ser una buena base para, en el futuro, cuando se disponga de datos de estados contables realizados con las nuevas normas contables de las cooperativas, realizar un estudio similar que ponga de manifiesto si, tal y como es previsible, se aprecian cambios importantes en su estructura económico-financiera.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2010): Documento nº 1 “Fondos Propios en las Cooperativas”.
- CUBEDO TORTONDA, Manuel. *La contabilidad de las empresas cooperativas*. Valencia: CIRIEC-España, 2004 . 252 p. ISBN 8484561534.
- CUBEDO TORTONDA, Manuel. *Estudio económico-financiero de las empresas de Economía Social en España. Años 2000-2003*. Valencia. CIRIEC-España, Observatorio Español de la Economía social, Serie informes, nº 1, 2006. 104 p. ISBN: 978-84-95003-54-6.

- CUBEDO TORTONDA, Manuel (2007) El régimen económico de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, p. 161-187.
- FERNÁNDEZ-FEIJÓO SOUTO, Belén; CABALEIRO CASAL, M^a José. Clasificación del capital social de la sociedad cooperativa: una visión crítica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, p. 7-29.
- GARRIDO PULIDO, Tomás; LAFUENTE IBÁÑEZ, Carmen; PUENTES POYATOS, Raquel. Relevancia y adecuación de la información fiscal suministrada por las cooperativas de segundo grado”. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, p. 191-220.
- International Accounting Standards Boards (IASB). *Financial Instruments: Disclosure and Presentation*. International Accounting Standard 32. 2003
- ITURRIOZ DEL CAMPO, Javier; MARTÍN LÓPEZ, Sonia. La adaptación de las sociedades cooperativas al nuevo PGC: análisis de las principales implicaciones económicas y financieras. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 94, 2008, p. 80-112.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas.
- MARÍ VIDAL, Sergio. Efectos de la aplicación de la CNIIF 2 en las cooperativas: un estudio empírico en dos cooperativas citrícolas de la Comunidad Valenciana a través del análisis económico-financiero. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos* nº 89, 2006, p. 84-107.
- MOLINA LLOPIS, Rafael. La reforma de la legislación mercantil en materia contable. Una breve referencia a su incidencia en las cooperativas y sociedades laborales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, p. 109-129.
- MOLINA LLOPIS, Rafael. *La presión fiscal en las cooperativas españolas. Un análisis por Comunidades y sectores de actividad*. VI Congreso Iberoamericano de Administración Empresarial y Contabilidad/IV Congreso Iberoamericano de Contabilidad de Gestión. Valencia 7, 8 y 9 de junio, 2010.
- MONTEGUT, Yolanda; SABATÉ, Pere; CLOP M^a Mercé. Análisis económico financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la D. O. Garrigues (Lleida, España). *Investigación Agraria. Producción y Protección Vegetal*, Vol 17 (3), 2002, p. 423-440.
- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.

- Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.
- ORDÓÑEZ DE HARO, Carmina. La fiscalidad de las sociedades cooperativas en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 54, 2006, p. 187-204.
- PEÑARROCHA PINA, Vicent M. La adaptación sectorial del PGC a las empresas cooperativas y su repercusión fiscal. *Técnica Contable*, nº 675, 2005, p. 16-31.
- PISÓN FERNÁNDEZ, Irene; CABALEIRO CASAL, M^a José; RAMOS STOLLE, Asunción; RODRÍGUEZ DE PRADO; Francisco; FERNÁNDEZ-FEIJOO SOUTO Belén; MARTÍNEZ COBAS, Francisco X. Particularidades de la estructura financiera de las sociedades cooperativas: Un estudio empírico en la Comunidad Gallega. *Actualidad Financiera*, marzo, 1997, p. 39- 57.
- POLO GARRIDO, Fernando. Impactos de las normas internacionales de información financiera en el régimen económico de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*, nº 58, 2007, p. 83-108.
- POZUELO CAMPILLO, José; ALMIÑANA DÍAZ, Enrique; CARMONA IBÁÑEZ, Pedro; MARTÍNEZ VARGAS, Julián. *Las sociedades cooperativas en la Comunidad Valenciana: un estudio empírico de su estructura económica y financiera*. XIV Encuentro AECA, Coimbra-Portugal, septiembre, 2010.
- 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.
- Real Decreto 2003/2009, de 23 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- ZUBIARRE ARTOLA, Miguel Ángel. Sociedades cooperativas: aspectos contables singulares. *Cuadernos de Gestión*, Vol. 4, nº 2, 2004, p. 47-62.

¿SON LAS COOPERATIVAS MÁS FAVORABLES A LA PRESENCIA DE MUJERES EN LOS CONSEJOS QUE OTRAS ENTIDADES?¹

POR

María Luisa ESTEBAN SALVADOR²

RESUMEN

Este trabajo analiza en qué empresas se cuenta con órganos de gobierno más favorables a la participación femenina en el periodo previo al desarrollo de medidas y recomendaciones sobre la presencia de mujeres en los consejos de administración de las grandes sociedades españolas, entre las que se incluyen cooperativas. Asimismo pone en relación la rentabilidad con el género en sus órganos de gobierno. Para ello, en un primer análisis se estudia la rentabilidad económica de las sociedades no financieras cotizadas en el mercado continuo y de aquellas que aunque no cotizan en dicho mercado están obligadas a presentar un Informe Anual de Gobierno Corporativo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde el año 2004. Posteriormente se reduce la muestra tras la exclusión de las empresas no cotizadas en el mercado continuo. Los resultados muestran que una única entidad contribuyó a cambiar la rentabilidad y se coloca como modelo de estudio. Una característica diferenciadora de esta empresa es su forma jurídica, ya que se trata de una empresa cooperativa.

¹ La autora quiere agradecer a los revisores anónimos sus comentarios a la versión previa de este artículo, y al proyecto TECO2008-03179-E/ECON del Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN), su financiación.

² Profesora titular de la Universidad de Zaragoza en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas, Departamento de Contabilidad y Finanzas. Ciudad Escolar s/n, 44003 Teruel (Spain). Dirección de correo electrónico: luisaes@unizar.es.

Palabras clave: Género; gobierno corporativo, economía social, paridad, consejo rector.

Claves Econlit: G300, G390, J160, P130

ARE THE COOPERATIVES IN MORE FAVOURABLE OF HAVING WOMEN IN THEIR BOARD OF DIRECTORS THAN OTHER ENTITIES?

ABSTRACT

This paper analyzes which companies have more women on their board of directors in the moment previous to the publication of measures and recommendations about the female presence on the boards of directors of the Spanish big companies, including cooperatives. At the same time the study puts in relation the gender on boards with the return on assets. First, the current work starts with the sample of non-financial firms obliged to present an Annual Corporate Governance Report to the Spanish Securities Market Commission with data from 2004. Second, the sample is reduced; excluding the companies not listed in the continuous market. The results indicate that only one company contributed to change the return on assets and becomes a model to study. One characteristic of this entity is their juridical form, as a cooperative.

Keywords: Gender; corporate governance, social economy, parity, director.

1. INTRODUCCIÓN

En las llamadas sociedades de participación democrática la implicación directa de las mujeres en la gestión es mayor que en otro tipo de entidades (Mateos, Escot y Gimeno, 2006; Mateos, Iturroiz, y Gimeno, 2009; Mateos, Gimeno y Escot, 2010). Mateos, Iturroiz, y Gimeno (2009) evidencian que los principios inspiradores de las cooperativas y las peculiaridades de estas entidades posibilitan el ascenso de las mujeres dentro de la organización jerárquica. De hecho, algunos autores encuentran en estas entidades un instrumento eficaz para conseguir las grandes metas humanitarias, entre las que se encuentra el papel de la mujer (García, 2010). Con todo, distintos trabajos muestran que la presencia femenina en los órganos de gobierno de las entidades enmarcadas en la Economía Social es

inferior a la masculina (Chaves, Ribas y Sajardo, 2005; Esteban, Gargallo y Pérez, 2010; Ribas, 2006; Sajardo, Ribas, Benavent, Saz, Serra y Vilar, 2009).

El papel de las mujeres en las cooperativas se muestra como una “foto borrosa y desenfocada” (Senent, 2011, 80) debido a la insuficiencia, dispersión y escasa actualización de datos diferenciados por género. De acuerdo con Senent (2011) las mujeres en el sector cooperativo son tratadas de manera desigual respecto a sus homólogos masculinos aun teniendo en cuenta la tradición y sensibilidad del sector cooperativo a tratamientos discriminatorios de género, y todo ello es debido a la influencia de contexto de la realidad social en el que estas entidades se encuentran inmersas³. En el trabajo realizado por Orellana y Celis (2011) se observa que la naturaleza de la actividad desarrollada por las mujeres directivas y su visión del trabajo de gestión responde a un estilo de dirección contemporáneo y tienen un mejor encaje en el entorno de las cooperativas de trabajo asociado identificado por las relaciones entre iguales.

Los estudios realizados muestran una desigual participación de las mujeres directivas en el perfil de estas entidades (Berenguer, Cerver, de la Torre y Torcal, 2004). Martínez, Arcas y García (2011) observan que mientras que las cooperativas y sociedades laborales cumplen con la paridad mínima establecida por la Ley Orgánica 3/2007 respecto al número de mujeres trabajadoras, entorno al 40%, no ocurre lo mismo en puestos de toma de decisiones donde este porcentaje es mucho más bajo⁴, algunos estudios estiman que la participación de las mujeres en la gerencia de las entidades de la economía social es del 28,1% (Sajardo et al., 2009). En el trabajo llevado a cabo por la Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA, 1999) se concluye que el 37’7% de los cargos directivos en las cooperativas analizadas están ocupados por mujeres, concretamente representan el 35’51% de puestos de los comités de dirección y el 27’47% de los de los Consejos Rectores.

Un mayor número de mujeres en los órganos representativos de las cooperativas puede ayudar a que en las reuniones se logre que las condiciones de trabajo mejoren y se contribuya a mediar para conseguir un equilibrio económico, social y cultural en este tipo de entidades (Fregidou-Malama, 2004). Elío (2007), analiza la participación de las mujeres en los Consejos Rectores de las cooperativas de Mondragón Corporación Cooperativa encontrando diferencias

³ Un interesante estudio de las teorías que analizan las desigualdades de género en el mercado de trabajo se puede encontrar en el trabajo desarrollado por Ribas y Sajardo (2005).

⁴ Sobre el debate relativo al potencial democrático de las recientes intervenciones políticas respecto a la composición de los consejos véase Mcphail (2010).

entre géneros en aspectos relativos a la remuneración percibida así como en los cargos ocupados. Mateos, Gimeno y Escot (2010) evidencian que es en las empresas familiares, en las cooperativas, y en general, en aquellas en las que los accionistas tienen un mayor poder a la hora de nombrar consejeros donde se hallan las proporciones más altas de consejeras. En Suecia, la participación femenina en los consejos de administración de las empresas privadas es más elevada que en otros países europeos, aunque de acuerdo con Fregidou-Malama (2004) es baja, sin embargo, la presencia de mujeres en los consejos de las cooperativas de consumo según un estudio llevado a cabo por el Instituto de Cooperativas Suecas es del 41% (Fregidou-Malama, 2004).

Algunas investigaciones muestran fuertes lazos entre la participación de las mujeres en los consejos, la rentabilidad y el buen gobierno corporativo (Bonn, 2004; Carter, Simkins y Simpson, 2003; Erhardt, Werbel y Shrader, 2003; The Boston Club, 2004). Carter et al. (2003) analizan si la diversidad en los consejos tiene que ver con la mejora en el valor financiero. Los mencionados autores evidencian una relación positiva entre la fracción de mujeres o minorías en el consejo y el valor de la empresa. En un trabajo posterior Carter, D'Souza, Simkins y Simpson (2010) encuentran que las mujeres y minorías étnicas deberían incorporarse a los consejos por criterios distintos a los rendimientos financieros futuros de las empresas.

Diferentes autores han cuestionado si es la presencia femenina en un consejo lo que mejora el rendimiento de la firma o si son las empresas más rentables más propensas a incorporar a mujeres en sus consejos (Brown, Brown y Anastasopoulos, 2002; Farrell y Hersch, 2005; Smith, Smith y Verner, 2006). Smith et al. (2006) encontraron que la relación positiva fue debida a la primera cuestión, es decir que la diversidad afecta al rendimiento, y no lo contrario. A pesar de que las entidades con mejores resultados tendieron a contar con más mujeres en los órganos de gobierno, no pudieron concluir que consejos más diversos en género generasen mejores resultados a la firma (Farrell y Hersch, 2005). Algunos trabajos asocian la diversidad con rendimientos negativos (Shrader Blackburn e Iles, 1997; Pelled, Eisenhardt y Xing, 1999; Bøhren y Strøm, 2006). En otro orden de cosas, García Lara, García Osma y Mora (2007) analizan si la diversidad de género en los consejos contribuye a mejorar la calidad de las cifras contables. Los mencionados autores encuentran una positiva pero débil asociación entre el porcentaje de mujeres consejeras y varias medidas de calidad de los beneficios.

En el caso español, Campbell y Mínguez Vera (2008) encuentran para una muestra de 68 empresas no financieras cotizadas en el mercado continuo durante el periodo 1995 a 2000 que la diversidad del consejo medida por el porcentaje de mujeres tiene un impacto positivo en el valor de la firma. Para ello utilizan el indicador de mercado Q de Tobin como una medida del valor de la empresa y lo consideran mejor que las medidas contables porque refleja las expectativas de futuras ganancias en el mercado. Mateos, Escot y Gimeno (2006) no observaron diferencias estadísticamente significativas entre la presencia femenina en los consejos y la rentabilidad medida a través del ROA y de la productividad por empleado. En la esfera regional Redondo y Jimeno (2005) analizaron las relaciones económico financieras de los miembros de los consejos de administración de una muestra de 2.009 empresas de Castilla-León de distintos tamaños y sectores con ingresos de explotación superiores a los 2.900.000 euros en 2002. En la mencionada investigación no se detectaron diferencias significativas ni para la rentabilidad económica ni para la financiera respecto a que el órgano de administración contase con más hombres, mujeres o existiese paridad.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN, METODOLOGÍA E HIPÓTESIS

El objetivo de este trabajo es, en primer lugar, analizar si las grandes sociedades cooperativas españolas cuentan con órganos de gobierno más favorables a la participación femenina que otro tipo de entidades respecto a su forma jurídica en un periodo previo a la proliferación de normativa e indicaciones sobre la presencia de mujeres en los consejos de administración. Entre las iniciativas llevadas a cabo en España cabe señalar el Informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas, aprobado el 19 de mayo de 2006, en el que se indica la recomendación de potenciar la participación de las mujeres en los órganos de administración. Un año después de ver la luz el mencionado código de buen gobierno, la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo para la igualdad efectiva de mujeres y hombres sugiere una presencia equilibrada de mujeres y hombres en los consejos en un plazo de ocho años a partir de su entrada en vigor. En este estudio se trata de evidenciar si en una etapa en que la presencia femenina en los consejos estaba menos expuesta a su observación, había entidades que de forma “natural” eran más propensas a la participación de las mujeres en sus máximos órganos de gobierno. La fecha del estudio es importante porque en esos momentos no había recomendaciones en España sobre la presencia femenina en los consejos, por lo que el hecho de que existiesen mujeres en determinados consejos no estaba asociado a las sugerencias que años posteriores fueron impulsadas.

En segundo lugar, esta investigación trata de relacionar la rentabilidad económica con dos indicadores de género, en los consejos de administración en el caso de sociedades anónimas o en los rectores en el caso de cooperativas, de las grandes empresas españolas: el número de mujeres y el porcentaje de mujeres en cada consejo, con el fin de analizar si existen empresas que destacan por ser más rentables a la vez que presentar un mayor número de mujeres en sus órganos de gobierno. Para la realización de los análisis de rentabilidad se toman dos muestras con datos correspondientes a 31 de diciembre de 2004, mientras que para los análisis previos se utilizan datos de 2003 y 2004. Estos años son empleados en el estudio porque por primera vez en 2003 determinados tipos de sociedades están obligadas a presentar un Informe Anual sobre Gobierno Corporativo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, y entre la información obligada a publicar destaca la composición detallada de los órganos de gobierno.

En la Tabla 1 se presenta la distribución de mujeres en los consejos de los dos grupos de entidades analizados. Las cifras más favorables a las mujeres se alcanzaron el año 2004 en el grupo de entidades no cotizadas, donde el porcentaje de empresas sin mujeres en sus consejos fue del 33%. En ese ejercicio la cifra de consejos sin presencia femenina fue casi el doble para el caso de las entidades cotizadas, alcanzando el 65%. También fue en el mercado no continuo donde se logró el mayor número de asientos por consejo ocupados por mujeres. En 2004 en un 2% de las empresas siete mujeres coincidieron en un mismo consejo.

Tabla 1. Número de mujeres en los consejos

	De empresas que no cotizan en el Mercado Continuo				De empresas que cotizan en el Mercado Continuo			
	2003		2004		2003		2004	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Número de consejos con:								
0 mujeres	30	45%	38	33%	81	66%	80	65%
1 mujer	19	29%	29	25%	30	24%	34	28%
2 mujeres	14	21%	26	22%	7	6%	5	4%
3 mujeres	1	2%	8	7%	3	2%	2	2%
4 mujeres	1	2%	6	5%	1	1%	2	2%
5 mujeres	0	0%	7	6%	0	1%	0	0%
6 mujeres	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%
7 mujeres	0	0%	2	2%	0	0%	0	0%
TOTAL	66	100%	116	100%	122	100%	123	100%

Fuente: Elaboración propia

Para la consecución del segundo objetivo, y con el fin de poder realizar comparaciones homogéneas, se excluyen a las entidades de los sectores financiero y de seguros. De este modo, la primera muestra formada por aquellas entidades obligadas a presentar un Informe Anual de Gobierno Corporativo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores cuenta con

un total de 154 empresas, mientras que la segunda, compuesta únicamente por entidades cotizadas en el mercado continuo incluye a 104 entidades.

Como variable dependiente para evaluar la creación de valor se utiliza la medida contable de rendimiento rentabilidad económica. Para relacionar la rentabilidad económica con la variable independiente número de mujeres primero y con la variable porcentaje de mujeres después, se aplica la prueba Anova de un factor. Dado el carácter cuantitativo de las variables independientes, se tratan como ordinales. Con respecto a la variable número de mujeres, se toma como cualitativa. Por lo que se refiere a la variable porcentaje de mujeres, se define como ordinal una vez codificada. De este modo, tras haber convertido las variables métricas número y porcentaje de mujeres en variables ordinales, se aplican las pruebas de diferencias de medias. Se contrastan las hipótesis de que las medias poblacionales de la variable dependiente en cada nivel de las variables independientes son similares. En un segundo análisis, tras eliminar a las sociedades no cotizadas en el mercado continuo, se realizan las mismas exploraciones.

3. RESULTADOS DE LOS ANÁLISIS

3.1. Los consejos más favorables a la participación femenina

Con los datos del ejercicio 2003, se advierte que solamente en dos consejos el número de mujeres superó al de hombres, se trató de empresas no cotizadas en el mercado continuo y con un tamaño de consejo muy pequeño. En el primer caso INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. (PLARREGA INVEST, 2000, S. A.) que contó con un consejo unipersonal y en el segundo CALPE INVEST, S. A. con un consejo mayoritariamente femenino (de sus únicos cinco miembros, tres fueron mujeres, y una de ellas presidenta). En otros cinco consejos hubo una participación paritaria entre hombres y mujeres. Excepto en una de las entidades, EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA, donde el tamaño del consejo fue mayor, el resto fueron consejos muy pequeños, de 4 miembros, y la mayoría de estos consejos paritarios estuvieron presididos por mujeres. También cabe destacar que las siete entidades en las que el número de mujeres consejeras superó o igualó al de hombres no cotizaron en el mercado continuo, y que cinco de éstas sociedades estuvieron presididas por mujeres.

En cuanto al ejercicio 2004 los datos muestran que las siete primeras compañías con mayor participación femenina no cotizaron en el mercado continuo. En tres de éstas las

mujeres superaron a los hombres y, en dos, hubo consejos paritarios. A excepción de la sociedad con consejo unipersonal INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. representada por una mujer, otra entidad CALPE INVEST, S. A., además de contar con un 80% de mujeres estuvo presidida por una de ellas, y una tercera, la SOCIEDAD COOPERATIVA EROSKI contó con más consejeras que consejeros. En dos entidades se observó un número paritario de miembros de ambos sexos en sus consejos, en INDUSTRIAS DEL CURTIDO, S. A. y en S. A. RONSA.

Ni un solo consejo de las entidades pertenecientes al mercado continuo contó con más mujeres que hombres. Es más, ni siquiera se contó con consejos paritarios en este grupo de entidades por lo que se puede concluir que, en general, las empresas más influyentes de nuestro país fueron menos propicias a incorporar a mujeres que otras menos prestigiosas.

El porcentaje más alto de mujeres en los consejos de las entidades cotizadas en el mercado continuo fue el obtenido por la empresa TRANSPORTES AZKAR, S. A. con un 40% de participación femenina, seguido del alcanzado por PROSEGUR COMPAÑIA DE SEGURIDAD, S. A. con un 33,33% de mujeres, y presidido por una de ellas. Cabe señalar que la entidad TRANSPORTES AZKAR, S. A. además de incluir a cuatro mujeres consejeras contó con una mujer secretaria sin la condición de consejera.

3.1.1. Valores extremos: número de mujeres

En la Tabla 2 se muestran los valores extremos de las entidades con mayor y menor número de mujeres en sus consejos, diferenciadas por tipo de mercado. Ambos ejercicios y en los dos tipos de mercados, las empresas con consejos más favorables a las mujeres radicaron en el País Vasco. Así, las dos entidades en las primeras posiciones en el ranking respecto al número de mujeres el año 2003 con sede social en el País Vasco fueron: EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA y FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, SOCIEDAD COOPERATIVA con seis y cuatro mujeres en sus consejos respectivamente. Además, cabe señalar que la forma jurídica de ambas entidades se diferencia de la mayoría de las empresas de la muestra por tratarse de sociedades cooperativas. En el grupo de entidades cotizadas en el mercado continuo, también una empresa vasca TRANSPORTES AZKAR, S. A., ocupó el primer ranking, posición que seguiría ocupando en 2004, con cuatro mujeres en su consejo los dos periodos analizados.

El ejercicio 2004 EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA y CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS fueron las entidades mejor posicionadas en cuanto a número de mujeres, empatadas, con siete mujeres en su consejo cada una. Se aprecian diferencias entre los ejercicios 2003 y 2004 debidas a la incorporación de las Cajas de Ahorros a la muestra el ejercicio 2004. Así, cuatro Cajas de Ahorros pasaron a ubicarse entre las cinco primeras entidades con mayor número de mujeres en sus consejos en 2004 en el grupo de empresas no cotizadas en el mercado continuo. Si bien, esta situación privilegiada de las mujeres en los consejos de las Cajas de Ahorros respecto a otro tipo de entidades, se contrarrestó con el hecho de que también el sector financiero contó con las empresas peor situadas en cuanto a participación femenina en sus consejos.

Tabla 2. Valores extremos de la variable número de mujeres según tipo de mercado

			2003		2004	
			ENTIDAD	Nº	ENTIDAD	Nº
		1	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	6	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	7
		2	FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, SOCIEDAD COOPERATIVA	4	CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS	7
		3	CALPE INVEST, S. A.	3	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE EXTREMADURA	5
		4	S. A. RONSA	2	CAJA GENERAL DE AHORROS DE CANARIAS	5
		5	INVERSIONES AZALBA, S. A.	2(a)	CAJA DE AHORROS PROVINCIAL SAN FERNANDO DE SEVILLA Y JEREZ	5(c)

	1	COMPañIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S. A.	0	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE CÓRDOBA	0
	2	CARTERA HOTELERA, S. A.	0	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ÁVILA	0
	3	AGUAS DE VALENCIA S. A.	0	BANCO GALLEGO, S. A.	0
	4	CAJA RURAL DE NAVARRA	0	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA, ARAGÓN YRIOJA -IBERCAJA-	0
	5	HIDROELECTRICA DEL CANTABRICO, S. A.	0(b)	COMPANIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S. A.	0(d)
	1	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	4	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	4
	2	PROSEGUR COMPANIA DE SEGURIDAD, S. A.	3	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S. A.	4
	3	BANCO DE VALENCIA	3	PROSEGUR COMPANIA DE SEGURIDAD, S. A.	3
	4	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S. A.	3	BANCO DE VALENCIA	3
	5	INDO INTERNACIONAL, S. A.	2(a)	TELEFONICA PUBLICIDAD E INFORMACION, S. A.	2(e)

	1	EBRO PULEVA, S. A.	0	TELEFONICA, S. A.	0
	2	IBERDROLA, S. A.	0	UNION FENOSA, S. A.	0
	3	SOGECAABLE, S. A.	0	METROVACESA, S. A.	0
	4	UNION FENOSA, S. A.	0	IBERDROLA, S. A.	0
	5	METROVACESA, S. A.	0(b)	SOGECAABLE, S. A.	0(d)

a En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 2.

b En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0.

c En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 5.

d En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0.

e En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 2.

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 3 figuran identificadas las entidades con el número de mujeres consejeras más alto y más bajo del total de la muestra, los dos ejercicios analizados, sin diferenciar a las empresas por grupos. Las tres entidades en los primeros niveles en el ranking respecto al número de mujeres en los consejos el año 2003 fueron las vascas: EROSKI, S. C., TRANSPORTES AZKAR, S. A., y FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, S. C. con seis, cuatro y cuatro mujeres en sus consejos respectivamente.

Como ya se observó previamente fue en el ejercicio 2004 en el que se alcanzaron las mayores cuotas femeninas en los consejos correspondiendo a los de las empresas EROSKI, S. C. y CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS empatadas con siete mujeres en su consejo cada una.

Tabla 3. Valores extremos de la variable número de mujeres para toda la muestra

		2003	Valor 03	2004	Valor 04
Mayores	1	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	6	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	7

	2	TRANSPORTES AZKAR, S. A.	4	CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS	7
	3	FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, SOCIEDAD COOPERATIVA	4	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE EXTREMADURA	5
	4	CALPE INVEST, S. A.	3	CAJA GENERAL DE AHORROS DE CANARIAS	5
	5	PROSEGUR COMPANIA DE SEGURIDAD, S. A.	3(a)	CAJA DE AHORROS PROVINCIAL SAN FERNANDO DE SEVILLA Y JEREZ	5(c)
Menores	1	EBRO PULEVA, S. A.	0	IBERDROLA, S. A.	0
	2	IBERDROLA, S. A.	0	SOGEABLE, S. A.	0
	3	SOGEABLE, S. A.	0	UNION FENOSA, S. A.	0
	4	METROVACESA, S. A.	0	METROVACESA, S. A.	0
	5	COMPAÑIA LOGISTICA HIDROCARBUROS CLH S. A.	0(b)	COMPAÑIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S. A.	0(d)

a En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 3.

b En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0.

c En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 5.

d En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0.

Fuente: Elaboración propia

3.1.2. Valores extremos: porcentaje de mujeres

Al tomar los datos correspondientes al porcentaje de mujeres en cada consejo, EROSKI, que el año 2003 en cuanto a número de mujeres en los análisis anteriores ocupaba el primer lugar, el año 2004 y aunque no aparece en la lista de las cinco primeras, empataría

con S. A. RONSA, INVERSIONES AZALBA, S. A. e INDUSTRIAS DEL CURTIDO, S. A. con una participación femenina paritaria a la de sus homólogos masculinos (Tabla 4). Ambos ejercicios la entidad INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S.A. ocupó el primer puesto, si bien, por su carácter unipersonal habría que valorar la conveniencia de eliminarla dadas sus características en determinados análisis por ser un valor extremo. Una vez eliminada, sería la inmobiliaria castellonense CALPE INVEST, S. A. la que se posicionaría en primer lugar. Además, tanto CALPE INVEST, S. A. como EROSKI evolucionaron de manera más beneficiosa para las mujeres al incrementar su participación en 2004 respecto al año anterior. Esta tendencia positiva en las empresas más propicias a las mujeres podría estar en consonancia con las posibles razones planteadas por Farrell y Hersch (2005) por las cuales la participación femenina en los consejos podría tener un efecto positivo sobre la incorporación de otras mujeres. Los autores sugieren que la existencia de miembros femeninos en los consejos podría tener influencia a la hora de atraer a mujeres adicionales para servir en los consejos, de identificar homólogas para nominaciones o de dar respuesta a la presión externa. También señalan los autores que la nominación de mujeres puede ser más atractiva en aquellas firmas que han logrado algún grado de diversidad en sus consejos.

Tabla 4. Valores extremos de la variable porcentaje de mujeres por tipo de mercado

			2003		2004	
			ENTIDAD	%	ENTIDAD	%
No cotiza en el mercado continuo	1		INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. (PLARREGA INVEST 2000, S. A.)	100	INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. (PLARREGA INVEST 2000, S. A.)	100
	2		CALPE INVEST, S. A.	60	CALPE INVEST, S. A.	80
	3		EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	50	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	58
	4		S. A. RONSA	50	S. A. RONSA	50

		5	INVERSIONES AZALBA, S. A.	50(a)	INDUSTRIAS DEL CURTIDO, S. A.	50
		1	COMPañIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S. A.	0,0	COMPañIA LOGISTICA HIDROCARBUROS CLH SA	0,0
		2	CARTERA HOTELERA, S. A.	0,0	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA, ARAGÓN YRIOJA -IBERCAJA-	0,0
		3	AGUAS DE VALENCIA, S. A.	0,0	BANCO GALLEGO, S. A.	0,0
		4	CAJA RURAL DE NAVARRA	0,0	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ÁVILA	0,0
		5	HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO, S. A.	0,0(b)	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE P. DE CÓRDOBA	0,0(c)
Cotiza en el mercado continuo	1	TRANSPORTES AZKAR, S. A.	40	TRANSPORTES AZKAR, S. A.	40	
	2	PROSEGUR COMPañIA DE SEGURIDAD, S. A.	33	PROSEGUR COMPañIA DE SEGURIDAD, S. A	33	
	3	INDO INTERNACIONAL, S. A.	25	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS SA	27	

	4	TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, S. A.	25	TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, S. A.	25
		NATRACEUTICAL, S. A.	25	SOCIEDAD ESP. DEL ACUMULADOR TUDOR SA	25(d)
	1	EBRO PULEVA, S. A.	0,0	IBERDROLA, S. A.	0,0
	2	IBERDROLA, S. A.	0,0	SOGECABLE, S. A.	0,0
	3	SOGECABLE, S. A.	0,0	UNIÓN FENOSA, S. A.	0,0
	4	UNIÓN FENOSA, S. A.	0,0	METROVACESA, S. A.	0,0
	5	METROVACESA, S. A.	0,0(b)	TELEFÓNICA, S. A..	0,0(c)

a En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 50.

b En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0,0.

c En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0,0.

d En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 25.

Fuente: Elaboración propia

Al tomar los valores extremos diferenciados por mercado de la muestra completa para los dos ejercicios se puede comprobar de nuevo que fueron las entidades no cotizadas en el mercado continuo las que ocuparon los primeros puestos en participación femenina tanto en el ejercicio 2003 como en el 2004 (Tabla 5).

Tabla 5. Valores extremos de la variable porcentaje de mujeres para toda la muestra

		2003	%	2004	%
--	--	------	---	------	---

Mayor	1	INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. (PLARREGA INVEST, 2000, S.A.)	100	INMUEBLES DE CAJA HIPOTECARIA CATALANA MUTUAL, S. A. (PLARREGA INVEST, 2000, S. A.)	100
	2	CALPE INVEST, S. A.	60	CALPE INVEST, S. A.	80
	3	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	50	EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA	58
	4	S. A. RONSA	50	S. A. RONSA	50
	5	INVERSIONES AZALBA, S. A.	50(a)	INDUSTRIAS DEL CURTIDO, S. A.	50
Menor	1	EBRO PULEVA, S. A.	0,0	IBERDROLA, S. A.	0,0
	2	IBERDROLA, S. A.	0,0	SOGECALE, S. A.	0,0
	3	SOGECALE, S. A.	0,0	UNIÓN FENOSA, S. A.	0,0
	4	METROVACESA, S. A.	0,0	METROVACESA, S. A.	0,0
	5	COMPAÑIA LOGISTICA HIDROCARBUROS CLH SA	0,0(b)	COMPAÑIA LOGISTICA HIDROCARBUROS CLH S A	0,0(c)

a En la tabla de valores extremos mayores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 50.

b En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0,0.

c En la tabla de valores extremos menores sólo se muestra una lista parcial de los casos con el valor 0,0.

Fuente: Elaboración propia

3.2. Relaciones entre rentabilidad y género en los consejos

3.2.1. Mercado continuo y no continuo

En concordancia con los objetivos del trabajo se muestran los resultados de poner en correspondencia la medida contable rentabilidad económica con cada uno de los dos indicadores que reflejan la participación femenina en los consejos mediante el análisis de la

varianza. Primero se observan las relaciones entre la media de la rentabilidad económica en los consejos y el número de mujeres y después se comparan con el porcentaje de mujeres.

Relación entre la rentabilidad económica y el número de mujeres

Como se puede apreciar en la Tabla 6, la media de la rentabilidad económica de entidades tanto cotizadas como no cotizadas en el mercado continuo es del 5,97%. El valor mínimo se corresponde con una entidad del sector inmobiliario con una mujer en un consejo de nueve miembros, y el máximo en la única entidad con siete mujeres en su consejo perteneciente al sector de bienes de consumo, y forma jurídica de sociedad cooperativa.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos. número de mujeres. RE: Mercado continuo y no continuo

		N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo	Varianza entre comp.
						Lím. Inf.	Lím. sup.			
RE	0	92	4,83	14,08	1,46	1,92	7,75	-91,93	40,42	
	1	42	5,92	5,98	0,92	4,06	7,78	-7,92	18,12	
	2	14	10,27	8,52	2,28	5,35	15,19	1,44	28,85	
	3	1	9,09					9,09	9,09	
	4	4	5,50	3,00	1,50	0,72	10,28	2,52	8,51	
	7	1	50,79					50,79	50,79	
	Total	154	5,97	12,23	0,98	4,02	7,92	-91,9	50,79	

	Mod	Ef. fijos		11,76	0,95	4,09	7,84			
		Ef. al.			3,09	-1,99	13,94			19,77

a Advertencia: La varianza entre componentes es negativa. Ha sido reemplazada por 0 al calcular esta medida para los efectos Aleatorios

Fuente: Elaboración propia

La media de la rentabilidad económica más baja, del 4,84%, se obtiene en las empresas sin presencia femenina, mientras que la única empresa con siete mujeres alcanza la más alta, del 50,79%. Los consejos con una media de la rentabilidad económica inferior a la del total de la muestra, además de los 92 que prescinden de mujeres, son los que cuentan con cuatro consejeras con una media de la rentabilidad del 5,50% y los de una única mujer en sus consejos con un 5,92% de rentabilidad. Todos los demás están por encima de la media, con rentabilidad media por orden decreciente del 10,26% en los consejos con dos mujeres, y del 9,09% en el único con tres. Las cifras más bajas para los consejos con presencia femenina se dan en los de cuatro mujeres donde la rentabilidad está por debajo de la media siendo del 5,5%, y en los de una única mujer consejera que es del 5,92%.

El estadístico de Levene sobre igualdad de varianzas aporta un valor de 0,46 y un p-valor de 0,71, lo que lleva a aceptar la hipótesis nula de igualdad de varianzas y a concluir que en las poblaciones definidas por los siete tipos de participación femenina las varianzas de la variable rentabilidad económica son iguales (Tabla 7).

Tabla 7. Prueba de homogeneidad de varianzas. nº mujeres. re: Mercado continuo y no continuo

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
RE	0,46(a)	3	148	0.71

a Groups with only one case are ignored in computing the test of homogeneity of variance for Rentabilidad Económica

Fuente: Elaboración propia

Con la finalidad de analizar la potencia en las relaciones entre la media de la rentabilidad económica de las empresas y la participación femenina medida por el número de mujeres en los consejos se realiza un análisis de la varianza de un factor (Tabla 8). El nivel crítico asociado al estadístico $F=3,46$ es igual a 0,005 por lo que se rechaza la hipótesis de igualdad de medias, lo que significa que las medias poblacionales comparadas no son iguales, o lo que es lo mismo, se observan diferencias estadísticamente significativas en la media de la rentabilidad económica en función del número de mujeres en los consejos.

Tabla 8. Anova de un factor de la RE y el nº. de mujeres: Mercado continuo y no continuo

		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
RE	Inter-grupos	2396,60	5	479,32	3,46	0,005
	Intra-grupos	20482,14	148	138,39		
	Total	22878,74	153			

Fuente: Elaboración propia

Para comprobar si estos resultados se deben al valor representado por la única empresa con siete mujeres consejeras con la mayor rentabilidad económica de la muestra se repiten los

análisis eliminando esta entidad (Tabla 9) y efectivamente se obtiene que la media de la rentabilidad económica disminuye pasando a ser del 5,68%, mas baja que la conseguida cuando se incluyen a todas las entidades que asciende al 5,97%.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos re una vez eliminada a la única entidad con 7 mujeres en sus consejos: Mercado continuo y no continuo

		N	Media	Desviación típica	Error típico	I. C. para la media al 95%		Mínimo	Máximo	Varianza entre comp.
						Lím. Inf.	Lím. Sup			
0		92	4,84	14,08	1,47	1,92	7,75	-91,93	40,42	
1		42	5,92	5,98	0,92	4,06	7,79	-7,92	18,12	
2		14	10,27	8,52	2,28	5,35	15,19	1,44	28,85	
3		1	9,09					9,09	9,09	
4		4	5,50	3,00	1,50	0,72	10,28	2,52	8,51	
Total		153	5,68	11,71	0,95	3,81	7,55	-91,93	40,42	
Mod	Ef.fijos			11,76	0,95	3,80	7,56			
	Ef.aleat.				0,95(a)	3,03(a)	8,32(a)			-2,11

a Advertencia: La varianza entre componentes es negativa. Ha sido reemplazada por 0.0 al calcular esta medida para los efectos aleatorios.

Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta al análisis de la varianza, el nivel crítico asociado al estadístico $F=0,68$ es igual a 0,61 por lo que al no haber diferencias estadísticamente significativas en los

diferentes consejos clasificados según el número de mujeres se acepta la hipótesis nula, en consecuencia se puede afirmar que una única entidad, la sociedad cooperativa EROSKI, contribuye a cambiar los resultados relativos a la igualdad de medias (Tabla 10).

Tabla 10. Anova de la RE una vez eliminada a la única entidad con 7 mujeres en sus consejos:

Mercado continuo y no continuo

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	374.64	4,00	93,66	0,68	0,61
Intra-grupos	20482.14	148,00	138,39		
Total	20856.78	152,00			

Fuente: Elaboración propia

Esta situación podría colocar a esta empresa como modelo de estudio de cómo una entidad con una presencia femenina elevada en su consejo obtiene una rentabilidad económica muy superior a la del resto de entidades. No es posible realizar las pruebas robustas de la igualdad de medias porque al menos un grupo tiene una suma de ponderaciones de los casos menor o igual que 1. Tampoco se pueden realizar pruebas *post hoc* debido a la existencia de grupos con menos de dos casos.

Relación entre la rentabilidad económica y el porcentaje de mujeres

En cuanto a los resultados de los estadísticos descriptivos de la media de la rentabilidad económica en relación con el porcentaje de mujeres de los consejos después de haber sido codificado para poder aplicar los estadísticos, se observa que en los 92 consejos sin presencia femenina la media de la rentabilidad económica es del 4,84%, cifra inferior a la de la media para toda la muestra que es del 5,97% (Tabla 11).

Tabla 11. Estadísticos descriptivos. porcentaje de mujeres. RE: Mercado continuo y no continuo

	N	Media	Desv. típica	Error típico	I. C. para la media al 95%		Mín	Máx	Var. comp.
					Lím. Inf.	Lím. Sup			
0 (sin mujeres)	92	4,84	14,08	1,47	1,92	7,75	-91,90	40,42	
1 (0%<%mujeres<10%)	19	8,11	5,68	1,30	5,37	10,85	-1,29	18,12	
2 (10%≤%mujeres<20%)	22	6,28	6,98	1,49	3,19	9,38	-7,92	21,10	
3 (20%≤%mujeres<50%)	16	7,25	8,03	2,01	2,97	11,53	-4,90	28,85	
4 (%mujeres≥50%)	5	13,23	21,02	9,40	-12,88	39,33	2,55	50,79	
Total	154	5,97	12,23	0,99	4,02	7,92	-91,90	50,79	
Mod. Ef.. fijos			12,26	0,99	4,02	7,92			

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

Fuente: Elaboración propia

La media de la rentabilidad económica máxima se alcanza en los consejos con más del 50% de mujeres, mientras que la mínima se obtiene en los consejos sin presencia femenina. Excepto en los consejos sin presencia femenina, en todos los demás la media de la rentabilidad económica en cada uno de ellos es superior a la media para toda la muestra.

Con el contraste de Levene de homogeneidad de varianzas de la media de la rentabilidad económica no se obtienen diferencias estadísticamente significativas entre los

distintos tipos de consejos codificados por lo que se acepta la hipótesis nula de igualdad de varianzas entre los distintos intervalos definidos de porcentaje de mujeres (Tabla 12).

Tabla 12. Prueba de homogeneidad de varianzas. porcentaje de mujeres. RE: Mercado continuo y no continuo

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
RE	1,06	4	149	0,39

Fuente: Elaboración propia

La prueba Anova de un factor aporta un estadístico de $F=0,83$ con un p-valor de 0,51 (Tabla 13) aceptándose por tanto la hipótesis nula de igualdad de medias.

Tabla 13. Anova de un factor de la RE y el porcentaje de mujeres: Mercado continuo y no continuo

		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
RE	Inter-grupos	496,91	4,00	124,23	0,83	0,51
	Intra-grupos	22381,83	149,00	150,21		

Fuente: Elaboración propia

3.2.2. Mercado continuo

En este apartado se sigue la misma metodología que en el anterior en el que se ha analizado la rentabilidad económica para entidades cotizadas y no cotizadas en el mercado continuo pero únicamente para la muestra de sociedades cotizadas en el mercado continuo. En este caso, al eliminar de la muestra, entre otras, a la entidad cooperativa EROSKI por no cotizar en el mencionado mercado, y ser la única entidad con siete mujeres, el máximo número de mujeres en un consejo en la nueva muestra es de cuatro, aspecto que es preciso tener en cuenta a la hora de interpretar los resultados.

Relación entre la rentabilidad económica y el número de mujeres

La media de la rentabilidad económica de las entidades del mercado continuo es del 6,20%, siendo la de los consejos sin presencia femenina la menor, alcanzando un valor de 5,31%, seguida de la de consejos con una única mujer entre sus filas con un valor ligeramente superior a la media, alcanzando una cifra de 6,34% (Tabla 14). Son los consejos con dos mujeres los de mayor rentabilidad económica con una media del 18,44%, seguidos de los de tres mujeres con un valor de 9,09%, y de los de cuatro con una media del 8,06%.

Tabla 14. Estadísticos descriptivos. número de mujeres. RE: Mercado continuo

	N	Media	Desv. típica	Error típico	I.C. para la media al 95%		Mín.	Máx.	Var. comp
					Límite				
					inferior	superior			
0	67	5,31	16,24	1,98	1,35	9,27	-91,9	40,42	
1	30	6,34	6,57	1,20	3,88	8,79	-7,92	18,12	
2	4	18,44	8,75	4,37	4,53	32,36	9,08	28,85	
3	1	9,09	,	,	,	,	9,09	9,09	
4	2	8,07	0,63	0,45	2,41	13,72	7,62	8,51	
Total	104	6,20	13,78	1,35	3,52	8,88	-91,9	40,42	
Mod	Ef fijos		13,81	1,35	3,51	8,89			

Ef. aleat.				1,35(a)	2,44a	9,96(a)			-1,81
------------	--	--	--	---------	-------	---------	--	--	-------

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

Fuente: Elaboración propia

La prueba de homogeneidad de varianzas realizada utilizando el Estadístico de Levene no muestra diferencias estadísticamente significativas en la rentabilidad económica media (Tabla 15), del mismo modo que la prueba Anova de un factor manifiesta que no existen diferencias estadísticamente significativas entre las medias de la rentabilidad económica y del número de mujeres en los consejos (Tabla 16).

Tabla 15. Prueba de homogeneidad de varianzas. n° mujeres. RE: Mercado continuo

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Rentabilidad Económica	0,32(a)	3	99	0,81

a Groups with only one case are ignored in computing the test of homogeneity of variance for RE

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Anova de un factor de la RE y el n°. de mujeres: Mercado continuo

		Suma de cuad.	gl	Media cuadrát	F	Sig.
Rentabilidad económica	Inter-grupos	668,81	4,00	167,20	0,88	0,48
	Intra-grupos	18884,04	99,00	190,75		
	Total	19552,86	103,00			

Fuente: Elaboración propia

Relación entre la rentabilidad económica y el porcentaje de mujeres

La media de la rentabilidad económica para el conjunto de empresas cotizadas en el mercado continuo que forman parte de la muestra es del 6,20% (Tabla 17). Cabe señalar que tras la eliminación de las entidades no cotizadas en el mercado continuo, en ningún consejo se alcanza paridad con respecto al género ni mayor porcentaje de mujeres que de hombres. La media más alta se da en aquellos consejos con un porcentaje de mujeres mayor o igual que el 20% y menor del 50% con una media de la rentabilidad económica del 12,05%, casi el doble que la de las empresas sin presencia femenina. La siguiente media del 8,20% se observó en los consejos con presencia femenina inferior al 10% pero al menos una mujer. Los consejos con un porcentaje de mujeres inferior al 20% pero igual o superior al 10% alcanzan una media de la rentabilidad económica del 5,25%, cifra por debajo de la media.

Tabla 17. Estadísticos descriptivos. porcentaje de mujeres. RE: Mercado continuo

		N	Media	Desv. típica	Error típico	I. C. para la media al 95%		Mínimo	Máximo	Varianza entre comp.
Rentabilidad económica						Límite				
						inferior	superior			
	0	67	5,31	16,24	1,98	1,35	9,27	-91,93	40,42	
	1	16	8,20	6,18	1,55	4,91	11,50	-1,29	18,12	
	2	14	5,25	7,10	1,90	1,15	9,35	-7,92	17,63	
	3	7	12,05	9,59	3,62	3,18	20,92	2,60	28,85	
	Total	104	6,20	13,78	1,35	3,52	8,88	-91,93	40,42	
	Modelo	Efectos								
				13,85	1,36	3,50	8,89			

		fijos								
		Ef aleatorios				1,35(a)	1,87(a)	10,52(a)		-3,67

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

Fuente: Elaboración propia

La prueba de homogeneidad de varianzas no muestra diferencias estadísticamente significativas en la rentabilidad económica media (Tabla 18), del mismo modo que la prueba Anova de un factor no revela diferencias entre las medias de la rentabilidad económica y del porcentaje de mujeres en los consejos (Tabla 19).

Tabla 18. Prueba de homogeneidad de varianzas. porcentaje mujeres. RE: Mercado continuo

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Rentabilidad Económica	0.160	3	100	0,923

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19 Anova de un factor de la RE y el porcentaje de mujeres: Mercado continuo

		Suma de cuad.	gl	Media cuadrát	F	Sig.
Rentabilidad económica	Inter-grupos	369,74	3	123,25	0,642	0,58
	Intra-grupos	19183,11	100	191,83		
	Total	19552,85	103			

Fuente: Elaboración propia

4. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se ha puesto de manifiesto el posicionamiento de las empresas españolas obligadas a presentar un Informe Anual sobre Gobierno Corporativo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, en un periodo previo a la publicación del Código Unificado de Buen Gobierno y a la Ley de Igualdad, con el fin de analizar la situación de las mujeres en momento en el que no existían recomendaciones sobre paridad y por lo tanto las empresas no estaban condicionadas a seguir estas medidas. Posteriormente se ha analizado la relación existente entre la presencia femenina en los consejos de administración, y/o rectores en el caso de las cooperativas, y la rentabilidad de las entidades españolas más influyentes.

Los resultados muestran que los dos ejercicios analizados las empresas con consejos más favorables a las mujeres radicaron en el País Vasco. El año 2003, las dos entidades en las primeras posiciones en el ranking respecto al número de mujeres fueron EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA y FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, SOCIEDAD COOPERATIVA con seis y cuatro mujeres en sus consejos respectivamente. Es importante señalar que la forma jurídica de ambas entidades se diferencia de la mayoría de las empresas de la muestra por tratarse de sociedades cooperativas. El ejercicio 2004, EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA y CAJA INSULAR DE AHORROS DE CANARIAS fueron las entidades mejor posicionadas en cuanto a número de mujeres, empatadas, con siete mujeres en su consejo cada una. Se aprecian diferencias entre los ejercicios 2003 y 2004 debidas a la incorporación de las Cajas de Ahorros a la muestra el ejercicio 2004. Así, cuatro Cajas de Ahorros pasaron a ubicarse entre las cinco primeras entidades con mayor número de mujeres en sus consejos en 2004 en el grupo de empresas no cotizadas en el mercado continuo. Si bien, esta situación privilegiada de las mujeres en los consejos de las Cajas de Ahorros respecto a otro tipo de entidades, se contrarrestó con el hecho de que también el sector financiero contó con las empresas peor situadas en cuanto a participación femenina en sus consejos. Si en lugar de tomar los datos correspondientes al número se utilizan los relativos al porcentaje de mujeres se aprecia que la entidad cooperativa EROSKI evolucionó de manera más beneficiosa para las mujeres al incrementar su participación en 2004 respecto al año anterior.

En cuanto a las relaciones del género en los consejos con la rentabilidad económica, en un primer análisis en el que en la muestra se incluían a entidades cotizadas y no cotizadas en el mercado continuo, en el caso de éstas últimas obligadas a presentar por primera vez un

IAGC a la CNMV, una vez eliminadas a las entidades financieras y de seguros, los resultados sugieren que, en general, la presencia femenina es mayor en el caso de las empresas más rentables. Para comprobar si estos resultados venían determinados por la presencia en la muestra de una empresa con siete mujeres en su consejo y con la mayor rentabilidad económica se repiten los análisis excluyendo a la mencionada compañía. Los resultados indican que tras la eliminación de esta empresa, las diferencias dejan de ser significativas, lo que evidencia que una única entidad contribuyó a cambiar los resultados y por lo tanto podría constituir un modelo de estudio de cómo una empresa con una elevada presencia femenina en su consejo destaca sobre todas las demás por alcanzar la mayor rentabilidad económica posicionándose en primer lugar. Una característica diferenciadora de esta empresa es su forma jurídica, al tratarse de una empresa cooperativa. En una segunda exploración se excluyen de la muestra a las sociedades no cotizadas en el mercado continuo con el fin de poder repetir los análisis anteriores. Aunque por lo general la rentabilidad fue mayor en las empresas con mayor presencia femenina no se observan diferencias estadísticamente significativas para este grupo de empresas. Los resultados anteriores revelan que la presencia femenina es mayor cuando se incluyen en la muestra a las entidades no cotizadas en el mercado continuo obligadas a presentar un IAGC, lo que podría tener relación con la estructura de capital de estas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- BERENGUER CONTRÍ, Gloria, CERVER ROMERO, Elvira, DE LA TORRE FERNÁNDEZ, Amparo y TORCAL TOMÁS, V. Ramón. El estilo directivo de las mujeres y su influencia sobre la gestión del equipo de trabajo en las cooperativas valencianas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 50, noviembre, 2004, p. 123-149.
- BØHREN, Øyvind y STRØM, R. Øystein. Aligned, informed and decisive: Characteristics of value-creating Boards. Working paper, Norwegian School of Management, 2006.
- BONN, Ingrid. Board Structure and Firm Performance: Evidence from Australia. *Journal of Management & Organization*, 10, nº 1, 2004, p. 14-24.
- BROWN, A. H. David, BROWN, L. Debra y ANASTASOPOULOS, Vanessa. Women on Boards: Not Just the Right Thing . . . But the “Bright” Thing, The Conference Board of Canada, Report May, 2002.

- CAMPBELL, Kevin y MÍNGUEZ-VERA, Antonio. Gender Diversity in the Boardroom and Firm Financial Performance. *Journal of Business Ethics*, 83, nº 3, 2008, p. 435-451.
- CARTER, David A., D'SOUZA, Frank, SIMKINS, Betty J. y SIMPSON, W. Gary. The gender and ethnic diversity of US boards and board committees and firm financial performance. *Corporate Governance: An International Review*, vol. 18 nº 5, 2010, p. 396-414.
- CARTER, David A., SIMKINS, Betty J. y SIMPSON, W. Gary. Corporate Governance, Board Diversity, and Firm Value. *The Financial Review*, nº 38, 2003, p. 33-53.
- CHAVES ÁVILA, Rafael; RIBAS BONET, María Antonia y SAJARDO MORENO, Antonia. Cumplimiento del primer principio: análisis de la discriminación por género en las cooperativas españolas. *Revista de la Cooperación Internacional*, nº 1, 2005, p. 101-118.
- ELÍO CEMBORAIN, Eunete. Techo de cristal y escalera de cristal en las cooperativas de Mondragón. Participación de las mujeres en los órganos de gobierno de las cooperativas. First International CIRIEC Research Conference on the Social Economy, Strengthening and Building Communities: The Social Economy in a Changing World, October 22-25, 2007 en Victoria, BC, Canada.
- ERHARDT, Niclas L., WERBEL, James D. y Charles B. SHRADER. Board of Director Diversity and Firm Financial Performance. *Corporate Governance: An International Review*, April, 11, nº 2, 2003, p. 102-111.
- ESTEBAN SALVADOR, María Luisa, GARGALLO CASTEL, Ana y PÉREZ SANZ, Francisco Javier. Composición del consejo rector y género en las cooperativas turolenses. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 101, 2010, p. 7-27.
- FARRELL, Kathleen A. y HERSCH, Philip L. Additions to corporate boards: the effect of gender. *Journal of Corporate Finance*, nº 11, 2005 p. 85-106.
- FEVECTA (1999). Las mujeres directivas en las cooperativas de FVECTA. Cuadernos Mujer y Cooperativismo, nº. 1, Noviembre 1999,
<http://www.coceta.coop/DptoSectoriales/Cuadernos/Primero/primero/OrgaCoopera/MUJE DIREC.htm>, 28/02/2012.
- FREGIDOU MALAMA, María. ¿Es necesario equilibrar el poder en las cooperativas entre mujeres y hombres?. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 50, 2004, p. 151-163.

- GARCÍA LARA, Juan Manuel, GARCÍA OSMA, Beatriz y MORA, Araceli. Gender diversity on the board and earnings quality. XIV Congreso AECA, Valencia 19-21 Septiembre, 2007.
- GARCÍA JIMÉNEZ, Manuel. La necesaria armonización internacional del derecho cooperativo: el Caso español. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, nº. 102, 2010, p. 79-108.
- MARTÍNEZ LEÓN, Inocencia María, ARCAS LARIO, Narciso y GARCÍA HERNÁNDEZ, Margarita. La influencia del género sobre la responsabilidad social empresarial en las entidades de economía social. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, nº 105, MONOGRÁFICO: La economía social y la igualdad de género, 2011, p. 143-172.
- MATEOS DE CABO, Ruth, GIMENO NOGUÉS, Ricardo y ESCOT MANGAS, Lorenzo. Discriminación en los consejos españoles: análisis e implicaciones económicas. Revista de Economía Aplicada, nº 53, vol. XVIII, 2010, p. 131-162.
- MATEOS DE CABO, Ruth, ITURROIZ DEL CAMPO, Javier y GIMENO NOGUÉS, Ricardo. La participación financiera y el papel de la mujer en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas: los consejos de administración. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 18, nº. 3, 2009, p. 65-82
- MATEOS DE CABO, Ruth; ESCOT MANGAS, Lorenzo y GIMENO NOGUÉS, Ricardo. Análisis de la presencia de la mujer en los Consejos de Administración de las mil mayores empresas españolas. *Fundación de las Cajas de Ahorros. Documento de trabajo* nº 263, 2006.
- MCPHAIL, Ken. Board Diversity, the Logic of Difference the Logic of Equivalence: A Critical Study of the Emergence of Corporate Democracy. *Spanish Accounting Review*, vol. 13, nº 1, 2010, p. 125-144.
- ORELLANA ZAMBRANO, Waldo E.; CELIS EKSTRAND, Amanda. Género y capacidades directivas en cooperativas de trabajo asociado. Estudio exploratorio en ctas valencianas. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, núm. 105, 2011, pp. 13-33.
- PELLED, Lisa Hope, EISENHARDT, Kathleen M. y XING, Katherine, R. Exploring the Black Box: An Analysis of Work Group Diversity, Conflict, and Performance. *Administrative Science Quarterly*, nº 44, 1999, pp. 1-28.
- REDONDO CRISTÓBAL, Mercedes y JIMENO DE LA MAZA, Francisco Javier. Perfil económico-financiero de la empresa y perspectiva de género en el gobierno corporativo. XIII Congreso AECA, Oviedo, 22 a 24 de septiembre de 2005.

- RIBAS BONET, María Antonia. Mujeres y cooperativismo en la Comunidad Autónoma del País Vasco. *Revista vasca de economía social. Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, nº. 2, 2006, p. 153-175.
- RIBAS, M^a Antonia y SAJARDO, María Antonia. La desigual participación de hombres y mujeres en la economía social: teorías explicativas. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº. 50, noviembre, 2005, pp. 77-103.
- SAJARDO MORENO, Antonia; RIBAS BONET, M^a Antonia; BENAVENT SANCHO, Matilde; SAZ GIL, Isabel; SERRA YOLDI, Inmaculada y VILAR FIGUEIRIDO, Montserrat. *La Responsabilidad Social Interna de las empresas en España*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2009. 263 p. ISBN: 9788498767254.
- SENENT VIDAL M^a José. ¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad social empresarial e igualdad real. *Revista de Estudios Cooperativos*, nº 105, MONOGRÁFICO: La economía social y la igualdad de género, 2011, p.57-84.
- SHRADER, Charles B., BLACKBURN, Virginia B. y ILES, Paul. Women in management and firm financial performance: an exploratory study. *Journal of Managerial Issues*, vol. 9, nº3, 1997, p. 355-372.
- SMITH, Nina, SMITH, Valdemar y VERNER Mette. Do Women in Top Management Affect Firm Performance? A Panel Study of 2500 Danish Firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*, nº. 55, 2006, p. 569-593.
- THE BOSTON CLUB. The 2004 Census of Women Directors and Executive Officers of Massachusetts Public Companies. The Boston Club, 2004.

ANÁLISIS DE EFICIENCIA POR PROGRAMAS EN EL SECTOR DE LA ECONOMÍA SOCIAL: EL CASO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

POR

Isidoro GUZMÁN RAJA¹,
Aydee HURTADO GARCÉS² y
Carmen RAMOS CARVAJAL³

RESUMEN

El presente trabajo evalúa la eficiencia del Sector de la Economía Social (SES) en Asturias, para lo cual se seleccionó el método no paramétrico del Análisis Envolvente de Datos (*Data Envelopment Analysis*, DEA) propuesto por Charnes *et al.* (1978). A partir de los datos extraídos de la cuentas anuales de una muestra de 397 empresas para el bienio 2004-2005, compuesta por sociedades cooperativas y laborales dada su relevancia en el SES asturiano, se aplicó la técnica DEA a un modelo de rendimiento basado en la cuenta de resultados de explotación bajo orientación output, utilizando para ello la metodología por programas propuesta por Charnes *et al.* (1981) de acuerdo a la tipología de formas societarias, implementando adicionalmente en una segunda fase de la investigación un estudio para evaluar los principales factores determinantes del rendimiento de dichas entidades en el periodo objeto de estudio.

Palabras clave: eficiencia, desempeño, eficiencia por programas, economía social, análisis envolvente de datos (DEA).

Claves Econlit: C140, C200, D240, P130

¹Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Politécnica de Cartagena. Dirección de correo electrónico: isidoro.guzman@upct.es

²Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo. Dirección de correo electrónico: aygarces26@yahoo.com

³Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo. Dirección de correo electrónico: cramos@uniovi.es.

EFFICIENCY ANALYSIS BY PROGRAMS IN THE FIELD OF SOCIAL ECONOMY: THE CASE OF ASTURIAS

ABSTRACT

This paper evaluates the efficiency of the Social Economy sector in Asturias, by applying the nonparametric method of Data Envelopment Analysis (DEA) proposed by Charnes et al. (1978). For the elaboration of this study we used a sample of 397 Asturian cooperatives and labor societies for biennium 2004-2005. We calculate the measure of its performance by applying the DEA technique to a model of performance based on the account of operating income under output orientation, using the methodology of program efficiency proposed by Charnes et al. (1981). In a second stage of this research we evaluate the main factors determining the performance of these entities in the same period of analysis.

Keywords: efficiency, performance, program efficiency, social economy, data envelopment analysis (DEA).

1. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL PRINCIPADO DE ASTURIAS: PRINCIPALES ENTIDADES REPRESENTATIVAS

El término “Economía Social” es un concepto ampliamente discutido, al que también se hace referencia con otras locuciones tales como *Tercer Sector* o *Economía Solidaria*, que genéricamente aglutina a aquellas empresas u organizaciones que, no estando encuadradas en los sectores público o privado, se identifican por determinados rasgos distintivos específicos como el de finalidad de servicio a sus miembros con carácter prioritario al lucro, la toma de decisiones democrática, la autonomía de gestión y la preeminencia de la persona sobre el capital ante posibles repartos de rentas⁴.

⁴ La Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) emitió en junio de 2002 la *Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociales*, poniendo de manifiesto los valores que congregan las entidades pertenecientes a la Economía Social, que son los siguientes (Monzon, 2006):

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros.
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

Sin entrar a distinguir que tipo de entidades se circunscriben al Sector de la Economía Social (en adelante SES), se puede afirmar que el mismo se integra fundamentalmente por sociedades cooperativas, sociedades laborales, mutualidades y asociaciones, habiendo adquirido durante los últimos años una significativa importancia en el desarrollo económico de las regiones, debido en gran medida a las características propias de las entidades que lo componen, que han venido influyendo de forma ostensible en aspectos tales como la capacidad de generación de empleo y el aumento del bienestar social.

La evolución del SES ha estado unida al creciente interés de investigadores, gobiernos y organismos supranacionales por analizar su importancia en las regiones e implementar políticas encaminadas a reforzar dicho sector, perspectiva que también ha sido compartida desde la Unión Europea. Sin embargo, paradójicamente, se dispone de escasa información del SES, sobre todo si se compara con los sectores público y privado, siendo hasta la fecha difícil disponer de informes periódicos que permitan conocer en detalle sus principales agregados macroeconómicos y su grado de desarrollo a nivel nacional, dificultad que se acrecienta si el objetivo es realizar análisis regionales, pues tal como están construidas las Cuentas Nacionales y Regionales, las correspondientes a este sector se encuentran difuminadas en los distintos sectores de la economía, y de ahí la dificultad para su medición.

Como en otras regiones españolas, el SES en Asturias muestra una relevante representación, en la cual las sociedades cooperativas y sociedades laborales pueden ser consideradas como las principales representantes del mismo. En concreto, según datos publicados por la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, en el ejercicio 2005 existían 828 empresas enmarcadas dentro de las distintas ramas de actividad económica, aportando un total de 3.599 empleos directos, aunque como anteriormente se ha mencionado, extrañamente el sector sigue siendo un gran desconocido en cuanto a sus principales magnitudes.

En el contexto descrito, el presente artículo se evalúa el rendimiento de las sociedades cooperativas y sociedades laborales radicadas en Asturias a partir de la metodología no paramétrica del Análisis Envolvente de Datos (Data Envelopment Analysis, DEA) propuesta en el trabajo seminal de Charnes *et al.* (1978).

El análisis de eficiencia descrito permitirá identificar, a partir de un conjunto de variables, aquellas entidades del SES con mejores prácticas de desempeño, facilitando su

comparación por tipología empresarial (sociedades cooperativas vs. sociedades laborales) de acuerdo a la metodología DEA por programas, información que puede ser de especial relevancia para las administraciones públicas en el diseño de políticas que permitan mejorar el desarrollo del SES e incluso de la región, dado su especial alcance a nivel socioeconómico. Asimismo, esta información puede ser significativa para el propio SES, ya que al caracterizar las distintas entidades en términos de eficiencia, proporciona información relevante para la toma de decisiones encaminadas al mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, principalmente para aquellas entidades menos eficientes.

Para la elaboración del estudio se utilizó la información de las cuentas anuales de una muestra de 397 sociedades cooperativas y sociedades laborales asturianas para el bienio 2004-2005, calculando la medida de su desempeño a partir de un modelo de rendimiento basado en la cuenta de resultados de explotación bajo orientación output, realizando un tratamiento por programas (Charnes *et al.* 1981) mediante el análisis de fronteras separadas para determinar en primer lugar la eficiencia de gestión (managerial efficiency) de acuerdo a la tipología de formas societarias integrantes de la muestra manejada, y posteriormente la eficiencia por programas o grupos (programmatic efficiency), con el fin de conocer el modelo societario que mejor rendimiento alcanza, complementándose el estudio en una segunda etapa con un análisis econométrico que evalúa los principales factores determinantes del rendimiento de dichas entidades en el periodo objeto de estudio.

El resto del trabajo se estructura como sigue: la sección segunda describe el panorama actual del sector de la economía social en Asturias, tanto de las empresas que lo componen como del nivel de empleo generado. La sección tercera introduce el concepto de eficiencia y las propuestas metodológicas para su cálculo, incluyendo los materiales utilizados y el diseño del modelo de rendimiento implementado. La sección cuarta contiene la discusión de los resultados empíricos obtenidos, y finalmente, en la sección quinta se recogen las conclusiones más relevantes de la investigación realizada.

2. CARACTERIZACIÓN DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS Y LABORALES ASTURIANAS

La economía social asturiana está compuesta principalmente por sociedades laborales y cooperativas, pudiéndose apreciar (Cuadro 1) que de las 828 empresas existentes en 2005, algo más de dos tercios (64,7%) corresponden a sociedades laborales, frente al tercio restante

(35,3%) perteneciente a cooperativas. Dichas entidades desarrollan su actividad económica principalmente en el sector servicios, al que pertenecen 528 empresas (63,8%), seguido por sector industrial y de la construcción (28,4%), quedando en último lugar el sector primario (7,9%) con una cuota bastante reducida.

Profundizando en la composición del sector servicios, se aprecia que una cuarta parte de las empresas se dedica al comercio y reparación de vehículos, dejando entrever la importancia de esta actividad tanto en la economía social como en la regional. Asimismo, la rama de actividades inmobiliarias y de alquiler, y de servicios empresariales, también presenta un peso importante en la composición del sector terciario, alcanzando 15,9% de las integradas en el mismo. En cuanto al sector industrial, cabe destacar principalmente la industria manufacturera, que representa el 14,7%, en la que se incluyen actividades relevantes para la región como la metalurgia y la fabricación de productos metálicos, así como la industria de la alimentación, bebidas y tabaco.

Cuadro 1. Distribución de las Empresas dadas de alta en la Seguridad Social y Nivel de Empleo generado por el SES según Rama de Actividad (Año 2005)

RAMA DE ACTIVIDAD	Economía Social				Cooperativas				Sociedades Laborales			
	Nº Emp.	%	Nº Trab.	%	Nº Emp.	%	Nº Trab.	%	Nº Emp.	%	Nº Trab.	%
Agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca	65	7,9	291	4,4	61	7,4	283	4,3	4	0,5	8	0,1
Industrias, energía y construcción	235	28,4	1.956	29,5	81	9,8	702	10,6	154	18,6	1.254	18,9
Industrias extractivas	2	0,2	22	0,3	0	0	0	0	2	0,2	22	0,3
Industria manufacturera	122	14,7	1110	16,7	55	6,6	573	8,6	67	8,1	537	8,1
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	12	1,4	3	0	12	1,4	3	0	0	0	0	0

Construcción	99	12	821	12,4	14	1,7	126	1,9	85	10,3	695	10,5
Actividades de servicios	528	63,8	4.381	66,1	150	18,1	2.614	39,4	378	45,7	1.767	26,7
Comercio y reparación de todo tipo de vehículos	208	25,1	1480	22,3	64	7,7	1.017	15,3	144	17,4	463	7
Hostelería	56	6,8	426	6,4	0	0	286	4,3	56	6,8	140	2,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	50	6	566	8,5	25	3	436	6,6	25	3	130	2
Intermediación financiera	13	1,6	281	4,2	4	0,5	274	4,1	9	1,1	7	0,1
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	132	15,9	806	12,2	31	3,7	17	0,3	101	12,2	789	11,9
Educación	12	1,4	102	1,5	5	0,6	85	1,3	7	0,8	17	0,3
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	17	2,1	560	8,5	7	0,8	499	7,5	10	1,2	61	0,9
Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	40	4,8	160	2,4	14	1,7	0	0	26	3,1	160	2,4
TOTAL	828	100	6.628	100	292	35,3	3.599	54,3	536	64,7	3.029	45,7

Fuente: Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Registro de Cooperativas y Mercantil de Asturias

En cuanto al nivel de empleo de las sociedades cooperativas y laborales en Asturias, se situaba en 6.628 trabajadores para el año 2005 (Cuadro 1), de los que un 54,3% lo aportaban las cooperativas y el 45,7% restante las sociedades laborales, destacando la importancia de las cooperativas como sociedades creadoras de empleo, pues pese a existir un menor porcentaje de este tipo de empresas, su nivel de empleo es el más elevado.

Por sectores y, en concordancia con el análisis realizado sobre la distribución del número de empresas, la cifra de trabajadores empleados en el sector servicios muestra un claro predominio para ambos tipos societarios, con porcentajes del 39,4% y 26,7%

respectivamente para sociedades cooperativas y laborales. Respecto al resto de sectores, en cooperativas el segundo sector generador de empleo, a una gran distancia del sector servicios, es el industrial (8,6%), estando por detrás el sector primario (4,3%) y del de la construcción (1,9%). Por su parte, para las sociedades laborales, después del sector servicios le siguen el de la construcción (10,5%) y el industrial (8,1%), quedando con una mínima participación el sector primario (0,1%).

3. METODOLOGÍA Y MATERIALES

3.1. Medida de la eficiencia

La medida del rendimiento de cualquier unidad capaz de tomar decisiones económicas se presenta como una cuestión ciertamente compleja sobre la que es posible consultar un dilatado repertorio de literatura especializada sobre la materia (Bititici *et al.*, 1997; Neely y Waggoner, 1998, entre otros). El concepto de eficiencia se utiliza para hacer patente el nivel de rendimiento que puede alcanzar una determinada unidad económica de decisión (decision making unit, DMU) respecto a su conjunto de posibilidades de producción de acuerdo a la tecnología existente, lo que se traduce en intentar conocer la posición adoptada en cuanto a si dicho nivel productivo se logra con el menor consumo de recursos o mediante la minimización del coste de producción, conceptos basados en los trabajos de Farrell (1957) que investigan la noción de eficiencia global. En este sentido, la *eficiencia técnica o productiva* evalúa la obtención de un determinado nivel de output según una predeterminada combinación de inputs, definiéndose la *eficiencia en precio* como la mejor combinación de inputs capaz de alcanzar el nivel estipulado de output con el menor coste, suponiendo conocidos los precios de los diferentes inputs empleados, calculándose la *eficiencia global* como el producto de la eficiencia técnica y en precio (Thanassoulis, 2001).

La metodología utilizada para la medida de la eficiencia se basa fundamentalmente en dos propuestas (Parkan, 2002): los *modelos paramétricos*, que parten de la especificación de la forma de la función de producción, utilizando técnicas matemáticas para la estimación de sus parámetros de acuerdo a los datos ofrecidos por las DMUs evaluadas (Coelli *et al.*, 1998), y los *modelos no paramétricos*, que consideran las propiedades que debe satisfacer el conjunto de posibilidades de producción, estimando una frontera eficiente o de “buenas prácticas” conformada por las DMUs eficientes, sin que en este caso sea necesario asumir a priori una forma funcional para la función de producción (Thanassoulis, 2001).

Al comparar las propuestas metodológicas expuestas se advierte que la aproximación no paramétrica exhibe como principales ventajas frente a la paramétrica su grado de flexibilidad para adaptarse a entornos multiproducto y ausencia de precios, así como no requerir la utilización de formas funcionales explícitas, si bien presenta ciertos inconvenientes tales como, entre otros, su carácter determinístico, que identifica cualquier desviación a la frontera de eficiencia como un comportamiento ineficiente de la DMU evaluada; la imposibilidad de medir la calidad de los outputs obtenidos, que se supone similar para todas las unidades en estudio, y la sensibilidad de los resultados a la presencia de *outliers* (Schuschny, 2007).

3.2. La técnica no paramétrica del Análisis Envolvente de Datos (DEA)

Como principales representantes del SES en Asturias, el presente trabajo evalúa el rendimiento de las cooperativas y sociedades laborales mediante la aplicación de la metodología no paramétrica determinística del Análisis Envolvente de Datos (Data Envelopment Analysis, DEA), capaz determinar un ratio multidimensional que proporciona un ranking de puntuaciones de eficiencia, a partir de los datos de producción suministrados por la muestra objeto de estudio.

Siguiendo la propuesta metodológica de Charnes *et al.* (1978), la formulación matemática del DEA se realiza a través de un modelo de programación lineal bajo el supuesto de que todas las DMUs están operando en su escala óptima (Modelo CRS, constant returns to scale), lo que permite obtener puntuaciones de *eficiencia técnica global* (ET_{CRS}) sin considerar diseconomías de escala. En este sentido, es posible asumir una posible doble orientación, según sea el objetivo previamente programado para la investigación: la *orientación-input* identifica la mayor reducción radial de todos los consumos de inputs para obtener un determinado nivel de output, mientras que la *orientación-output* determina la máxima expansión radial de productos a partir de un determinado consumo de inputs.

El Modelo CRS (Charnes *et al.*, 1978) propone la formulación matemática del DEA en orientación output a partir de la siguiente expresión matemática:

$$\text{Max } \theta_z \tag{1}$$

s.a.:

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j X_{ij} + S_{iz}^- = X_{iz} \quad i = 1, \dots, m \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j Y_{rj} - S_{rz}^+ = \theta_z Y_{rz} \quad r = 1, \dots, p \quad (3)$$

$$\theta_z \geq 0; \lambda_j \geq 0 \quad j = 1, \dots, n \quad (4)$$

donde los vectores X_{ij} y Y_{rj} recogen las cantidades de input i y de output r consumida y producida respectivamente por la DMU j , mientras que la variable λ_j expresa el peso de dicha entidad en la unidad virtual de referencia que puede ser construida por combinación lineal del resto de DMUs integrantes de la muestra evaluada. Si dicha unidad virtual no puede ser conseguida, entonces la DMU z para la que se soluciona el problema se considerará eficiente.

Resolviendo la formulación recogida (1)-(4) para cada DMU, el escalar θ_z representa la mayor expansión radial de los outputs producidos por la unidad evaluada (DMU z), variando su rango entre 1 e ∞ , de forma que tomará valor unitario cuando la unidad sea eficiente y valores superiores a 1 para el caso de unidades ineficientes, por lo que su puntuación de eficiencia técnica δ_z con rango entre 0 y 1 vendrá dada por la inversa del valor del escalar θ_z ($\delta_z = 1/\theta_z$)⁵. Las variables S_{iz}^- y S_{rz}^+ o *slacks* representan el aumento/reducción de los inputs/outputs del modelo, al margen del aumento radial de los outputs determinado por el escalar del modelo de eficiencia θ_z .

Dado que el Modelo CRS considera la hipótesis de rendimientos a escala constantes, y al objeto de evitar las dificultades asociadas a la medición de la eficiencia técnica en unidades sesgadas por ineficiencias de escala, Banker *et al.* (1984) propusieron un modelo alternativo mediante el que es posible asumir la hipótesis de rendimientos a escala variables (Modelo VRS, variable returns to scale) añadiendo al modelo de CRS la restricción $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$, lo que permite calcular puntuaciones de *eficiencia técnica pura* (ET_{VRS}) considerando la escala de operaciones de las empresas eficientes respecto de la DMU evaluada en cada caso. En este sentido, si comparamos el plan productivo de una determinada DMU sobre la base de las

⁵ En el caso de haber asumido la *orientación input* del modelo, el escalar θ_z corresponderá a la mayor reducción radial del consumo de inputs de la unidad evaluada, cuyo rango variará entre 0 y 1, de forma que será calificada de eficiente aquella unidad que obtenga un índice igual a 1, e ineficiente si su valor fuese inferior.

fronteras de eficiencia de los modelos VRS y CRS, se puede determinar la *eficiencia de escala* (ES) de acuerdo a la formulación matemática presentada en (5)-(6):

$$ES = ET_{CRS} / ET_{VRS} \quad (5)$$

$$ET_{CRS} = ET_{VRS} \times ES \quad (6)$$

donde ET_{CRS} y ET_{VRS} representan respectivamente los índices de eficiencia técnica global y pura de la DMU evaluada. Si el valor de la variable SE es igual a 1, la DMU en cuestión se encuentra en su escala óptima de operaciones, aflorando ineficiencias de escala cuando el valor de dicha variable se sitúa en niveles inferiores ($SE < 1$).

Finalmente cabe puntualizar que el poder de discriminación de la técnica DEA está en función del número de variables integradas en el modelo de eficiencia respecto del número total de DMUs evaluadas n , siendo necesario que este último parámetro sea cuando menos el triple del total de inputs/outputs considerandos (El-Maghary y Ladhelma, 1995).

3.3. Medida de la eficiencia por programas

El trabajo seminal de Charnes *et al.* (1981) plantea la medida de la *eficiencia por programas o grupos*, a cuyos efectos distingue los conceptos de *eficiencia de gestión* (managerial o intra-program efficiency) que evalúa el rendimiento de una determinada DMU con respecto a la frontera de buenas prácticas dentro de su grupo de pertenencia, y *eficiencia por programas* (programmatic o inter-program efficiency), capaz de identificar diferencias de rendimiento entre los programas o grupos existentes procedentes exclusivamente de la propia idiosincrasia o naturaleza en su actuación productiva y que, en nuestro estudio, se identifica por la naturaleza jurídico-económica del modelo societario de pertenencia: sociedad cooperativa vs sociedad laboral.

En este sentido, para la estimación de la *eficiencia por programas* se deben realizar las siguientes fases:

- a) División de la muestra en grupos o programas, aplicando a cada uno de ellos separadamente la formulación mostrada en (1)-(4) para obtener los niveles de eficiencia de gestión (managerial o intra-program efficiency).
- b) A partir de los resultados de la eficiencia de gestión obtenidos en la fase a), aquellas DMUs que se hayan mostrado ineficientes deberán proyectarse sobre sus respectivas

fronteras de buenas prácticas para eliminar las ineficiencias de gestión detectadas como consecuencia de las decisiones adoptadas por la dirección, para lo cual se deberán corregir los datos de producción originales aplicando la formulación mostrada en (7)-(8):

$$y'_{rz} = \theta_z * y_{rz} + S_{rz}^+ \quad (7)$$

$$x'_{iz} = x_{iz} - S_{iz}^- \quad (8)$$

donde (y'_{rz}, x'_{iz}) representan los valores en frontera de los outputs e inputs de la DMU z evaluada, (y_{rz}, x_{iz}) los datos originales de su proceso productivo, mientras que el escalar θ_z y los slacks S_{iz}^- y S_{rz}^+ procederán de la resolución del modelo de programación línea propuesto en (1)-(4).

- c) Tomando los datos de producción “corregidos” obtenidos en la fase b), exentos de ineficiencias de gestión, se calcularán nuevamente las puntuaciones de eficiencia utilizando la formulación contenida en (1)-(4), si bien en este caso mediante el trazado de una frontera única de eficiencia sobre la totalidad de la muestra analizada, lo que permite el cálculo de los niveles de *eficiencia por programas* facilitando de esta forma la comparación del rendimiento de las DMUs perteneciente a cada uno de los grupos (o programas) evaluados.
- d) Finalmente, para evaluar si existen diferencias de rendimiento estadísticamente significativas entre los programas analizados, será necesario practicar los correspondientes test estadísticos adecuados a tal efecto.

3.4. Revisión de la literatura sobre la medida de la eficiencia en el SES

Durante la última década han sido diversos los estudios realizados sobre eficiencia en el SES, tanto a nivel metodológico como empírico. En lo relativo al marco conceptual, podemos referirnos a artículos como el de Evans y Guthrie (2006), en el que se realiza un análisis técnico sobre las relaciones entre la eficiencia y el valor de la empresa. A nivel empírico destaca el trabajo de Sáez y González (2004), donde se estudia la importancia de las cooperativas y sociedades laborales en España, teniendo en cuenta algunos indicadores de competitividad tales como productividad, costes salariales y costes laborales unitarios.

En general, dentro de la literatura sobre eficiencia en el SES utilizando el método no paramétrico del DEA, predominan principalmente los estudios relacionados con las

cooperativas agrícolas y de crédito (Sáez *et al.*, 2011). Por lo que se refiere a las primeras, se pueden enumerar los trabajos de Sueyoshi *et al.* (1998) y Sueyoshi (1999), ambos para las cooperativas agrícolas japonesas; Singh *et al.* (2001) para las cooperativas del sector lácteo en la India y Krasachat y Chinkul (2009), en este caso para este tipo de sociedades en Tailandia. En España destacan los trabajos de Damas y Romero (1997) para el sector de las almazaras cooperativas en la provincia de Jaén; Vidal *et al.* (2000) y Martínez y Martínez-Carrasco (2002) en las cooperativas de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana y Almería respectivamente; Montegut, *et al.* (2002) para las cooperativas productoras de aceite de oliva, y finalmente Guzmán *et al.* (2006 y 2008), que realizan un estudio mucho más amplio para las cooperativas agrarias a nivel nacional.

En cuanto a los trabajos enfocados a las cooperativas de crédito, Lang y Welzel (1999) emplean la técnica DEA con datos de panel para estimar el incremento en la eficiencia debido a la fusión de las cajas rurales en Alemania, y Marco y Moya (1999) también estiman una frontera de costes estocástica para estudiar la llamada “ineficiencia x” y las economías de escala en este tipo de empresas a nivel nacional. Análogamente, Miranda y Morales (2001) analizan la eficiencia de un grupo de cajas rurales y cajas de ahorro en España a partir de la construcción de la función de producción, y más recientemente, Goddard y Wilson (2005) evalúan el desempeño de las cooperativas de crédito en los Estados Unidos mediante análisis econométrico; Desrochers y Fischer (2005) realizan un estudio comparado entre varios países sobre el nivel de integración de los sistemas de cooperativas financieras y su influencia en las medidas de rendimiento; Ward y McKillop (2005) evalúan las características que pueden contribuir al rendimiento de las cooperativas de crédito del Reino Unido a nivel nacional y regional, a través del análisis econométrico con datos de corte transversal, y por último, Kontolaimou y Tsesouras (2010) investigan el comportamiento productivo de las empresas de la banca cooperativa en comparación con sus contrapartes comerciales y de ahorro con un enfoque metafrontera.

Aunque en menor medida, también existe evidencia empírica sobre el enfoque metodológico propuesto por Charnes *et al.* (1981) respecto a la cuantificación de la eficiencia por programas, tal como es posible apreciar en los trabajos presentados por Ahn *et al.* (1988), Muñiz (2001), Beltrán *et al.* (2011), García Rubio *et al.* (2010, 2011) y Gómez *et al.* (2011). En el primero de ellos se compara la eficiencia de las dos ordenaciones educativas LGE y LOGSE y en los dos últimos se implementa esta metodología para el sector agrario. Para el

caso particular del SES, tan sólo se observa el trabajo presentado en Sáez *et al.* (2011), donde se confrontan la eficiencia por programas de las entidades de la economía social (cooperativas y sociedades laborales) pertenecientes al sector de la construcción español.

3.4. Materiales

A partir de la información contable de los Balances y Estado de Pérdidas y Ganancias (EPYG) obtenida de los Registros Mercantil y de Cooperativas del Principado de Asturias, se seleccionó una muestra de 397 empresas para el bienio 2004-2005 con la distribución que se muestra en el Cuadro 2, de donde se desprende que la muestra seleccionada representa el 47,95% de la población, de las cuales el 12,92% corresponde a las cooperativas y el 35,02% a las sociedades laborales, acorde con la distribución poblacional del sector.

Cuadro 2. Distribución de la muestra por tipo societario

Tipo de sociedad	Número de empresas		% de participación
	Muestras	Asturias	
Sociedades Cooperativas	107	292	12,92
Sociedades Laborales	290	536	35,02
Total empresas seleccionadas	397	828	47,95

Fuente: Elaboración propia

Dada la escasa información a nivel microeconómico del SES en las diversas fuentes estadísticas públicas y el elevado costo de obtener la información, se tomó como periodo de referencia el bienio 2004-2005, espacio temporal para el cual se construyeron las primeras cuentas satélites del SES asturiano (Hurtado *et al.*; 2012).

Para evaluar el rendimiento de las citadas sociedades se analizó el modelo de eficiencia que se recoge en el Cuadro 3, cuyo diseño se realizó desde un punto de vista económico mediante la elección de las principales variables que integran el resultado de

explotación de una compañía (Guzmán y Arcas, 2008; Singh *et al.*, 2001), considerando para ello la orientación output del modelo dado que cualquier empresa aspira a la maximización de sus ventas netas a partir del consumo de factores productivos identificados por sus costes de producción.

Cuadro 3. Variables del modelo de eficiencia DEA

Output = Ingresos de explotación (IE)
Inputs = Compras consumidas (CC)
Coste de personal (GP)
Amortización inmovilizado material (AM)
Otros gastos de explotación (OG)

Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 4 recoge los estadísticos descriptivos de las variables integradas en el modelo de eficiencia para los tipos societarios seleccionados.

Cuadro 4. Estadísticos descriptivos de las variables del modelo de eficiencia (miles euros)

Panel A: Sociedades Cooperativas (N₁ = 107)

Periodo	Estadístico	IE	CC	GP	AM	OG
2004	Mediana	447,02	158,51	138,57	7,05	40,43
	Media	3.922,65	3.490,59	267,08	29,06	145,59
	Des. típica	20109,19	19402,80	558,95	66,82	360,64
	Máximo	202.283,83	195.385,45	5.300,61	489,54	2.918,53
	Mínimo	19,66	0,06	2,17	0,06	1,81
2005	Mediana	476,29	160,87	133,71	8,36	43,81

Cuadro 4. Estadísticos descriptivos de las variables del modelo de eficiencia (miles euros)

Panel A: Sociedades Cooperativas (N₁ = 107)						
Periodo	Estadístico	IE	CC	GP	AM	OG
	Media	4.072,95	3.599,04	279,44	33,90	161,75
	Des. típica	20408,83	19642,26	582,24	83,35	409,47
	Máximo	204.305,84	196.888,26	5.427,16	686,32	3.271,62
	Mínimo	5,28	0,04	7,70	0,06	1,86
Panel B: Sociedades Laborales (N₂ = 290)						
Periodo	Estadístico	IE	CC	GP	AM	OG
	Mediana	154,05	63,01	52,48	4,47	23,26
	Media	337,85	169,83	111,51	9,49	44,99
2004	Des. típica	613,45	303,42	291,60	20,63	74,84
	Máximo	6.678,29	2.119,08	4.193,33	248,56	746,28
	Mínimo	6,27	0,12	2,70	0,13	2,62
	Mediana	194,13	75,42	60,84	5,69	26,50
2005	Media	390,46	192,25	129,72	10,87	52,44
	Des. típica	647,64	319,79	324,07	26,24	86,67

Cuadro 4. Estadísticos descriptivos de las variables del modelo de eficiencia (miles euros)**Panel A: Sociedades Cooperativas (N₁ = 107)**

Periodo	Estadístico	IE	CC	GP	AM	OG
	Máximo	6.839,89	2.160,92	4.591,10	368,37	723,47
	Mínimo	4,56	0,02	3,95	0,05	0,56

Leyendas: IE = Ingresos de explotación; CC = compras consumidas; GP = Gastos de personal;
AM = dotación amortización del ejercicio; OG = Otros gastos explotación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de las cuentas anuales de las empresas de la muestra seleccionada.

4. RESULTADOS EMPÍRICOS

4.1. Medida de la eficiencia de gestión (managerial o intra-program efficiency)

De acuerdo a la metodología propuesta para el análisis de la eficiencia por programas, se resolvió el modelo de eficiencia (fase a) mediante la construcción de sendas fronteras separadas a partir de la tipología de formas societarias examinadas (sociedades cooperativas vs sociedades laborales).

Los resultados de la *eficiencia intra-grupos* se recogen en el Cuadro 5, donde se puede apreciar que el nivel medio de eficiencia técnica pura de las sociedades cooperativas es superior al de las sociedades laborales (0,932 vs 0,841) para el bienio analizado, lo que de acuerdo a la orientación output del modelo de rendimiento evidencia que, en valores medios, las sociedades laborales deberían incrementar sus ingresos de explotación en un 18,90% frente al 7,30% de las sociedades cooperativas, aflorando una ineficiencia del 11,61% entre ambas formas societarias, que sin embargo, muestran un nivel similar de ineficiencia de escala en torno al 5%.

Cuadro 5. Puntuaciones de eficiencia de gestión (intra-efficiency)

Panel A: Sociedades Cooperativas						
Modelo CRS			Modelo VRS		Eficiencia de Escala	
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica
2004	0,896	0,116	0,942	0,106	0,951	0,049
2005	0,872	0,161	0,922	0,125	0,948	0,120
Media anual	0,884		0,932		0,950	
Panel B: Sociedades Laborales						
Modelo CRS			Modelo VRS		Eficiencia de Escala	
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica
2004	0,793	0,167	0,833	0,163	0,954	0,086
2005	0,794	0,126	0,848	0,118	0,940	0,091
Media anual	0,794		0,841		0,947	

Fuente: Elaboración propia

4.2. Medida de la eficiencia por programas

A partir de los resultados de la eficiencia intra-grupos (Cuadro 5) se eliminaron las ineficiencias de gestión (fase b), calculando posteriormente las puntuaciones de *eficiencia por programas* (fase c) que se presentan en el Cuadro 6, donde se observa que son las sociedades laborales las que, en valores medios anuales, presentan mejores niveles de rendimiento (modelo VRS: 0,974 vs 0,951; Modelo CRS: 0,929 vs 0,911).

Cuadro 6. Puntuaciones Eficiencia por Programas (inter-efficiency)

Panel A: Sociedades Cooperativas						
Modelo CRS			Modelo VRS		Eficiencia de Escala	
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica
2004	0,912	0,065	0,947	0,051	0,963	0,043
2005	0,910	0,125	0,956	0,115	0,951	0,059
Media anual	0,911		0,951		0,957	
Panel B: Sociedades Laborales						
Modelo CRS			Modelo VRS		Eficiencia de Escala	
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica
2004	0,930	0,095	0,971	0,055	0,958	0,081
2005	0,927	0,092	0,978	0,030	0,948	0,090
Media anual	0,929		0,974		0,953	

Fuente: Elaboración propia

Atendiendo al test de diferencia de medias recogido en el Cuadro 7 (fase d), se observa que el rendimiento de ambos grupos de sociedades es estadísticamente significativo, por lo que se puede afirmar que el modelo empresarial representando por las sociedades laborales asturianas es recomendado frente al de sociedad cooperativa, al ser capaz de obtener un mayor rendimiento en dicha demarcación geográfica.

Cuadro 7. Prueba T diferencia de medias por programas

Prueba t para puntuaciones de Eficiencia Técnica Pura (Modelo VRS)						
Sociedades Cooperativas			Sociedades Laborales			
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Estad. T	P-value
2004	0,947	0,051	0,971	0,055	-3,918	0,000***
2005	0,956	0,115	0,978	0,030	-3,009	0,003***
M. agrupada	0,951	0,089	0,974	0,044	-4,815	0,000***
Prueba t para puntuaciones de Eficiencia Técnica Global (Modelo CRS)						
Sociedades Cooperativas			Sociedades Laborales			
Periodo	Media	Desv. típica	Media	Desv. típica	Estad. T	P-value
2004	0,912	0,065	0,930	0,095	-1,808	0,071*
2005	0,910	0,125	0,927	0,092	-1,457	0,146
M. agrupada	0,911	0,100	0,927	0,093	-2,287	0,022**

Notas: *significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Fuente: Elaboración propia

5. FACTORES DETERMINANTES DE LA EFICIENCIA EN LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL ASTURIANA: ANÁLISIS DEA EN DOS ETAPAS MEDIANTE REGRESIÓN LOGIT

Para conocer los factores determinantes de los niveles de eficiencia alcanzados por las entidades representativas del SES en Asturias, se aplicó la metodología del análisis DEA en dos etapas, para lo cual se llevó a cabo un estudio econométrico tomando como variable dependiente las puntuaciones de eficiencia de gestión (modelo VRS) en función de diversas variables regresoras cuya información estuvo disponible.

La singularidad de la variable dependiente -puntuaciones de eficiencia- complica la elección del método econométrico a seleccionar, dado que dicha variable toma valor 1 cuando la DMU evaluada es eficiente y valores inferiores en el caso de situarse fuera de la frontera de “buenas prácticas” (Puig-Junoy, 2000). Así, desde el punto de vista estadístico, la distribución de los índices de eficiencia guarda cierta similitud con la de los modelos de regresión censurada⁶, motivo por el cual un importante número de trabajos utilizan como método de estimación la regresión Tobit para examinar las variables exógenas que inciden en los citados niveles de rendimiento. Sin embargo, resulta difícil asumir en el caso que nos ocupa que la distribución de la variable dependiente se ajusta a la teoría de la regresión censurada, puesto que la acumulación de valores en el nivel de eficiencia más alto no es el resultado de un defecto en los datos, sino de la propia definición del problema, circunstancia a la que hay que añadir que en ocasiones no es posible asumir la condición de normalidad de dicha variable exigida por la regresión Tobit (Chilingerian, 1995; González y Barber, 1996).

Por los motivos expuestos, para llevar a cabo el análisis econométrico se propuso como metodología más adecuada un modelo con variable dependiente dicotómica o *regresión logit*, técnica multivariante que permite estudiar la relación entre un conjunto de variables explicativas de naturaleza métrica o categórica respecto de una variable dependiente binaria, que sólo toma dos valores para especificar si el individuo analizado posee una determinada característica estudiada. Así, en el presente estudio la variable dependiente dicotómica ($Y =$

⁶ En Estadística cabe distinguir entre muestras con datos truncados y censurados: en el primer caso -*datos truncados*- únicamente se consideran aquellas observaciones que satisfacen un cierto criterio, lo que en la realidad se traduce en trabajar con una submuestra de la variable original, mientras que en el segundo caso -*datos censurados*- se dispone de todas las observaciones originales, si bien algunas de ellas se alteran de acuerdo un criterio previamente concebido, por lo que la censura, a diferencia del truncamiento, se produce por un defecto de los datos de la muestra, ya que si no estuvieran censurados constituirían una muestra representativa de la población de interés no censurada (Sosa Escudero, 1999).

{1,0}) tomará el valor 1 cuando la DMU evaluada sea eficiente y 0 en caso contrario, por lo que la probabilidad de que ocurra el suceso “ser eficiente” varía entre 0 y 1 a partir de la expresión mostrada en (9), mientras que la *odd ratio* (η) o ventaja de producirse un suceso se muestra en la expresión (10), definiéndose la transformación logística como el logaritmo de la ventaja (η) de la opción 1 (ser eficiente) frente a la opción 0 (ser ineficiente) según se indica en la expresión (11) (Jovel, 1995; Sánchez Vizcaíno, 2000):

$$p_i = \frac{e^{\alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \dots + \alpha_n x_n}}{1 + e^{\alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \dots + \alpha_n x_n}} \quad (9)$$

$$\eta_i = \frac{p_i}{1 - p_i} = e^{\alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \dots + \alpha_n x_n} \quad (10)$$

$$\ln \eta_i = \ln \left[\frac{p_i}{1 - p_i} \right] = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \dots + \alpha_n x_n \quad (11)$$

Un problema adicional es la posibilidad de aplicar el modelo de regresión logística con datos de panel, lo que permite combinar la información de diversos individuos en un momento concreto (corte transversal) durante varios periodos de tiempo (serie temporal) para conocer la heterogeneidad inobservable a través del efecto individual, que puede deberse a características particulares de las unidades observadas no recogidas en las variables explicativas de la regresión.

Por consiguiente, la primera cuestión que surge sobre la aplicación de la regresión con datos de panel es averiguar si sería más factible alternatively realizar una regresión convencional sobre la muestra agrupada de las observaciones conocidas para todos los periodos disponibles (pooled sample), problema que puede resolverse mediante la aplicación del *Test de Breusch-Pagan o Multiplicador de Lagrange*, que considera como hipótesis nula la aplicación del modelo de regresión logit sobre la muestra agrupada, que si es rechazada ($p\text{-value} < 0,05$) implica como mejor opción la elección el modelo de regresión con datos de panel (Breusch y Pagan, 1980)⁷.

⁷ En el supuesto de asumir la existencia de heterogeneidad de acuerdo a los resultados del test de Breusch y Pagan, su tratamiento puede realizarse a través de la estimación de los modelos de efectos aleatorios y fijos, que

Partiendo de los razonamientos metodológicos expuestos, para computar los factores determinantes de la eficiencia se diseñó un modelo de regresión logit (Cuadro 8) considerando como variable endógena las puntuaciones del modelo rendimiento a escala variables (modelo VRS) de las sociedades cooperativas y laborales analizadas en el periodo objeto de estudio (bienio 2004-2005), si bien, para evaluar la sensibilidad de los coeficientes de los regresores se reclasificó la variable dicotómica considerando tres puntos de corte (1,00; 0,98 y 0,95), aceptándose la significatividad estadística de las variables independientes bajo la premisa de obtener un nivel de significación del 5% o inferior en los tres modelos evaluados para cada uno de los grupos de sociedades estudiadas.

Cuadro 8. Modelo de Regresión Logit

$$DEA_{it} = \rho_0 + \rho_1 TAM_{it} + \rho_2 ANT_{it} + \rho_3 NHT_{it} + \rho_4 LIQ_{it} + \rho_5 END_{it} + \rho_6 AUT_{it} + u_{it}$$

donde:

DEA_{it} : Variable dicotómica (1,0) según puntuación de eficiencia de la DMU i en el periodo t .

TAM_{it} : Total activo de la DMU i en el periodo t .

ANT_{it} : Número de años desde la creación de la DMU i en el periodo t .

NHT_{it} : Número de habitantes de la población donde radica la DMU i en el periodo t .

LIQ_{it} : Ratio de liquidez de la DMU i en el periodo t .

END_{it} : Ratio de endeudamiento de la DMU i en el periodo t .

AUT_{it} : Ratio de capitalización de la DMU i en el periodo t .

Fuente: Elaboración propia

generan respectivamente estimaciones más eficientes y consistentes que la regresión logit convencional (Arellano y Honoré, 1999), aplicando el test de Hausman (1978) para determinar la selección del modelo a evaluar (Wooldridge, 2002; Hsiao, 2003).

Dado que se dispone de un panel de datos balanceado para el bienio 2004-2005, se aplicó el test de Breusch-Pagan, cuyos resultados (Cuadro 9) justifican la elección del modelo de regresión sobre la muestra agrupada frente al de regresión anidada en todos los modelos propuestos.

Cuadro 9. Test de Breusch – Pagan

Panel A: Sociedades Cooperativas		
Modelo	Chi (2)	P-value
Modelo 1 – Punto de corte: 1,00	0,98	0,321
Modelo 2 – Punto de corte: 0,98	0,95	0,330
Modelo 3 – Punto de corte: 0,95	1,00	0,317
Panel B: Sociedades Laborales		
Modelo	Chi (2)	P-value
Modelo 4 – Punto de corte: 1,00	0,84	0,360
Modelo 5 – Punto de corte: 0,98	1,00	0,318
Modelo 6 – Punto de corte: 0,95	0,99	0,320

Fuente: Elaboración propia

Los Cuadros 10 y 11 presentan los resultados del modelo de regresión propuesto aplicado sobre la muestra agrupada para sociedades cooperativas (modelos 1, 2 y 3) y sociedades laborales (modelos 4, 5 y 6) respectivamente, donde es posible constatar un alto grado de consistencia para los tres puntos de corte seleccionados, dado que en todos los casos las variables alcanzan o no significatividad estadística de forma uniforme en todos ellos.

Por tipos de sociedades se observa que de las seis variables explicativas analizadas (Cuadro 8), es la referida al tamaño (TAM) la que presenta un coeficiente positivo y significativo en todos los modelos al nivel del 1% -excepto en el modelo 1 que es significativa al 5%-, si bien su contribución a que la empresa sea calificada como eficiente es escasa de acuerdo al valor de su odd ratio (Cuadro 10). Además, para el caso exclusivo de la tipología de sociedades laborales, también resultan significativas al nivel del 1% la variables antigüedad (ANT) y ratio de autonomía (AUT), en el primer caso con signo negativo y el segundo con signo positivo, lo que implica que la probabilidad de que la compañía sea calificada como eficiente disminuye al aumentar el número de años desde su creación (Cuadro 11: odd ratio < 1: horquilla 0,885 a 0,917), mientras que crece cuando se financia con fondos propios (Cuadro 11: odd ratio > 1: 1,177 – 1,189).

Las restantes variables regresoras relativas a dimensión demográfica (NHT), liquidez (LIQ) y endeudamiento (END) no resultaron estadísticamente significativas en ninguno de los modelos propuestos, por lo que en los términos descritos no se consideró concluyente su efecto respecto a la probabilidad de calificar una empresa como eficiente.

Cuadro 10. Resultados Regresión Logit para Sociedades Cooperativas (muestra agrupada)

Variable dependiente: Puntuación DEA (modelo VRS) - Rango de datos: 2004 – 2005

Modelo	Interc	TAM			ANT		NHT		LIQ		END		AUT		Chi2	PseudoR ²
		(ρ ₁)			(ρ ₂)		(ρ ₃)		(ρ ₄)		(ρ ₅)		(ρ ₆)			
	Coefic.	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds			
	(z)	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios			
Modelo 1	-0,836	1,03E-07**		-0,008		-3,84E-07		0,117		-0,720		-0,085				
P.c.:1,00	(-1,53)	(2,10)	1,000	(-0,59)	0,992	(-0,23)	0,999	(0,87)	1,124	(-1,04)	0,487	(-0,80)	0,918	10,82*	0,048	

Modelo 2	-0,820	4,21E-07***		0,007		1,00E-07		0,119		-0,910		-0,097			
P.c.: 0,98	(-1,51)	(3,17)	1,000	(0,50)	1,007	(0,06)	1,000	(0,92)	1,126	(-1,31)	0,402	(-0,94)	0,907	35,37***	0,134
Modelo 3	-	1,32E-06***		0,007		1,50E-07		0,001		0,025		0,002			
P.c.: 0,95	1,306***	(4,38)	1,000	(0,50)	1,007	(0,10)	1,000	(0,01)	1,001	(0,05)	1,025	(0,02)	1,002	53,92***	0,185
	(-2,62)														
Notas: a) La variable dependiente toma valor “1” si la empresa es clasificada como “eficiente” de acuerdo con el punto de corte establecido, y valor “0” en caso contrario. b) Se incluyen para cada variable los “odd ratios” que mide la variación de la probabilidad en la variable dependiente ante un cambio unitario en la variable explicativa correspondiente. c) (***)(**)(*) indican significación estadística al 1%, 5% y 10% respectivamente. <i>Fuente: Elaboración propia</i>															

Cuadro 11. Resultados Regresión Logit para Sociedades Laborales (muestra agrupada)

Variable dependiente: Puntuación DEA (modelo VRS) - Rango de datos: 2004 – 2005																
Modelo	Interc	TAM			ANT		NHT		LIQ		END		AUT		Chi2	Pseudo R ²
		(ρ ₁)			(ρ ₂)		(ρ ₃)		(ρ ₄)		(ρ ₅)		(ρ ₆)			
	Coefic.	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds	Coefic.	Odds			
	(z)	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios	(z)	ratios			
Modelo 1	-2,359***	1,75E-06***		-0,122***		1,84E-06		0,026		0,111		0,163***				
P.c.:1,00	(-8,45)	(4,95)	1,000	(-3,16)	0,885	(1,52)	1,000	(1,61)	1,026	(1,31)	1,117	(2,55)	1,177	36,55***	0,082	

Modelo 2	-2,273***	1,99E-06***		-0,113***		1,75E-06		0,024		0,095		0,173***			
P.c.: 0,98	(-8,40)	(5,39)	1,000	(-3,17)	0,893	(1,50)	1,000	(1,63)	1,024	(1,10)	1,100	(2,70)	1,189	44,83***	0,093
Modelo 3	-2,182***	2,26E-06***		-0,086***		1,56E-06		0,022		0,071		0,169***			
P.c.: 0,95	(-8,37)	(5,77)	1,000	(-2,80)	0,917	(1,43)	1,000	(1,60)	1,022	(0,80)	1,073	(2,65)	1,184	53,99***	0,101
Notas: a) La variable dependiente toma valor “1” si la empresa es clasificada como “eficiente” de acuerdo con el punto de corte establecido, y valor “0” en caso contrario. b) Se incluyen para cada variable los “odd ratios” que mide la variación de la probabilidad en la variable dependiente ante un cambio unitario en la variable explicativa correspondiente. c) (***)(**)(*) indican significación estadística al 1%, 5% y 10% respectivamente. Fuente: Elaboración propia															

6. CONCLUSIONES

El presente estudio analiza el nivel de eficiencia del Sector de la Economía Social en Asturias representado por las cooperativas y sociedades laborales para el bienio 2004-2005, a partir del trazado de fronteras eficientes mediante la técnica no paramétrica DEA, para lo cual se aplicó un modelo de rendimiento basado en información contable procedente de las cuentas de resultados de dichas compañías.

Aplicando la metodología del análisis de eficiencia por programas (grupos) propuesta por Charner *et al.* (1981), nuestros resultados evidencian, en valores medios, que los niveles de eficiencia de gestión (managerial o intra-efficiency) bajo la hipótesis de rendimientos a escala variables (modelo VRS) de las sociedades cooperativas son superiores a los presentados por las sociedades laborales (0,932 vs 0,841), si bien, una vez eliminadas las ineficiencias de gestión, la eficiencia por programas (programmatic o inter-efficiency) presenta como modelo empresarial recomendado al de las sociedades laborales frente al de las sociedades cooperativas, que exhiben un rendimiento superior (0,974 vs 0,951), existiendo diferencias estadísticamente significativas entre ambos modelos societarios de acuerdo a los test estadísticos de diferencias de medias practicados.

En cuanto a los factores determinantes de la eficiencia de gestión, los resultados del análisis DEA en dos etapas permiten concluir que la variable tamaño resultó estadísticamente significativa y con signo positivo para ambos tipos de sociedades. Adicionalmente, y únicamente para la tipología de sociedades laborales, también resultaron estadísticamente significativas las variables antigüedad y ratio de autonomía financiera, en el primer caso con signo negativo y en el segundo positivo, lo que implica que la antigüedad de dichas empresas disminuye su probabilidad de situarse en la frontera de buenas prácticas, mientras que una estructura financiera basada en las aportaciones de los socios y la autofinanciación de la compañía aumenta tal perspectiva. Sin embargo, los regresores relacionados con la demografía de la zona geográfica en que radican las empresas, así como los ratios de liquidez y endeudamiento, no fueron estadísticamente significativos en ninguno de los modelos propuestos, por lo que no es posible llegar a conclusiones sobre los datos ofrecidos por tales variables explicativas.

No obstante, los resultados anteriormente comentados deben ser interpretados con precaución, pues debido al elevado costo y dificultad para obtener la información con fecha posterior al 2005, no pudieron ser evaluados un mayor número de ejercicios, análisis que se incluye dentro de las futuras líneas de investigación a plantear.

BIBLIOGRAFÍA

- AHN, T., CHARNES, A. y COOPER, W.W. (1988), "Some statistical and DEA evaluations of relative efficiencies of public and private institutions of higher education", *Socio-Economic Planning Science*, 22 (6), p. 259-269.
- ARELLANO, M. y HONORÉ, B. (1999), "Panel data models: Some recent evidence", *Working Paper*, Princeton University, <http://www.princeton.edu/~honore/papers>.
- BANKER, R.D., CHARNES, A. y COOPER, W.W. (1984), "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in Data Envelopment Analysis", *Management Science*, 30, p. 1078-1092.
- BELTRÁN, M., GÓMEZ, J.A. y PICAZO, A.J. (2011), "Are production technologies associated to agri-environmental programs more eco-efficient? A case study for rain-fed agriculture", *Working paper WPAE-1115*, Universidad de Valencia, Departamento de Estructura Económica.
- BITITICI, U., CARRIE, A.S. y MCDEVITT, L. (1997), "Integrated performance measurement systems: a development guide", *International Journal of Operations & Production Management*, 17, 5, p. 522-534.
- BREUSCH, T. y PAGAN, A. (1980), "The Lagrange multiplier and its applications to model specification in econometrics", *Review of Economics Studies*, 47, p. 239-253.
- CHARNES, A., COOPER, W.W. y RHODES, E. (1978), "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*, 2, p. 429-444.
- CHARNES, A., COOPER, W.W. y RHODES, E. (1981), "Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through", *Management Science*, 27 (6), p. 668-697.
- CHILINGERIAN, J.A. (1995), "Evaluating physician efficiency in hospitals: A multivariate analysis of best practices", *European Journal of Operational Research*, 80, 3, p. 548-574.
- COELLI, T., PRASADA RAO, D.S. y BATTESE, G.E. (1998), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Massachusetts, USA.

- DAMAS, E. y ROMERO, C. (1997), “Análisis no paramétrico de la eficiencia relativa de las almazaras cooperativas en la provincia de Jaén durante el período 1975-1993”, *Revista de Economía Agraria*, 180, p. 279-304.
- DESROCHERS, M. y FISCHER, K.P. (2005), “The power of networks: Integration and financial cooperative performance”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76, 3, p. 307-354.
- EL-MAGHARY, S. y LADHELMA, R. (1995), “Data Envelopment Analysis: visualizing the results”, *European Journal of Operational Research*, 85, p. 700-710.
- EVANS, L. y GUTHRIE, G. (2006), “A dynamic theory of cooperatives: The link between efficiency and valuation”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 162, 2, p. 364-383.
- FARRELL, M.J. (1957), “The measurement of productive efficiency”, *Journal of Royal Statistical Society Series*, 120, p. 253-281.
- GARCÍA RUBIO, M.A., GONZÁLEZ GÓMEZ, F. y GUARDIOLA, J. (2010), “Performance and ownership in the governance of urban water”, *Municipal Engineer*, 163, p. 51-58.
- GARCÍA RUBIO, M.A., PICAZO TADEO, A. y GONZÁLEZ GÓMEZ, F. (2011), “Does a red shirt improve sporting performance? Evidence from Spanish football”, *Applied Economics Letters*, i-first, p. 1-4.
- GODDARD, J.A. y WILSON, J.O.S. (2005), “US Credit Unions: An empirical investigation of size, age and growth”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76, 3, p. 375-406.
- GÓMEZ, J.A., PICAZO, A.J. y REIG, E. (2011), “Eco-efficiency assessment of olive farms in Andalusia”, *Working Paper WPAE-1105*, Departamento de Estructura Económica, Universidad de Valencia, Valencia.
- GONZÁLEZ, B. y BARBER, P. (1996): “Changes in the efficiency of Spanish Public Hospitals after the introduction of program-contracts”, *Investigaciones Económicas*, vol. XX (3), septiembre, p. 377-402.
- GUZMÁN, I., ARCAS, N. y GARCÍA, D. (2006), “La eficiencia técnica como medida del rendimiento de las cooperativas agrarias”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, Ciriéc-España*, 55, p. 289-311.
- GUZMÁN, I. y ARCAS, N. (2008), “The usefulness of accounting information in the measurement of technical efficiency in agricultural cooperatives”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79, 1, p. 107-131.

- HAUSMAN, J.A. (1978), "Specification test in econometrics", *Econometrica*, 46, p. 1251-1271.
- HURTADO, A., RAMOS, C. y FERNÁNDEZ, E. (2012), "Elaboración de las Cuentas Satélite de las entidades de la Economía Social. Un estudio de caso para la Economía Asturiana en el año 2005" *Ciriec-España*, Nº 74, p. 5-37.
- HSIAO, C. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, New York (USA).
- JOVEL, A.J. (1995): *Análisis de regresión logística*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- KONTOLAIMOU, A. y TSEKOURAS, K. (2010), "Are cooperatives the weakest link in European banking? A non-parametric meta-frontier approach", *Journal of Banking and Finance*, 34, 8, p. 1946-1957.
- KRASACHAT, W. y CHINKUL, K. (2009), "Performance measurement of agricultural cooperatives in Thailand: An accounting-based data envelopment analysis", in Lee, A. and Hashuti, A. (Eds.), *Productivity, efficiency and economic growth in Asia-Pacific region*, Physica-Verlag.
- LANG, G. y WELZEL, P. (1999), "Mergers among German cooperative banks: A panel-based stochastic frontier analysis", *Small Business Economics*, 13, p. 273-286.
- MARCO, M.A. y MOYA, I. (1999), "Inefficiency in the Spanish cooperative banking sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 70, 4, p. 621-637.
- MARTÍNEZ, J.M. y MARTÍNEZ-CARRASCO, F. (2002), "Las empresas de comercialización hortícola de Almería: análisis no paramétrico de eficiencia técnica", *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 197, p. 105-128.
- MIRANDA, A. y MORALES, A.C. (2001), "Les Caisses Rurales face a L'Union Monetaire. Une etude d'efficacite compare", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72, 1, p. 135- 154.
- MONTEGUT, Y., SABATÉ, P. y CLOP, M.M. (2002), "Análisis de la eficiencia del asociacionismo cooperativo en la 'D.O. Garrigues' Lleida", *Investigación Agraria: Producción Vegetal*, 17 (3), p. 441-456.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (2006), "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector", *Revista de Economía Social, Pública y Cooperativa Ciriec-España*, nº 56, p. 9-24.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2005), *Estadísticas de Economía Social, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo*.

- MUÑOZ PÉREZ, M. (2001): “¿Son realmente menos eficientes los centros LOGSE?”, *Hacienda Pública Española*, vol. 157(2): p. 169-196.
- NEELY, A. y WAGGONER, D. (1998), *Performance Measurement: Theory and Practice*, University of Cambridge Press, Cambridge, 1998.
- PARKAN, C. (2002), “Measuring the operational performance of a public transit company”, *International Journal of Operations & Production Management*, 22, 6, p. 693-720.
- PASTOR, J.M. (1995), “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, p. 35-73.
- PUIG-JUNOY, J. (2000), “Eficiencia en la atención primaria de salud: una revisión crítica de las medidas de frontera”, *Revista Española de Salud Pública*, 74, p. 483-495.
- SÁEZ, F.J. y GONZÁLEZ, F. (2004), “Productividad y costes salariales en el subsector de cooperativas y sociedades laborales”, *Economistas*, 102, p. 50-55.
- SÁEZ, F.J., PICAZO, A.J. y LLORCA, C. (2011), “Do Labour Societies Perform Differently to Cooperatives? Evidence from the Spanish Building Industry”, *Working Paper WPAE-2011-09*, Departamento de Estructura Económica, Universidad de Valencia, Valencia.
- SÁNCHEZ VICAÍNO, G. (2000), “Regresión Logística” en Luque Martínez, T. *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*, Editorial Pirámide, Madrid.
- SCHUSCHNY, A.R. (2007), *El método DEA y su aplicación al estudio del sector energético y las emisiones de CO2 en América Latina y el Caribe*, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, División de Estadística y Prospecciones Económicas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- SINGH, S., COELLI, T. y FLEMING, E. (2001), “Performance of dairy plants in the cooperative and private sectors in India”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72 (4), p. 453-479.
- SOSA ESCUDERO, W. (1999), *Tópicos de Econometría Aplicada*, trabajo Docente Nro. 2, Universidad de Mar del Plata, Argentina.
- SUEYOSHI, T. (1999), “DEA non-parametric ranking test and index measurement: slack adjusted-DEA and an application to Japanese agriculture cooperatives”, *International Journal of Management Science*, 27:3, p. 315-326.
- SUEYOSHI, T., HASEBE, T., ITO, F., SAKAI, J. y OZAWA, W. (1998), “DEA bilateral performance comparison: An application to Japan agricultural co-operatives (Nokyo)”, *International Journal of Management Science*, 26, 2, p. 233-248.

- THANASSOULIS, E. (2001), *Introduction to the Theory and Application of Data Envelopment Analysis*, Ed. Kluwer Academic Publishers, Netherlands.
- VIDAL, F., SEGURA, B. y DEL CAMPO, F.J. (2000), “Eficiencia de las cooperativas de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana”, *Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 188, p. 205-224.
- WARD, A.M. y MCKILLOP, D.G. (2005), “An investigation into the link between UK Credit Union characteristics, location and their success”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76, 3, p. 461-489.
- WOOLDRIDGE, J.M. (2002), *The econometric analysis of cross section and panel data*, The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge.

NUEVAS REALIDADES EN EL TERCER SECTOR: LAS APORTACIONES JURÍDICO-ORGANIZATIVAS DE LAS FUNDACIONES CÍVICAS

POR

Julio JIMÉNEZ ESCOBAR¹

RESUMEN

Las fundaciones cívicas constituyen una realidad incipiente en Europa aunque sus orígenes se remontan a comienzos del siglo XX. En España sin embargo, hasta fechas muy recientes, no empiezan a identificarse organizaciones que respondan a las características propias de este tipo de fundaciones.

El propósito de este trabajo es, en primer lugar, sistematizar los elementos configuradores específicos a nivel organizativo –finalidad, recursos, actividades, procesos y estructuras de gobierno- que subyacen en esta fórmula peculiar del Tercer Sector, exponiendo cómo se manifiestan a través de algunos ejemplos de buenas prácticas presentes en la realidad española. Esta sistematización sirve de base, en segundo lugar, para proponer una definición de fundación cívica, reflexionar sobre la pertinencia del término escogido para denominarlas y resaltar sus principales ventajas, aportaciones y novedades respecto a otras formas jurídicas alternativas –como las fundaciones clásicas y las asociaciones-, lo que las lleva a convertirse en un fenómeno de innovación social organizativa.

Por último se trazan las líneas maestras del encaje de este tipo de entidades en el ordenamiento jurídico español y se ponen de manifiesto algunas de las dificultades y desajustes normativos que pueden plantearse cuando la regulación vigente, fundamentalmente la de naturaleza tributaria, no tiene en cuenta de forma adecuada las particularidades de este tipo de entidades.

¹ Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ETEA). Universidad de Córdoba. Dirección de correo electrónico: jjimenez@etea.com

Palabras clave: Fundaciones cívicas, arquitectura organizativa, ventajas organizativas, innovación social, régimen jurídico, régimen fiscal.

Claves Econlit: K340, K390, L310, M140

NEW REALITIES IN THE THIRD SECTOR: THE LEGAL AND ORGANISATIONAL CONTRIBUTIONS OF COMMUNITY FOUNDATIONS

ABSTRACT

Community Foundations are an emerging reality in Europe, although their origins date back to the early twentieth century. In Spain, however, until very recently there has been no awareness about organisations that answer to the characteristics of this type of foundation.

The purpose of this paper is, first of all, to systematize their specific distinguishing elements at organisational level, and the resources, activities, processes and governance structures that underlie this particular formula in the Third Sector, explaining how they manifest themselves through some present-day examples of good practice in the Spanish scenario. This systematization provides a basis, secondly, for proposing a definition for community foundations, reflecting on the relevance of the term chosen to designate and highlight their key advantages, contributions and innovations compared to other alternative legal forms (such as classical foundations and associations) which is leading them to become a phenomenon in social organisational innovation.

Finally we outline the intricacies of this type of entity within the Spanish legal system and highlight some of the difficulties and regulatory glitches that could arise if the current regulation, primarily concerned with taxes, does not adequately take into account the characteristics of such entities.

Keywords: Community Foundations, organisational architecture, organisational advantages, social innovation, legal, taxation.

1. LA REALIDAD DE LAS FUNDACIONES CÍVICAS EN EL MUNDO

Un sistema organizativo precisa para su supervivencia de un propósito que sea viable. De igual modo todo propósito viable requiere de un sistema organizativo adecuado. Las asociaciones y las fundaciones han sido formas tradicionales de institucionalización de la sociedad civil que habitualmente han canalizado intereses y objetivos insuficientemente considerados por las entidades públicas y privadas. Sin embargo existen ciertos espacios de la compleja realidad de la ciudadanía que no han sido adecuadamente considerados e incorporados en las formas jurídicas más frecuentes en el Tercer Sector² y la Economía Social³.

Sin menoscabo del desarrollo e impacto que este tipo de formas jurídicas han tenido en la sociedad española y europea en las últimas décadas, podría apuntarse que en la formas asociativas se dan, en muchos casos, ciertas dificultades de gobierno y escasos recursos para la acción, lo que contrasta con la eficacia organizativa, pero excesiva concentración de poder, que suele producirse, por razones obvias, en las realidades fundacionales clásicas. Por ello resultan de gran interés las nuevas fórmulas que permiten captar recursos con autonomía de los poderes públicos, ejercer un gobierno eficaz y conectar con una base social lo más amplia posible. De esta manera surgen las fundaciones cívicas como nuevas formas de compromiso ciudadano, insuficientemente conocidas en España.

² La denominación de Tercer Sector fue empleada originariamente por Levitt (1973, pp. 48-49), designándose con ella a un conjunto complejo y heterogéneo de entidades que suelen definirse por exclusión: no son públicas, pero tampoco tienen fines lucrativos (Cabra de Luna, 1998, p. 24). En Europa también se utiliza el término *“para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista que se identifica con el concepto de economía social”* (Monzón, 2006, p. 12). Parece ser que fue Jacques Delors quien comenzó a utilizarla en este sentido en unos cursos impartidos en la Universidad Paris-Dauphine (Jeantet, 2006).

Sin entrar ahora en consideraciones terminológicas y conceptuales, que excederían de las pretensiones de este trabajo, lo que sí resulta claro es que el término se viene utilizando en los últimos años en la legislación española para referirse de forma directa o indirecta, además de a otras entidades, a las fundaciones y asociaciones. Así se hace, entre otra normativa, en la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (*“La importancia alcanzada en los últimos años por el denominado ‘tercer sector’”*, primer párrafo de la Exposición de Motivos) o en la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia. En esta Ley el término se usa con frecuencia, hasta el punto de que el legislador lo ha definido en el artículo 2.8: *“A efectos de la presente, se entiende por”* Tercer sector *“las organizaciones de carácter privado surgidas de la iniciativa ciudadana o social, bajo diferentes modalidades que responden a criterios de solidaridad, con fines de interés general y ausencia de ánimo de lucro, que impulsan el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales”*. Otras normas de rango legal que utilizan también el término son la Ley 16/2003, de 28 de mayo, de cohesión y calidad del Sistema Nacional de Salud (artículo 68.3) y la reciente Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (disposición adicional vigésima).

³ En España, el artículo 5.1 de la reciente Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, considera entre las entidades integrantes de la Economía Social a las fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividades económicas.

A pesar de este escaso conocimiento y desarrollo en nuestro país, las fundaciones cívicas son un movimiento con presencia en todos los continentes. En el año 2000 había 905 fundaciones cívicas en el mundo; diez años después esa cantidad casi se había doblado y pasaron a ser 1680. En los años 2008 y 2009 se crearon 280 fundaciones cívicas. La mayoría de este crecimiento se produjo en Europa, donde la proliferación de estas fundaciones ha sido espectacular: se ha pasado de 103 en 2000 a 631 en 2010. El país con mayor crecimiento ha sido Alemania, pasando de 10 en el año 2000 a 240 en 2010⁴. También las fundaciones cívicas han aumentado en América del Norte, de 700 en 2000 a 880 en 2010, si bien el auge se produjo sobre todo entre 2000 y 2003. En otros continentes la cifra se ha mantenido por debajo de 100 fundaciones cívicas en toda la década, aunque parece que están creciendo en África y Asia. Estados Unidos es el país donde las fundaciones cívicas tienen los activos mayores, diecisiete veces más que los activos del siguiente país en la lista (Canadá). En el resto de países las fundaciones cívicas tienden a ser pequeñas, con poco personal y activos modestos⁵.

En España las fundaciones cívicas no nacieron con conciencia de su identidad, sino que se trata de unas entidades que por presentar una serie de características específicas han sido identificadas con posterioridad como fundaciones cívicas, sobre todo por el impulso de la Fundación Bertelsmann⁶. En el momento actual son las ocho siguientes: la Fundació Tot Raval, en la ciudad de Barcelona; la Fundació Ciutat de Valls, provincia de Tarragona; la

⁴ En 1996 la Bertelsmann Stiftung inició el movimiento de fundaciones cívicas en Alemania. Con su constante ayuda e impulso se han creado muchísimas de estas fundaciones en ciudades grandes y pequeñas de todo el país. La Bertelsmann Stiftung también ha sido una de las principales promotoras de fundaciones cívicas en toda Europa, con la creación de la Red Transatlántica de Fundaciones Cívicas en 1999.

⁵ Datos extraídos de 2010 Global Status Report on community foundations (Executive Summary), de WINGS. WINGS se formó en el otoño de 1999 al fusionarse una red de organizaciones de apoyo a fundaciones comunitarias y la Asamblea Internacional de Asociaciones al Servicio de Donantes (*International Meeting of Associations Serving Grantmakers*. El acrónimo es IMAG). WINGS es una red internacional de asociaciones y organizaciones de ayuda a donantes, con una sección formada por un grupo especial de entidades que apoyan a las fundaciones cívicas (WINGS-CF).

⁶ En 2006 la Fundación Bertelsmann decidió asumir también el reto de promover el desarrollo de fundaciones cívicas en España. A través de su Centro de Competencias para Fundaciones Cívicas ofrece asesoramiento estratégico a las entidades que quieren convertirse en fundaciones cívicas, a las personas que quieren crearlas e incluso a las fundaciones cívicas que ya están en pleno funcionamiento. El objetivo de este Centro es apoyar su creación, profesionalizar el trabajo de las fundaciones ya existentes y fomentar el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre las instituciones españolas. Esta entidad también concede en España la certificación: se inicia un proceso de análisis para dilucidar cuál es el punto de partida de la institución y evaluar qué requisitos le faltan para convertirse en fundación cívica. Tras este proceso, si se cumplen los requisitos, se hace entrega a la fundación del sello Fundación Cívica.

Agradezco a la Fundación Bertelsmann y especialmente a Mercedes Mosquera, directora de su Centro de Competencias para Fundaciones Cívicas, la colaboración prestada en la elaboración de este trabajo.

Fundación Maimona, provincia de Badajoz: la Fundación Novessendes⁷, en Betxí, provincia de Castellón; la Fundació Horta Sud, en Torrent, provincia de Valencia; la Fundación Cáceres Capital; la Fundació d' Entitats Culturals, en Badia del Valles, provincia de Barcelona, y la Fundación Ciudad de Sigüenza, en la provincia de Guadalajara. Estas entidades y otras fundaciones forman parte de la Red Española de Fundaciones Cívicas⁸.

Nuestro propósito en este trabajo es sistematizar la lógica organizativa singular que subyace en esta fórmula peculiar del Tercer Sector a partir de las características que, identificadas por WINGS, se admiten internacionalmente que están presentes en las fundaciones cívicas. Expondremos también algunos ejemplos de buenas prácticas presentes en los diversos casos disponibles en la realidad española, pues permitirán captar cómo se vienen concretando aquellos caracteres en la incipiente realidad española. La sistematización de la especificidad organizativa de estas fundaciones nos servirá de base para explicitar sus novedades organizativas más significativas, proponer una definición de fundación cívica y reflexionar sobre la pertinencia del término escogido para denominarlas, así como para identificar sus principales aportaciones y ventajas organizativas. Terminaremos analizando el encaje de este tipo de entidades en el ordenamiento jurídico-español.

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS FUNDACIONES CÍVICAS

Aunque lógicamente no hay dos fundaciones cívicas exactamente iguales, pues la tradición, la historia y la cultura local configuran de forma particular a cada entidad, sí se puede afirmar que las fundaciones cívicas comparten un conjunto de características, aunque cada fundación pueda otorgar más énfasis a unas que a otras. Este conjunto de características que destacaremos inmediatamente están en muchas organizaciones del Tercer Sector, pero cuando están presentes todas ellas en una misma entidad es cuando nos encontramos ante una fundación cívica (VV.AA, 2011, p. 22).

En el contexto internacional se suele considerar que estas características son las que aparecen en el informe *The Growts of Community Foundations Around the World. An*

⁷ Hasta 2009 fue una fundación de empresa familiar. Sin embargo la Fundación decidió transformarse en una fundación cívica. Es el primer caso de transformación de este tipo conocido en el mundo, para lo que se cambiaron los miembros del patronato para abrirse a la comunidad, se diversificó la captación de fondos y los donantes, etc.

⁸ La Red está formada por fundaciones cívicas certificadas, pero también por fundaciones que, sin cumplir todavía los requisitos necesarios para ser calificadas como tales, quieren dar los pasos necesarios para llegar a serlo. En esta situación se encuentran la Fundación Ciudad Rodrigo 2006 (Salamanca), la Fundación Igualdad Ciudadana (Cáceres) y la Fundación Galicia Sustentable.

examination of the vitality of the community foundation movement, Council on Foundations (Sacks, 2000; pp. 2 y 3)⁹. Según este informe las fundaciones cívicas se caracterizan por los siguientes rasgos:

1. Tienen por finalidad mejorar la calidad de vida en un área geográfica determinada.
2. Son independientes del control o la influencia de otras organizaciones, gobiernos o donantes.
3. Están regidas por un órgano constituido por ciudadanos que reflejan ampliamente las comunidades a las que sirven.
4. Otorgan donaciones a otros grupos de carácter no lucrativo para abordar toda una serie necesidades emergentes y cambiantes en la comunidad.
5. Aspiran a establecer unos recursos permanentes para la comunidad, casi siempre a través de la creación de fondos aportados por un amplio abanico de donantes, que incluye a ciudadanos, corporaciones y gobiernos locales, y otras organizaciones no lucrativas y empresas.
6. Prestan servicios a la medida de los intereses y capacidad de aportación de los donantes.
7. Ayudan a los donantes a lograr sus metas filantrópicas y de beneficencia.
8. Participan en actividades asociativas y de liderazgo de la comunidad y actúan como catalizadores, convocantes, colaboradores y coordinadores para resolver problemas e impulsar soluciones en asuntos importantes de la comunidad.
9. Cuentan con unas políticas y prácticas abiertas y transparentes en todos los aspectos de su actividad.

⁹ Este informe del año 2000, elaborado por Eleanor W. Sacks, sobre la formación de las fundaciones comunitarias (denominadas “cívicas” en España y en Alemania) en todo el mundo, es un proyecto conjunto de Programas del Consejo de Fundaciones (Programs of the Council on Foundations) y de Iniciativas Mundiales de Apoyo a Donantes – Fundaciones Comunitarias (Worldwide Initiatives for Grantmaker Support—Community Foundations) (WINGS-CF).

10. Responden ante la comunidad informando regularmente a la población en general sobre sus objetivos, actividades y situación financiera.

Considerando estas características puede vislumbrarse una lógica organizativa específica con respecto a sus fines, recursos, actuaciones, estructura y procesos¹⁰. De ello y de la forma en que estos elementos se han ido concretando en las fundaciones cívicas españolas nos ocupamos en el siguiente epígrafe.

3. LA ARQUITECTURA ORGANIZATIVA DE LAS FUNDACIONES CÍVICAS

3.1. Fines genéricos enfocados localmente

Las fundaciones cívicas tratan de mejorar la calidad de vida en un área geográfica determinada. Se trata por ello de unos fines muy genéricos (abiertos a lo que necesite la comunidad en cada momento) pero que a la vez poseen un marco de delimitación para su concreción muy definido (su ámbito geográfico local). Este ámbito local puede ser diverso (un barrio, una ciudad, una comarca o una provincia), pero suele presentar unas características específicas propias. Esta finalidad tendencialmente abierta a una amplia gama de actividades constituye una singularidad en el elenco de las entidades del Tercer Sector¹¹.

La plasmación de estos rasgos en la realidad española se aprecia claramente en ejemplos como los de las fundaciones *Novessendes* y *Tot Raval*. En el primer caso (St. John, 2009c) se trata de una fundación local que pretende contribuir al fomento de la responsabilidad social, al compromiso cívico en favor de la comunidad y a la resolución de sus problemas a través del apoyo a iniciativas de personas y organizaciones ciudadanas¹². En un sentido similar, pero con elementos específicos, podríamos referirnos a la Fundación Tot Raval (St. John, 2007) y a su indiscutible implicación en la subsanación de los problemas que

¹⁰ Sobre los aspectos generalmente relevantes en la arquitectura organizativa de las entidades sin fines lucrativos puede verse Jiménez y Morales (2006, pp. 26-41).

¹¹ En las entidades no lucrativas el carácter prevalente del fin o la misión (entidades misioneras) comporta normalmente que tengan menos alternativas de actuación que las entidades lucrativas, ya que éstas al pretender como fin último obtener una ganancia económica que será objeto de un ulterior reparto entre sus miembros, cuentan con una considerable libertad de actuación en la elección de los medios para alcanzar tal objetivo: pueden diversificar enormemente las actividades a realizar, abandonar sin muchos problemas aquellas que no resulten rentables, adaptarse a las preferencias y gustos del mercado en cada momento, etc. (Jiménez y Morales, 2008, p. 91). Por el contrario, la importancia del fin o la misión en las entidades sin fines lucrativos establece importantes limitaciones en relación con las actividades a emprender (HERRERA GÓMEZ, 1998, p 185), pues deben ser siempre coherentes con los fines de la entidad e, incluso, con respecto a la forma de llevarlas a cabo.

¹² <http://www.novessendes.org>, en el menú de la derecha “Quiénes somos”.

afectan al barrio barcelonés del Raval¹³. Los Estatutos de esta Fundación señalan que el objeto de la misma es, entre otros, *“La promoción, en el ámbito del Raval de Barcelona, de todo tipo de proyectos y actividades, orientados a favorecer el pleno desarrollo del Raval en los órdenes social, económico y cultural”* (artículo 5).

3.2. Recursos preponderantemente locales y variados en su origen y naturaleza

En las fundaciones cívicas los medios necesarios para cumplir este fin social-territorial están comprometidos y enraizados igualmente en la comunidad, en la ciudadanía organizada en su sentido más amplio. Desde estos principios tratan de crear o asegurar un flujo permanente de recursos de la comunidad para la propia comunidad. En este sentido se esfuerzan por canalizar, coordinar y articular la ayuda de colaboradores de todo tipo, tanto de los que quieren hacerlo con dinero y bienes (donantes), como de quienes quieren aportar, mediante el voluntariado o su participación altruista en los órganos de gobierno de la entidad, su tiempo, conocimiento, redes de relaciones y contactos, etc.

En la vertiente de los recursos económicos y patrimoniales resulta característico, como ya se ha señalado, el interés de las fundaciones cívicas por crear fondos aportados por un amplio abanico de donantes, que incluye a ciudadanos, empresas, corporaciones, gobiernos locales, fundaciones y otras entidades no lucrativas. A esto coadyuva sin duda otro de los rasgos característicos de las fundaciones cívicas: su deseo de prestar servicios a la medida de los intereses y la capacidad de aportación de los donantes, ayudando a que éstos logren sus metas filantrópicas y de beneficencia. En opinión de McInnes (2009, p. 105) es esta tendencia de las fundaciones a incrementar la implicación de los donantes lo que más ha contribuido a su extraordinario crecimiento en los últimos años. Cuando las fundaciones cívicas captan recursos financieros de muchos donantes distintos están contribuyendo de forma importante a *“la democratización de la filantropía”* (deCoricy Hero y Walkenhorst, 2009, p. 20) y del *“compromiso filantrópico”* (B. Mohn, 2006, p. 94).

Un caso que ilustra este rasgo de las fundaciones cívicas en la realidad española lo

¹³ El Raval es un barrio de la ciudad de Barcelona que se encuentra en el distrito de Ciutat Vella (Casco Antiguo). Tiene una población de 47.064 habitantes e históricamente ha sido el barrio de Barcelona que ha acogido a los nuevos inmigrantes. Hoy más de la mitad de los residentes son inmigrantes. Según la Guía Frommer de Barcelona, *“recientemente se ha dicho del Raval que es el barrio más multicultural de Europa, lo que se puede comprobar fácilmente con un rápido recorrido por su laberinto de calles, donde conviven comerciantes paquistaníes de productos textiles y vendedores de especias sudamericanos con establecimientos tradicionales que venden bacalao en salazón y vino del lugar. El adhan (la llamada de los musulmanes a la oración) se emite desde mezquitas ubicadas en locales situados a pie de calle junto a bares de estilo neohippie, escuelas de yoga y galerías de arte contemporáneo”* (St. John, 2007).

encontramos en la Fundación Tot Raval, que prevé en sus estatutos la posibilidad de crear fondos especiales destinados al cumplimiento de las finalidades, siempre dentro de los fines comprendidos en el objeto de la Fundación, acordadas con los aportantes de bienes o derechos¹⁴. También la Fundació Ciutat de Valls ofrece a ciudadanos y empresas la posibilidad de crear fondos nominales con fines filantrópicos específicos, garantizando el esmerado reparto de dichos fondos de conformidad con la intención del donante.

3.3. Actividades y servicios de colaboración

Las fundaciones cívicas, para ser consideradas como tales, tienen que conceder donativos y ayudas económicas a otros grupos de carácter no lucrativo para que hagan frente a toda una serie de necesidades cambiantes de la comunidad. Con ello canalizan los recursos económicos obtenidos de diversas fuentes apoyando las iniciativas y proyectos de otros. De esta forma crean una especie de capital filantrópico, que unas veces utilizan ellas directamente y otras ponen al servicio de otras entidades que trabajan en actividades relacionadas con los fines de la propia fundación cívica. En España podemos destacar el caso de *Tot Raval* (St. John, 2007), que ayuda a desarrollar proyectos mediante apoyo económico tradicional, pero también con una serie de medios no tan habituales, desempeñando un papel pionero que se podría calificar de "intermediario" de la comunidad. Una forma de ayudar a su comunidad es, por ejemplo, contactar con las autoridades públicas locales para que sufraguen el salario de un empleado para la asociación u ONG que presenta un proyecto a la fundación.

En ocasiones el apoyo se concede a entidades lucrativas (empresas) para contribuir al desarrollo local, como sucedió en el caso de la *Fundación Maimona* (St. John, 2009a). Esta entidad constituyó un fondo para la concesión de préstamos a través de un modelo de capital-riesgo orientado a la creación de empresas para favorecer así el desarrollo del territorio¹⁵.

¹⁴ La constitución de estos fondos especiales debe realizarse en escritura pública, y en el acta de constitución de los mismos se tienen que hacer constar la denominación del fondo, los fines para los que se constituye, los bienes y derechos destinados a financiar el fondo y la forma en que se hace o se hará la aportación, la duración del fondo o si es indefinida, las causas especiales de extinción, y el destino del patrimonio del fondo, salvo que se haya convenido un término especial de duración (artículo 27 de los Estatutos).

¹⁵ El patronato creó un fondo para préstamos de un millón de euros para la expansión o creación de empresas en la comunidad. Hasta el 2007 se efectuaron préstamos por valor de 1.127.245 euros (bastante más que el importe inicial del fondo, lo que refleja la devolución de préstamos reciclados, es decir, devueltos y reinvertidos en otro proyecto) a 48 empresas nuevas y en expansión. Sin embargo, los recursos financieros de la fundación sólo representan una pequeña parte del conjunto. Mediante un modelo de capital riesgo, Maimona complementó su compromiso financiero con experiencia de gestión, ayudando a las empresas al desarrollo de sólidos planes de negocio. Además, cada inyección financiera (en su mayor parte en forma de préstamos, aunque en ocasiones en la de inversiones de capital) ha movilizado recursos del empresario o de la empresaria en cuestión, así como de otras instituciones financieras.

Pero las acciones de las fundaciones cívicas no se circunscriben a la mera redistribución de recursos monetarios, sino que también participan en toda una serie de actividades asociativas y de liderazgo, actuando como catalizadores, convocantes, colaboradores y coordinadores con el fin de resolver problemas e impulsar soluciones en asuntos importantes para la comunidad. Con ello las fundaciones cívicas están contribuyendo a la creación de capital social, lo que fortalece el tejido esencial de sus comunidades (Walkenhorst, 2001).

En el caso de la Fundación Tot Raval sus propios Estatutos, cuando delimitan el objeto de la Fundación, señalan que *“se trata, en general, de un objeto amplio, abierto a dar apoyo e integrar el trabajo de otras fundaciones, entidades y agentes con los que la Fundación comparta finalidades y que tengan también como objeto la mejora cultural, social, económica y comercial del Raval, procurando mantener un equilibrio armónico entre viejos y nuevos valores del Raval”*¹⁶. Al referirse a las finalidades de la Fundación (art. 6 Estatutos), se señala, entre otros fines, el de *“Dar impulso y coordinar iniciativas de toda clase surgidas del rico entramado asociativo, social y cultural del Raval”*.

Otro ejemplo similar de esta actitud colaborativa lo constituye la *Fundación Horta Sud*, que realiza convocatorias de ayudas para proyectos interasociativos.

3.4. Estructuras de gobierno independientes, nítidas y significativas

Las fundaciones cívicas intentan preservar su independencia organizativa y de gestión y no verse sometidas al control o la influencia de otras organizaciones, gobiernos o donantes. Por su forma jurídica, el gobierno de la entidad corresponde al patronato, que por imperativos de la propia legislación sustantiva cuenta con amplias facultades y competencias, debiendo adoptar las decisiones más relevantes. Se trata de una estructura de gobierno “nítida”-claramente definida- y centralizada. Esto es característico de toda fundación y debe garantizar su autonomía e independencia respecto a sujetos o entidades ajenos a la organización (autonomía *ad extra*).

¹⁶ Artículo 5 de los Estatutos. En este artículo se establece que el objeto de la Fundación está constituido, entre otros, por *“el soporte a todas aquellas iniciativas que, surgidas de los agentes y entidades del Raval, requieren un impulso para poder realizarse en condiciones óptimas”*, por el soporte *“a aquellas iniciativas que aún siendo promovidas por entidades o agentes no residentes en el Raval, tengan como destino el Raval y sean coincidentes con el objeto y finalidades de la fundación”*, y por *“la realización, a través de las diferentes entidades del Raval o por iniciativa propia, de exposiciones, festivales, conciertos, etc. que tienden a favorecer el conocimiento de la riqueza cultural del Raval y de las instituciones y entidades de carácter cultural y artístico”*.

En las fundaciones cívicas concurre también otro aspecto que puede generar *ad intra* de la organización ciertos equilibrios en el desempeño del poder (a través de su ejercicio en el patronato), y con ello evitar que pueda primar, en demasía, la visión o perspectiva de un sujeto o grupo de personas. El hecho de que en las fundaciones cívicas el patronato esté constituido por ciudadanos que reflejan ampliamente a la comunidad a la que sirve la entidad, otorga a cada uno de ellos, a priori, una significación y un papel importante en el órgano colegiado. El patronato de una fundación cívica debe ser significativo, en las dos acepciones del término, en relación con la comunidad en la que actúa la Fundación. Por un lado, debe reflejar a la propia comunidad, es decir, ser revelador o representativo de aquélla (en el sentido de que la muestra o da a conocer). Pero, precisamente por ser reflejo de esa comunidad, puede ser muy eficaz para detectar, de una forma plural y desde distintas perspectivas, los problemas que afectan realmente a esa colectividad y para proponer, también desde diversos enfoques, las soluciones que se consideran más viables y pertinentes, constituyendo por ello un órgano relevante e importante (segunda acepción del término significativo).

Esta gestión de la pluralidad en el ámbito interno es muy importante. No sólo porque enriquece las fuentes de información y los criterios de decisión, sino porque constituye un aprendizaje organizativo indispensable para la colaboración con otros sujetos y entidades ajenos a la organización, lo que permite la generación del capital social al que nos hemos referido en el apartado anterior. La cultura de la cooperación y la colaboración, desde la pluralidad y la diversidad, debe ser por ello algo característico de las fundaciones cívicas. Las formas utilizadas para conseguir o lograr esta representatividad son diversas.

En el caso de la *Fundació Ciutat de Valls* (St. John, 2009b) existe un patronato plural nutrido de instituciones culturales, sanitarias, del mundo de la empresa, la banca y las profesiones liberales. Pero además esta fundación cuenta con un Consejo Consultivo, como órgano asesor, compuesto por los antiguos alcaldes e individuos nombrados por instituciones representativas como el Consejo Comarcal, el arciprestazgo del Alt Camp y otros designados por la propia fundación, garantizando que son reflejo de la comunidad y receptivos a la misma¹⁷.

En la *Fundación Maimona* (St. John, 2009a) el patronato -compuesto por siete

¹⁷ El Consejo Consultivo actual, además de las personalidades citadas, está formado por personas vinculadas al Gobierno de la Generalitat de Cataluña, la universidad, la banca, el periodismo y la empresa.

miembros- también pretende reflejar a la comunidad a través de sus componentes: el fundador, dos personajes públicos (de orientaciones ideológicas diferentes), un profesor, un abogado, un banquero y un funcionario universitario.

Finalmente, en la *Fundación Tot Raval* se ha creado una estructura de gobierno original y muy “representativa” (St. John, 2007). El patronato está constituido por patronos vitalicios, un máximo de quince formado por las personas físicas o jurídicas designadas en la escritura fundacional y las llamadas posteriormente con tal condición¹⁸, y por patronos temporales, un máximo de sesenta, nombrados por el patronato en pleno, que ejercen su cargo por períodos de cuatro años. Estos patronos temporales, constituidos tanto por personas físicas como por instituciones, son un amplio reflejo de la comunidad en la que opera la Fundación Tot Raval. Una Junta de Gobierno, integrada por un máximo de quince miembros nombrados por períodos de cuatro años, constituye el órgano ejecutivo responsable de la supervisión cotidiana de las actividades (artículos 17 y 18 de los Estatutos).

Finalmente, el interés de las fundaciones cívicas por crear un fondo que se nutre de un amplio abanico de donantes, al que ya hemos aludido con anterioridad, otorga un dinamismo singular que favorece la captación de recursos para la acción procedentes de fuentes muy diversas, y no sólo a partir de los recursos iniciales, sus frutos o de un grupo de donantes reducido. Con esto se gana en autonomía e independencia a la hora de identificar y abordar las nuevas necesidades.

3.5. Procesos transparentes y participativos

Las fundaciones cívicas desarrollan unas políticas y prácticas abiertas, participativas y transparentes en relación con todos los aspectos de su actividad. Por ejemplo, el proceso de concesión de las ayudas de *Tot Raval* (St. John, 2007) empieza con tres “comisiones de trabajo” voluntarias que son representativas de tres ámbitos prioritarios de la vida de la comunidad: el social, el económico y el cultural¹⁹. Las comisiones de trabajo “*son el espacio de análisis de las necesidades e intereses del barrio donde se proponen, deciden y diseñan, en mayor o menor medida, los proyectos a presentar a la Junta (de gobierno) para ser impulsados*”. Estas comisiones se encuentran formadas por organizaciones y personas que son

¹⁸ Estos patronos vitalicios tienen ya un carácter muy representativo, pues lo forman una serie de empresarios y asociaciones culturales y sociales del barrio que constituyen el núcleo fundador de la entidad. La función de estos patronos vitalicios es asegurar la continuidad de los trabajos de la Fundación (artículo 11 de los Estatutos).

¹⁹ En el artículo 23 de los Estatutos de la Fundación Tot Raval se contemplan tres áreas de gestión en la Fundación: la social y humana, la cultural y lúdica, y la económica y cultural.

miembros del Patronato, pero también por otras que tienen interés y capacidad para participar e implicarse²⁰.

Otros ejemplos de participación en la Fundación Tot Raval lo constituyen la existencia de los Consejos Asesores y la Asamblea de Protectores. Los Consejos Asesores están integrados por un mínimo de tres y un máximo de quince miembros, que no tienen que ser patronos, compuestos por técnicos especializados en las materias específicas de cada Consejo Asesor. Estos Consejos tienen *“como objeto informar, proponer y evaluar las actividades técnicas-científicas, docentes y diseño de los programas de la Fundación, en las distintas áreas de actividad, así como elaborar informes y asesoramientos, con carácter no vinculante”* (artículo 26 de los Estatutos). Por otro lado, la Asamblea de Protectores de la Fundación Tot Raval tiene derecho a ser informada de las actividades, planes y programas de actuación de la Fundación, del destino y gestión económica de sus aportaciones, participar en las actividades programadas y realizar propuestas para incluirlas en el programa de actuación de la Fundación (artículo 29). Es importante destacar que en los Estatutos se establece que se *“invitará especialmente a formar parte del grupo de protectores y amigos de la Fundación a las distintas Administraciones, el mundo empresarial, el movimiento asociativo, el voluntariado y, en general todas aquellas personas físicas y jurídicas, públicas y privadas interesadas en la tarea y objetivos que se pretendan desarrollar desde la Fundación”* (artículo 28.5)²¹.

En esta lógica de participación y transparencia las fundaciones cívicas también rinden cuentas ante la comunidad e informan regularmente al público en general sobre sus objetivos, sus actividades y su situación financiera. La cercanía y alto nivel de inserción en la realidad

²⁰ La Fundación da prioridad a proyectos: (1) que aporten un mayor conocimiento sobre el barrio; (2) que impliquen al máximo número de colectivos, organizaciones y entidades del barrio, vista la diversidad de gentes y grupos; (3) que comprometan prioritariamente a las entidades “miembros” de la Fundación, así como también a otras entidades que no formen parte de la misma, en la coordinación y en la corresponsabilización de los proyectos; (4) que incidan en las necesidades prioritarias del barrio; (5) que busquen la crítica social, económica y cultural, y propongan nuevas líneas de actuación para revalorizar el barrio; (6) que busquen espacios de diálogo e interacción entre los diversos valores culturales del barrio; (7) que planteen formatos no convencionales, de carácter novedoso, para llegar al público. Las comisiones suelen recomendar los proyectos a la Junta de Gobierno si la fundación puede asumirlos económicamente o si es fácil encontrar recursos para los mismos.

²¹ También tienen la consideración de amigos y protectores de la Fundación los fundadores relacionados en la carta fundacional; las entidades que, por razón de la convergencia de objetivos, consideren de interés participar en la misma; las personas eminentes designadas por el Patronato en atención a sus méritos en el campo de la Fundación; las personas físicas o jurídicas de naturaleza pública y privada que contribuyan a mantener o aumentar el patrimonio de la Fundación, mediante iniciativas de patrocinio, mecenazgo, voluntariado, y aportaciones para la constitución de fondos especiales destinados al cumplimiento de determinadas finalidades (artículo 28 de los Estatutos).

local de los diversos agentes que colaboran con la entidad comporta que las fundaciones cívicas desarrollen su actividad con unos niveles de transparencia muy elevados, pues los colaboradores tienen una percepción inmediata de los logros obtenidos con las actividades de la fundación.

4. UN MODELO ORGANIZATIVO DE NATURALEZA HÍBRIDA

4.1. La especificidad de las fundaciones cívicas

Tras la sistematización realizada de los rasgos configuradores del diseño organizativo que representan las fundaciones cívicas, conviene poner de manifiesto qué implica, como singularidad, añadir el término cívico al concepto genérico de fundación. Partimos para ello de las características básicas que suelen atribuirse a la fundación, en tanto que persona jurídica de naturaleza privada. En toda fundación aparece un elemento organizativo (normalmente especificado en los estatutos), un elemento patrimonial (concretado en la dotación inicial que aparece en la escritura fundacional) y un elemento teleológico (los fines de la entidad, que deben ser de interés general, y aparecen especificados en la propia escritura fundacional y en los estatutos). Podemos decir que a una estructura patrimonial (dotación inicial) y organizativa (tanto respecto a la estructura como a los procesos básicos) se la dota de personalidad jurídica para alcanzar unos fines de interés general. Desde esta perspectiva, cabría señalar que las fundaciones cívicas adquieren su singularidad como fundación por las siguientes notas:

a) *En cuanto a sus fines*, son genéricos y están enfocados a una comunidad local.

b) *En cuanto a sus recursos*, son de procedencia preponderantemente local, tendencialmente crecientes y de origen múltiple los patrimoniales, y de gran importancia y significación los personales.

Los recursos de naturaleza patrimonial son tendencialmente crecientes y de origen múltiple porque se pretende que no queden circunscritos a la dotación inicial y a los frutos o rentas derivados de la misma, sino que, a partir de donaciones de un amplio abanico de donantes (ciudadanos, corporaciones y gobiernos locales, y otras fundaciones y entidades no lucrativas), se quiere generar un fondo patrimonial permanente y sin restricciones. Son por ello fundaciones muy dinámicas en la captación de recursos y con mucha apertura hacia

colaboraciones muy diversas, convirtiéndose en un cauce muy adecuado para canalizar la solidaridad y altruismo de donantes y voluntarios.

Asimismo, y en contraste con otros tipos de fundaciones, en las fundaciones cívicas los elementos personales cobran también una relevancia sustancial, hasta el punto de que si no aparecen difícilmente podría catalogarse como cívica a la fundación. La implicación e integración de determinados sujetos o colectivos con motivaciones altruistas se torna en algo esencial en la propia caracterización de la entidad, y ello, como veremos seguidamente, tanto en las estructuras de gobierno de las fundaciones cívicas como en su cultura organizativa y procesos.

c) *En cuanto a la organización*, la estructura de gobierno debe ser significativa y los procesos participativos, colaborativos y transparentes.

En el gobierno deben participar sujetos (patronos) que sean personas significativas, en el sentido ya comentado, de la comunidad en la que actúa la fundación. La cultura organizativa tiene que responder a dinámicas participativas y de colaboración para que la fundación cívica realmente pueda cumplir con sus objetivos (que constituyen un rasgo configurador) de ayudar a otros (colaborando económicamente con los proyectos de éstos) o de liderar y coordinar iniciativas de diversos agentes (actividades de liderazgo comunitario) en el ámbito local.

4.2. Diferencias y semejanzas respecto a los modelos asociativos

Por lo que respecta a las diferencias de las fundaciones cívicas con las formas asociativas resultan claras y derivan fundamentalmente de su naturaleza jurídica de fundación. Al ser tales, los *finés deben ser de interés general*²², lo que no acontece, necesariamente, en las asociaciones, pues éstas pueden tener fines de interés particular²³, de ahí que, en el caso español, para que una asociación sea declarada de utilidad pública (lo que podemos considerar equivalente al interés general) se requiere de un complejo y exigente procedimiento administrativo que culmine con tal declaración²⁴. De hecho muy pocas asociaciones en España son de utilidad pública. Por otro lado, y a diferencia de lo que ocurre en las

²² Artículo 34.1 de la Constitución española.

²³ Artículo 5.1 Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación. El reconocimiento del Derecho de asociación no va ligado a la exigencia constitucional (artículo 22 Constitución) de que sus fines o actividades deban ser de interés general (Paniagua Zurera, 2011, p. 203).

²⁴ Sobre los requisitos y el procedimiento para obtener tal declaración y los derechos y deberes de las asociaciones de utilidad pública véase Paniagua Zurera (2006, p. 173-179).

asociaciones, se debe contar con una *cierta base patrimonial* que se concreta en la dotación inicial. Finalmente, por tratarse de una fundación, *el gobierno corresponde al patronato*, que se dota conforme a los criterios que se han considerado más pertinentes en los estatutos de la fundación, gozándose por ello con una gran flexibilidad a la hora de determinar su composición. Patronato que conforme a la propia normativa legal tiene importantes competencias, pero también un claro régimen de responsabilidades, con lo que puede evitarse la complejidad que supone la toma de decisiones en órganos con muchos miembros (todos los asociados, en el caso de las asociaciones), en los que además las responsabilidades pueden tender a difuminarse.

El término *cívicas*, que acompaña al sustantivo fundación, aporta ciertos elementos más próximos a las formas asociativas, pues los elementos de naturaleza personal cobran una gran relevancia y significación, tanto en la estructura de gobierno (patronato) como en la cultura organizativa y los procesos, a partir de ciertas lógicas participativas y cooperativas propias de los modelos asociativos²⁵. Su misión abierta, que debe ir concretándose según las necesidades de la comunidad por un órgano de gobierno que cuenta con personas significativas de dicha comunidad, lo aproxima también, en cierta medida, al diseño organizativo de las asociaciones, pues de alguna forma la base social tiene participación cuando se deciden las acciones a realizar para cumplir con los fines de la fundación. En las asociaciones esto se realiza a través de la asamblea de socios y en las fundaciones cívicas mediante un patronato que refleja a la propia comunidad al ser revelador o representativo de ella.

5. UN CONCEPTO Y UNA DENOMINACIÓN PARA ESTE NOVEDOSO “DISEÑO” ORGANIZATIVO

Teniendo en consideración los rasgos configuradores del diseño organizativo de las fundaciones cívicas podríamos definir las como organizaciones solidarias que trabajan por el desarrollo y bienestar de una comunidad local, utilizando fundamentalmente recursos económicos y personales de la propia comunidad, y con una arquitectura organizativa caracterizada tanto por una estructura de gobierno nítida, centralizada y significativa como por unos procesos abiertos, participativos y transparentes.

²⁵ Como desde hace mucho tiempo viene señalando la doctrina (Sánchez de Frutos, 1965, p.884) es propio de los modelos asociativos “responder de modo natural a la idea de unión de fuerzas, mientras que las fundaciones responden a la idea de perpetuación de la voluntad humana”.

A raíz de esta realidad conceptual nos parece que la denominación más extendida internacionalmente, la de fundaciones comunitarias²⁶, recoge en mayor medida los aspectos señalados en el párrafo anterior. Es lo *comunitario* lo que define y enmarca precisamente todos y cada uno de los rasgos de este concepto: para qué y en favor de quién se actúa, de dónde provienen fundamentalmente los recursos, lo que determina la significación en el órgano de gobierno, quién participa en los procesos y evalúa los resultados (transparencia). No obstante, la denominación de fundaciones cívicas (en el sentido de relativas a los ciudadanos) también resulta apropiada, pues parece que pone su énfasis en determinados elementos de naturaleza personal que las caracterizan, siendo precisamente estas características, que las aproximan a los rasgos de los modelos asociativos, las que hacen que estas entidades se configuren con una naturaleza híbrida. Estamos ante una fundación que injerta en su organización, a través de sus estatutos y unas formas de actuar que cristalizan en una determinada cultura organizativa, el carácter participativo típico de las asociaciones, con lo que mantiene las ventajas de las fundaciones y le suma virtualidades de las organizaciones asociativas.

Dependiendo de que se quiera poner el acento bien en lo que define y configura a la entidad en su integridad -la importancia del ámbito local para la configuración de todos los rasgos idiosincráticos de la fundación-, o bien en la singularidad organizativa de aquella (fundación con presencia de importantes elementos o características de naturaleza personal), se optará por un término u otro. Nos parece que el término de fundación comunitaria resalta más el ámbito del que se nutre (toma los recursos) y en el que actúa la fundación: la comunidad local. Sin embargo, la denominación de fundación cívica pone el acento en el compromiso ciudadano. De ahí que se suela decir que las fundaciones cívicas son fundaciones de ciudadanos para ciudadanos.

6. LAS PRINCIPALES VENTAJAS Y APORTACIONES DE ESTE DISEÑO ORGANIZATIVO HÍBRIDO

La hibridación que se presenta en el diseño organizativo de las fundaciones cívicas produce una serie de virtualidades tanto para la organización como para el conjunto de entidades afines –el Tercer Sector -. Estas ventajas afectan fundamentalmente a la eficacia organizativa y las más significativas las exponemos a continuación. Las tres primeras derivan

²⁶ La denominación de fundaciones comunitarias es la que se emplea prácticamente en todos los países (Estados Unidos, Reino Unido, los países latinoamericanos, Italia, países del este europeo, etc.) salvo en España y Alemania en los que se viene utilizando el término de fundaciones cívicas.

de la naturaleza fundacional de estas entidades, el resto son consecuencia de su aproximación a los caracteres propios de los modelos asociativos. Son las siguientes:

1. La forma jurídica de fundación facilita, desde el primer momento, y a diferencia de las asociaciones, la percepción de que se trata, indudablemente, de una entidad que persigue fines de interés general, lo que puede suponer un mayor reconocimiento social y jurídico. Esto contribuye, por un lado, a que la legislación suela otorgar un tratamiento fiscal beneficioso a la entidad²⁷ y, por otro, a facilitar que existan colaboraciones altruistas con la entidad, a lo que también coadyuva la regulación fiscal incentivadora del mecenazgo. En el caso español esta normativa beneficiosa²⁸ únicamente se aplica a las asociaciones que han sido declaradas de utilidad pública (Jiménez Escobar, 2006a, p. 196-215), y este reconocimiento no resulta fácil de lograr.

2. La necesidad de una dotación inicial en las fundaciones favorece que haya necesariamente unos recursos económicos mínimos de partida²⁹. Esto permite comenzar a desarrollar, con cierta solvencia, las actividades propias de la fundación, lo que supone una indudable ventaja respecto a los modelos asociativos³⁰.

3. La libertad y flexibilidad para configurar la composición del máximo órgano de gobierno, el patronato, conforme a los criterios que se consideren más pertinentes en lo

²⁷ Existe un consenso bastante generalizado entre la doctrina tributaria en que la concurrencia de dos caracteres en una entidad, el no tener ánimo de lucro y la realización de actividades de interés general, justifica y fundamenta el reconocimiento de una serie de beneficios fiscales para las mismas (Jiménez Escobar, 2006b, p. 229).

²⁸ La Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo regula un elenco de muy importante de beneficios fiscales y de incentivos fiscales al mecenazgo para las fundaciones.

²⁹ “*Son fundaciones las organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general*” (artículo 2.1 Ley 50/2002, de 26 de diciembre de Fundaciones). En la escritura de constitución debe constar, necesariamente, “*la dotación, su valoración y la forma y realidad de su aportación*” (artículo 10 c) Ley 50/2002). “*La dotación, que podrá consistir en bienes o derechos de cualquier clase, ha de ser adecuada y suficiente para el cumplimiento de los fines fundacionales. Se presumirá suficiente la dotación cuyo valor económico alcance los 30.000 euros*” (artículo 12.1 Ley 50/2002). La necesidad de dotación está presente lógicamente en todas las leyes autonómicas de fundaciones, si bien no siempre se regula en los mismos términos. Por ejemplo existen diferencias en lo que se refiere a la forma de aportar la dotación (desembolso inicial y aportaciones sucesivas) o respecto a su importe mínimo (en Cataluña se cifra en 60.000 euros, artículo 331-5 de la Ley 4/2008, de 24 de abril, del Libro Tercero del Código Civil de Cataluña, relativo a las personas jurídicas).

³⁰ El artículo 5.1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación establece que “*Las asociaciones se constituyen mediante acuerdo de tres o más personas físicas o jurídicas legamente constituidas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y se dotan de los Estatutos que rigen el funcionamiento de la asociación*”. Por ello, como señala Paniagua (2006, p. 168), en las asociaciones el patrimonio puede ser inexistente, como sucede con frecuencia, ya que las aportaciones iniciales pueden consistir en obligaciones de hacer y no hacer.

concerniente al número de sus miembros y a su perfil (supuesto que en las fundaciones cívicas deben tener siempre un carácter significativo respecto a la comunidad local), junto a la existencia de una estructura de gobierno claramente definida en la legislación en cuanto a sus competencias supremas (las atribuidas legalmente al patronato) y régimen de responsabilidades (de los patronos), contribuye a un proceso más claro, ágil, eficiente y eficaz para la toma de decisiones del que existe en los modelos asamblearios de las asociaciones. Esto que de por sí es siempre importante en una organización, cobra todavía más relevancia si la entidad desarrolla actividades económicas.

4. La misión abierta que caracteriza a este tipo de entidades lleva a que la concreción de los fines genéricos deba realizarse, en cada momento, por un patronato que refleje en su composición, por tratarse de una fundación cívica, a la comunidad diversa. Esta característica organizativa refuerza la implicación de los sujetos que participan o colaboran con la entidad, pues fomenta la pertinencia de las acciones (las más necesarias o urgentes en cada momento) en el marco de los fines tendencialmente abiertos de la fundación y, en alguna medida, la presencia y participación de la comunidad de referencia (a través de las personas significativas en el patronato).

5. El carácter significativo que debe concurrir en los miembros que componen el patronato, de tal forma que refleje suficientemente a la comunidad local, aporta una información y criterios de decisión plurales. Esto constituye una importante ventaja organizativa, pues enriquece las percepciones de la realidad y contribuye a ponderar de forma equilibrada las acciones a emprender, así como la evaluación de los resultados. De esta forma las decisiones tenderán a ser más “libres” (menos sesgadas hacia determinados puntos de vista predominantes) ya que, por un lado, las distintas percepciones y perspectivas pueden ampliar el horizonte y abanico de alternativas estratégicas sobre las que decidir, y, por otro, éstas tenderán a concretarse en decisiones fundamentadas en términos objetivos (rationales) ya que deberán estar suficientemente justificadas y razonadas para llegar a acuerdos en el órgano colegiado (el patronato).

6. Que la cultura organizativa y los procesos tengan que responder a dinámicas participativas y de cooperación, tanto hacia el interior de la entidad como en la colaboración con otras entidades, contribuye a lograr sinergias y a alinear esfuerzos y recursos diversos en la consecución de los fines de la entidad, a empoderar a otras entidades del Tercer Sector y a generar alianzas que coadyuvan a generar capital social y redes de gobernanza en el ámbito

local.

7. LAS FUNDACIONES CÍVICAS COMO SUPUESTO DE INNOVACIÓN SOCIAL ORGANIZATIVA

Se entiende por innovación social las acciones que tienen como resultado la creación de soluciones novedosas que benefician al conjunto de la sociedad, contribuyendo a su desarrollo sostenible, sea en términos sociales o medioambientales (Chambon et al 1982; Mulgan et al 2007; Morales Gutiérrez, 2008, 2009, 2010, Jiménez y Morales, 2011).

La innovación social puede ser en nuevos productos, servicios o formas de actuar³¹. Pero la innovación también puede ser en nuevos modelos organizativos, es decir, en lo que se refiere a la forma de dotar a las organizaciones de una misión (fines), estructura o procesos más adecuados y pertinentes para afrontar y solucionar los nuevos problemas. En todo caso, para que la innovación pueda ser calificada de social, las mejoras en diseños organizativos, productos o procesos tienen que poder utilizarse por todos los actores que estén interesados en su uso o aplicación. Es decir, tienen que ser susceptibles de uso general y, en consecuencia, deben poder emplearse por cualquier grupo o entidad para resolver o afrontar problemas sociales, no estando por ello constreñido o restringido su uso (mediante patentes, propiedad intelectual, secreto industrial o comercial, deber de confidencialidad de empleados, etc.) a sus creadores o inventores (Jiménez y Morales, 2011, p. 42).

El original diseño de las fundaciones cívicas puede ser utilizado por cualquier grupo interesado en resolver las problemáticas que puedan afectar a su comunidad de referencia, por lo que nos encontremos ante un claro ejemplo de innovación social organizativa. El carácter abierto que presenta la innovación social, a diferencia de lo que ocurre en muchas ocasiones en la innovación empresarial, permite aplicar los modelos exitosos a otros lugares o contextos diferentes a aquellos en los que surgió el fenómeno innovador. Esto es lo que está intentado hacer la Fundación Ferrer, con grandes logros en la India a través de diversos modelos de lucha contra la pobreza y exclusión social, en otros lugares del planeta. Eso mismo es lo que, con el objetivo de potenciar el compromiso ciudadano, está tratando de realizar la Fundación Bertelsman en Alemania y en España con respecto al diseño organizativo de las fundaciones

³¹ Phills et al. (2008) destacan que la innovación social puede ser un producto, proceso de producción o la propia tecnología, pero también puede ser un principio, una idea, una legislación novedosa, un movimiento social, una intervención o una combinación de ellos. De hecho, muchas de las más reconocidas innovaciones sociales, tales como las microfinanzas, son combinaciones de varios de estos elementos.

cívicas³², y en el caso de estas entidades lo que más sorprende de su proliferación “es que el modelo ha resultado ser excepcionalmente adaptable a las diversas culturas, así como a sus respectivos entornos sociales y políticos y sus tradiciones benéficas” (Carson, 2009, p.89).

8. LA RECEPCIÓN DE LAS FUNDACIONES CÍVICAS EN EL DERECHO ESPAÑOL DE FUNDACIONES

No existe en nuestro ordenamiento jurídico ningún tipo de procedimiento específico para calificar a una fundación como cívica³³ que nos permita extraer ciertas consecuencias respecto a la visibilidad y reconocimiento, representación institucional, concesión de ayudas, régimen tributario de la entidad, incentivación fiscal al mecenazgo, etc. Tampoco es previsible que el reconocimiento legal tenga lugar en los próximos años, pues no está en la tradición jurídica del Derecho de fundaciones español el establecer clasificaciones de fundaciones. Salvo en lo que se refiere al criterio clasificatorio que tiene en cuenta los fines de la entidad (más utilizado y relevante en el pasado que en la actualidad) o el ámbito de actuación territorial (que determina la normativa aplicable)³⁴, la legislación sustantiva de fundaciones no establece tipologías de fundaciones. Éstas son más bien fruto del trabajo doctrinal que categoriza y clasifica a las fundaciones a partir de sus principales características³⁵. Por otro lado, calificar jurídicamente a una fundación como cívica supondría un reto jurídico nada fácil de afrontar, ya que algunos de los caracteres de este tipo de fundaciones, que son precisamente los que les atribuyen una naturaleza híbrida, son demasiado etéreos, imprecisos e indeterminados y, por ello, de no fácil concreción en una norma jurídica de carácter general³⁶.

Por todo lo apuntado a este tipo de fundaciones se les aplica, sin ningún tipo de particularidad, la legislación española de fundaciones. Esta normativa es muy diversa puesto

³² Como ya hemos apuntado, con el objetivo de fomentar el compromiso de los ciudadanos, se creó en Alemania en 1996 la Bertelsmann Stiftung y en España en 2006 el Centro de Competencias para las Fundaciones Cívicas. En ambos casos se pretende fomentar la creación y desarrollo de este tipo de fundaciones pues constituye un diseño organizativo muy apropiado para el desarrollo del compromiso ciudadano.

³³ De momento, tal y como hemos señalado, sólo existe una calificación social (el sello de fundación cívica), no jurídica, que viene realizando la Fundación Bertelsmann a través de su Centro de Competencias para Fundaciones cívicas tras analizar si en la entidad concurren los requisitos propios de las fundaciones cívicas.

³⁴ Ambos son criterios relativamente objetivos, pues tanto los fines como el ámbito de actuación deben constar expresamente en los estatutos.

³⁵ Por ejemplo, doctrinalmente se suele distinguir entre fundaciones patrimoniales o no patrimoniales; entre fundaciones de empresa, con empresa o fundaciones empresa, etc.

³⁶ ¿Qué debería entenderse por personas o entidades significativas en la comunidad local a los efectos de ser miembros del patronato?, ¿cómo se concretaría la importancia que habría que conceder, de cara a la calificación jurídica de fundación cívica, a la función de ayuda a otras entidades no lucrativas o a las actividades de liderazgo comunitario?, ¿cómo se concretaría jurídicamente la necesidad de procesos participativos y colaborativos?, etc.

que estas fundaciones, como consecuencia de que su ámbito de actuación territorial suele ser local (un municipio, una provincia, una región, etc.), se registrarán normalmente por alguna de las numerosas leyes de fundaciones que han ido aprobando las distintas comunidades autónomas³⁷. Atendiendo al ámbito territorial de aplicación de esta profusa legislación, sólo a aquellas fundaciones que operen principalmente en el territorio de una comunidad autónoma que no haya aprobado una ley de fundaciones, o a aquellas fundaciones “*que desarrollen su actividad en todo el territorio del Estado, o principalmente en el territorio de más de una comunidad autónoma*”³⁸, les será aplicable la Ley de fundaciones estatal (Ley 50/2002, de Fundaciones). Es de gran importancia, en consecuencia, delimitar adecuadamente el ámbito de actuación territorial de la fundación, pues determina el marco normativo aplicable. Esto puede resultar en ocasiones complejo, especialmente cuando la entidad opere en zonas o comarcas limítrofes o pertenecientes a varias comunidades autónomas. Resulta indudable que esta dispersión normativa introduce una cierta complejidad a la hora de concretar la legislación aplicable (estatal o autonómica) a algunas fundaciones cívicas³⁹, sobre todo cuando el legislador utiliza conceptos jurídicos indeterminados como ocurre con la expresión “*principalmente en el territorio de más de una comunidad autónoma*”⁴⁰.

Por otro lado, es importante destacar que los fenómenos sociales que presentan un carácter híbrido no suelen ser de fácil regulación, pues el legislador normalmente parte de categorías jurídicas que presentan perfiles relativamente nítidos o típicos y que, por lo general, cuentan con un cierto recorrido histórico (categorías históricas). Por ello el carácter híbrido de las fundaciones cívicas comportará con toda probabilidad que algunas de sus características singulares no estén suficientemente consideradas en la normativa actual, lo que

³⁷ Actualmente existen las siguientes leyes de fundaciones autonómicas: Ley del Parlamento Vasco 12/1994, de 17 de junio de 1994, de Fundaciones; Ley 1/1998, de 2 de marzo, de Fundaciones de la Comunidad de Madrid; Ley 2/1998, de 6 de abril, de Fundaciones Canarias; Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunidad Valencia; Ley 13/2002, de 15 de julio, de Fundaciones de Castilla y León (Modificada por la Ley 12/2003 y por la Ley 2/2006); Ley 10-2005, de 31 de mayo, de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Andalucía; Ley 12/2006, de 1 de diciembre, de fundaciones de interés gallego; Ley 1/2007, de 12 de febrero, de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de La Rioja; Ley 4/2008, de 24 de abril, del Libro Tercero del Código Civil de Cataluña, relativo a las personas jurídicas.

³⁸ Artículo 36.1 de la Ley 50/2002, y artículo 2.1. a) del Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de fundaciones de competencia estatal.

³⁹ Lo mismo acontece con respecto a la legislación de otras personas jurídicas integrantes de la Economía Social, como ocurre con las cooperativas. Un magnífico análisis de esta cuestión puede verse en Paniagua Zurera (2005, pp. 58-63).

⁴⁰ También la Ley 27/1999, de 26 de julio, de Cooperativas, recurre a expresiones de este tipo: La presente Ley será de aplicación “*A las sociedades cooperativas que desarrollen su actividad en el territorio de varias Comunidades autonómicas, excepto cuando en una de ellas se desarrolle con carácter principal*” y “*A las sociedades cooperativas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en las ciudades de Ceuta y Melilla*” (artículo 2).

generará ciertas disfuncionalidades. Ejemplos de desajustes normativos los encontramos en el artículo 3.1 de la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo y en el artículo 3.1 de la Ley 50/2002, de Fundaciones.

El artículo 3.1 de la Ley 49/2002 establece uno de los requisitos que tienen que cumplir las entidades sin fines lucrativos para que se les apliquen los beneficios fiscales y los incentivos fiscales al mecenazgo regulados en dicha Ley⁴¹. Es un precepto que por su redacción puede plantear problemas cuando las fundaciones cívicas conceden importantes ayudas económicas a otras entidades no lucrativas. De hecho la Dirección General de Tributos interpreta que si una fundación concede ayudas económicas muy significativas y relevantes a otras entidades no lucrativas se podría poner en duda si la entidad cumple con el requisito de perseguir fines de interés general. Esto es así porque esta Dirección general del Ministerio de Hacienda considera que el requisito establecido en el apartado 1º del artículo 3 de la Ley 49/2002 *“exige que sea la propia fundación directamente la que persiga fines de interés general, sin que pueda entenderse cumplido este requisito por el hecho de destinar los ingresos a otras fundaciones”*⁴². Dada la importancia que para las fundaciones tiene la aplicación del régimen fiscal y de incentivación fiscal al mecenazgo de la Ley 49/2002, esta interpretación que puede derivarse de la redacción de su artículo 3.1 supone un obstáculo muy importante para la implantación y desarrollo de fundaciones cívicas con una importante función donante. A este hecho hay que añadir que el artículo 3.1 de la Ley 49/2002 tiene prácticamente la misma redacción que el artículo 3.1 de la Ley 50/2002, de Fundaciones⁴³, por lo que no es descabellado pensar que también puedan darse interpretaciones de este tipo

⁴¹ Este requisito está regulado en los siguientes términos: *“1º. Que persigan fines de interés general, como pueden ser, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, los de asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, económicas o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de fomento de la economía social, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico”*.

⁴² Consultas vinculantes V0618-05, V0062-06, V2282-06.

⁴³ El tenor literal del artículo 3.1 de la Ley 50/2002 es el siguiente: *“Las fundaciones deberán perseguir fines de interés general, como pueden ser, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, y de fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.”* Este artículo, según establece el número 1º de la disposición final primera de la Ley 50/2002, constituye una de las condiciones básicas para *“el ejercicio del derecho de fundación reconocido en el artículo 34, en relación con el 53, de la Constitución”*, y es *“de aplicación general al amparo de lo previsto en el artículo 149.1.1.a de la Constitución”*.

en el ámbito jurídico-sustantivo, lo que impediría la existencia de fundaciones cívicas en las que su función de ayuda económica a las actividades de otras entidades no lucrativas sean muy importantes y significativas.

Para resolver problemas como el descrito serán precisas normas específicas que adecuen o ajusten la normativa a los rasgos específicos de estas entidades⁴⁴, no con el objeto de calificar como cívicas a las fundaciones, sino para que las aportaciones organizativas más significativas de estas entidades no se vean limitadas en su potencialidad y en su implementación práctica. Una reforma legislativa con respecto al problema que hemos apuntado podría ser que en el artículo 3.1 de la Ley 49/2002 y en el artículo 3.1 de la Ley 50/2002 se aclarase expresamente que las entidades sin fines lucrativos realizan también actividades de interés general cuando financian los proyectos de otras entidades no lucrativas que desarrollen actividades que están en consonancia con los fines de interés general de la entidad financiadora (la fundación cívica en este caso). A raíz de lo expuesto, se aprecia la importancia que tiene, para contar con una legislación adecuada, identificar las principales singularidades de las fundaciones cívicas, pues son de estas particularidades de las que derivan las principales aportaciones y ventajas organizativas de estas entidades.

9. CONCLUSIONES

Fines abiertos a lo que necesite una comunidad local determinada en cada momento; recursos diversos pero canalizados, coordinados y articulados de forma participativa, transparente y cooperativa desde dicha comunidad; mecanismos de gobierno independientes, plurales, nítidos y significativos son algunas de las singularidades que poseen las fundaciones cívicas dentro del elenco de las entidades del Tercer Sector.

⁴⁴ Así se hace por ejemplo, con respecto a las entidades que realizan cierto tipo de actividades, en el artículo 3.4º de la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos. Este precepto, que establece uno de los requisitos que deben cumplir las entidades sin fines lucrativos para que les resulte aplicable dicha la Ley, dispone que los asociados, fundadores, representantes estatutarios, patronos, miembros de los órganos de gobierno y parientes hasta el cuarto grado inclusive de cualquiera de ellos no pueden ser los principales destinatarios de las actividades de la entidad, ni beneficiarse de condiciones especiales para utilizar sus servicios. Se trata de una previsión lógica si nos encontramos ante entidades que gozan de beneficios fiscales por realizar actividades de interés general. Sin embargo, el legislador es consciente de que la aplicación de este requisito a las entidades que realizan cierto tipo de actividades supondría, por diversas razones, un freno importante para el desarrollo de dichas actividades. Esta es la razón por la que este requisito no resulta exigible con respecto a las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico, ni en relación con las actividades de asistencia social o deportivas a las que se refiere el artículo 20, apartado uno, en sus números 8º y 13º, respectivamente, de la Ley del IVA, ni tampoco para las fundaciones cuya finalidad sea la conservación y restauración del Patrimonio Histórico Español que cumplan las exigencias de la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español, o de la Ley de la respectiva comunidad autónoma que le sea de aplicación, en particular respecto de los deberes de visita y exposición pública de dichos bienes.

Estos rasgos idiosincráticos configuran un diseño organizativo propio y específico (la referida innovación social organizativa), en el que confluyen caracteres propios de las fundaciones tradicionales, pero también de los modelos asociativos. Esto comporta una organización que presenta unos perfiles organizativos híbridos y que posibilita una serie de ventajas que no aparecen de forma concurrente en los modelos asociativos ni en las fundaciones tradicionales.

La naturaleza fundacional clarifica indudablemente el carácter de los fines (de interés general), y aporta a la entidad una estructura patrimonial básica desde su nacimiento (la dotación) y una estructura de gobierno (representada por el patronato) que facilita los procesos de toma de decisiones que corresponden a la función de gobierno (la estrategia, el desarrollo organizativo, el control financiero y patrimonial, el nombramiento de los principales liderazgos, etc.) al hacerlos más nítidos (por estar claramente definido el órgano supremo de gobierno –el patronato–), más ágiles (al poder ser un órgano de composición limitada en cuanto al número de miembros), más eficientes y más eficaces.

Por otro lado, tener unos fines tendencialmente abiertos (misión abierta), que se pretenden cumplir mediante las decisiones de estrategia y de acción de un patronato que refleja a la comunidad de referencia (base social), y contar con una cultura organizativa y unos procesos participativos y cooperativos, aproxima a estas fundaciones a los modelos asociativos. Todos estos caracteres contribuyen a reforzar la implicación de los sujetos que participan o colaboran en la entidad, a priorizar los objetivos en función de lo que resulta más necesario o urgente en cada momento para esa comunidad de referencia, a que se pueda contar con una información más diversa y con unos criterios de decisión más ricos y plurales, coadyuva también a facilitar las sinergias y el alineamiento de esfuerzos y recursos para la consecución de los fines de la entidad, y a generar alianzas y colaboraciones con otras entidades lo que facilita la generación de capital social y de redes de gobernanza en el ámbito local, desde un barrio a una comarca o una provincia.

El Derecho de fundaciones español no establece una regulación propia para estas fundaciones. No las considera un tipo específico o singular de fundación de cuya calificación puedan derivarse ciertas consecuencias jurídicas (como ocurre, por ejemplo, respecto a la calificación de utilidad pública, en el caso de las asociaciones, o con las cooperativas sin ánimo de lucro o de iniciativa social, en el de las cooperativas). Por ello a este tipo de entidades les resulta de aplicación el marco normativo general de las fundaciones, que

frecuentemente será, dado el ámbito de actuación local de estas entidades, el correspondiente a la comunidad autónoma en el que desarrolla la fundación su actividad, si bien en algunos casos podría ser el correspondiente a la legislación estatal. Dado el perfil organizativo híbrido propio de estas entidades es posible aventurar que la legislación de fundaciones, sustantiva y fiscal, presentará algunos desajustes al ser aplicado a estas entidades, lo que originará probablemente algunas disfuncionalidades que el legislador deberá evitar adoptando las correspondientes medidas legislativas.

En cualquier caso parece que la actual falta de implantación en España de este tipo de fundaciones obedece, más que a posibles desajustes normativos, al desconocimiento de su existencia y de las ventajas que derivan de su diseño organizativo. Ante la necesidad creciente de articular una ciudadanía que se comprometa más en los asuntos que afectan al conjunto de la comunidad mediante el establecimiento de sistemas de gobernanza de lo social, y dadas las ventajas organizativas que presentan las fundaciones cívicas, existe un evidente potencial de desarrollo de este tipo de instituciones en la realidad española, máxime si se considera tanto lo que ha sucedido –y está ocurriendo– en otros países del mundo, como las experiencias ya existentes en el territorio español. Por ello este estudio ha intentado poner de manifiesto la virtualidad de este diseño organizativo para potenciar y articular una ciudadanía que sea capaz de hacer frente a los problemas que pueden ir planteándose en sus comunidades de referencia. En todo caso, corresponde a la sociedad y a los poderes públicos valorar y decidir sobre la generación de los mecanismos institucionales más adecuados para comprometerse y responder a los desafíos de un mundo que, siendo global, tiene unas necesidades locales e idiosincráticas ineludibles.

BIBLIOGRAFÍA

- CABRA DE LUNA, M. A. (1998): *El Tercer Sector y las fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*. Madrid: Ed. Escuela Libre Editorial.
- CHAMBON, J. L., DAVID, A., DEVEVEY, J. M. (1982): *Les Innovations Sociales*. París : Presses Universitaires de France.
- CARSON, E.D. (2009): “El mito de la neutralidad de las fundaciones cívicas: el compromiso con la justicia social”, en deCOURCY HERO, P. y WALKENHORST, P. (Eds.), *Las fundaciones cívicas en el siglo XXI. Misión local, visión global*. Barcelona: Fundación Bertelsmann, p. 89-101.

- DE COURCY HERO, P. y WALKENHORST, P. (2009): "Las fundaciones cívicas y la globalización de la filantropía. Introducción", en deCOURCY HERO, P. y WALKENHORST, P. (Eds.), *Las fundaciones cívicas en el siglo XXI. Misión local, visión global*. Barcelona: Fundación Bertelsmann, p. 19-25.
- HERRERA GÓMEZ, J. (1998): "La especificidad organizativa del Tercer Sector: tipos y dinámicas". *Papers. Revista de Sociología*, nº 56, p.163-196.
- JEANTET, T. (2006): *Économie Sociale: la solidarité au défi de l'efficacité*. Ed: La Documentation française.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. (2006): "El régimen tributario de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo", en JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (Directores), *Dirección de entidades no lucrativas. Marco Jurídico, análisis estratégico y gestión*. Cizur Menor (Navarra): Thomson Civitas, p. 181-216.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. (2006): "La fiscalidad de las fundaciones: un equilibrio entre la promoción del Estado social y la competencia en los mercados". *CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, p. 225-262.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2006): "Las entidades no lucrativas: concepto, caracteres y especificidad en la gestión", en JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (Directores), *Dirección de entidades no lucrativas. Marco Jurídico, análisis estratégico y gestión*. Cizur Menor (Navarra): Thomson Civitas, p. 87-135.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2008): "Tercer Sector y univocidad conceptual: necesidad y elementos configuradores". *Revista Katálisis*, Vol.11, nº 1, p. 84-95.
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2011): "Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation". *CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Special Issue, p. 33-60.
- LEVITT, T.: (1973), *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*. Nueva York: Ed. A Division of American Management Associations.
- McINNES, B. (2009): "Normas para el compromiso: generar activos y asociarse con los donantes", en deCOURCY HERO, P. y WALKENHORST, P. (Eds.), *Las fundaciones cívicas en el siglo XXI. Misión local, visión global*. Barcelona: Fundación Bertelsmann, p. 105-124.
- MOHN, B. (2006): "La gestión innovadora de las fundaciones como agente impulsor del

- cambio social”, en HERTEL, M. y WITTEMBORG, A. (Coord.), *Compromiso cívico*. Barcelona: Fundación Bertelsmann, p. 92-94.
- MONZÓN, J.L. (2006): “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector”. *CIRIEC. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, p. 9-24.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2008): “Innovación social: un proceso emergente en las dinámicas de desarrollo”. *Revista de Fomento Social*, nº 63, p. 411-444.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2009): "Innovación social y servicios sociales". *Zerbitzuan. Revista de Servicios Sociales*, Junio, nº 45, p.151-178.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2010): “Claves para comprender la innovación social”, en VV.AA. *La innovación social como motor de Europa*. Sevilla: Social Innova, p.13-40.
- MULGAN, G., TUCKER, S., RUSHANARA, A., SANDERS, B. (2007): *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*, The Young Foundation.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2005): “Las sociedades cooperativas. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social”, en G. JIMÉNEZ SÁNCHEZ (Coord.), *Tratado de Derecho Mercantil*, tomo XII, vol 1º. Madrid, Marcial Pons.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2006): “El régimen sustantivo de las asociaciones”, en JIMÉNEZ ESCOBAR, J. y MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (Directores), *Dirección de entidades no lucrativas. Marco Jurídico, análisis estratégico y gestión*. Cizur Menor (Navarra): Thomson Civitas, p. 137-180.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2011): *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Madrid: Marcial Pons.
- PHILLS, DEIGLMEIR, MILLER (2008): “Rediscovering social innovation”. *Stanford Social Innovation Review*.
- SACKS, E. W. (2000): *The Growts of Community Foundations Around the World. An examination of the vitality of the community foundation movement*. Council on Foundations.
- SÁNCHEZ de FRUTOS, R.G. (1965): “La asociación. Su régimen jurídico en derecho español”. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 446-447, p.883-902.
- ST. JOHN, S. E. (2007): Análisis de la Fundació Tot Raval, Second Star Philanthropic Services, publicado en *Compromiso de los ciudadanos con los ciudadanos. El caso de la Fundació Tot Raval*. Fundación Bertelsmann (www.fundacionbertelsmann.org).
- ST. JOHN, S. E. (2009): Estudio de la Fundación Maimona, Second Star Philanthropic Services, publicado en *Compromiso de los ciudadanos con los ciudadanos. Estudio de la*

Fundación Maimona. Fundación Bertelsmann (www.fundacionbertelsmann.org).

ST. JOHN, S. E. (2009): Estudio de la Fundació Ciutat de Valls, Second Star Philanthropic Services, publicado en *Compromiso de los ciudadanos con los ciudadanos. Estudio de la Fundació Ciutat de Valls*. Fundación Bertelsmann (www.fundacionbertelsmann.org).

ST. JOHN, S. E. (2009): Estudio de la Fundación Novessendes, Second Star Philanthropic Services, publicado en *Compromiso de los ciudadanos con los ciudadanos. Estudio de la Fundación Novessendes*. Fundación Bertelsmann (www.fundacionbertelsmann.org).

VV.AA. (2011): *Manual de gestión de fundaciones* cívicas. Barcelona: Fundación Bertelsmann.

WALKENHORST, P. (2001): *Building Philanthropic and Social Capital. The Work of Community Foundations*. Gütersloh: Bertelsmann Foundation Publishers.

**LA SOCIEDAD COOPERATIVA: MOTIVACIÓN Y
COORDINACIÓN.
UN ANÁLISIS DESDE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DE
LA EMPRESA Y LA ECONOMÍA SOCIAL.**

POR

Carmen MARCUELLO SERVÓS¹ y

Pablo NACHAR CALDERÓN²

RESUMEN

Este trabajo analiza el contexto de motivación y coordinación en la sociedad cooperativa, desde las teorías económicas de la empresa, utilizando como marco de referencia los Principios Cooperativos planteados por la Alianza Cooperativa Internacional y los aspectos más relevantes planteados por la literatura relacionada al tema. Para esto se desarrolla un modelo de análisis compuesto de cuatro dimensiones asociadas a: gobierno organizacional, pertenencia a la organización, obtención y utilización de recursos y relaciones internas y con el entorno, las ventajas e inconvenientes identificados dentro del contexto de motivación y coordinación de la sociedad cooperativa. Se concluye que las cooperativas constituyen un modelo organizacional que ubica a las personas en el centro del análisis de la actividad económica y que sus desventajas surgen a partir de criterios de evaluación que no siempre se ajustan a la naturaleza de estas organizaciones, haciendo necesario ampliar el criterio de análisis de organizaciones con características diferentes a la empresa convencional.

Palabras clave: Sociedad Cooperativa, Economía Social, Principios Cooperativos, Teoría Económica de la Empresa

Claves Econlit: P130, D210, D230, J540

¹ Carmen Marcuello Servós: Universidad de Zaragoza. Dirección de correo electrónico: cmarcue@unizar.es

² Pablo Nachar Calderón: Universidad de Zaragoza. Dirección de correo electrónico: pnachar@fen.uchile.cl

**THE COOPERATIVE FIRM: MOTIVATION AND COORDINATION.
AN ANALYSIS FROM THE ECONOMIC THEORY OF THE FIRM AND THE
SOCIAL ECONOMY**

ABSTRACT

This paper analyzes both the motivation and the coordination context in the cooperative firm, from the economic theory of the firm and the theory related to social economy, using two framework: 1) the cooperative principles raised by the International Cooperative Alliance (ICA, 2005) and 2) the most relevant aspects proposed by the economic literature related to the subject. From this emerges an analysis model composed by four dimensions related to: Organizational Governance, Organizational Membership, Obtainment and Utilization of Resources and Internal and environmental relationship, the advantages and disadvantages identified on the cooperative firm coordination and motivation context. We conclude that the cooperative firm is an organizational model that locates the persons in the middle of the economic activity. Likewise, its disadvantages emerge from the consideration of evaluation criteria that don't always fit to the nature of these organizations. On this way, many of the institutional disadvantages of the cooperative model response to theoretical basis of analysis. This causes the need to extend the perspectives of analysis, including different analysis criteria used to examine the capitalist Enterprise.

Keywords: Cooperative Firm, Social Economy, Cooperative Principles, Economic Theory of the Firm.

1. INTRODUCCIÓN

La sociedad cooperativa es una estructura de propiedad y control organizacional, una manera de plantear una organización en lo que respecta a solucionar los problemas de coordinación y motivación a los cuales se enfrenta un grupo de personas con objetivos en común. La literatura económica de la empresa ha estudiado dichos problemas, desde diversas teorías y unidades de análisis, con el fin de comprender el contexto bajo el cual surgen y se desarrollan diferentes tipos de organizaciones. En este sentido, el desarrollo de estudios relacionados con las diversas estructuras organizacionales otorga una oportunidad de determinar como las diferencias entre estas pueden determinar diversos comportamientos económicos (Burdín y Dean, 2009), ya que al variar las condiciones económicas, la respuesta

manifestada por las organizaciones puede cambiar, dependiendo de la estructura de control que cada una manifiesta (Pencavel et al., 2006).

La literatura sobre Economía de la Empresa ha evidenciado las diversas ventajas y problemáticas que aborda la cooperativa como forma organizacional. En este sentido, se han resaltado los inconvenientes a la hora de establecer esquemas de coordinación y motivación, producto de las particularidades de la forma cooperativa de organización (Ben – Ner, 1984, 1988; Ballester, 1983; Arruñada, 1991; Hansmann, 1996). Por su parte, el enfoque asociado a la Economía Social ha destacado el rol que juegan este tipo de organizaciones en el contexto económico, destacando el impacto que generan en la sociedad a partir de su capacidad de creación de capital social y minimización de externalidades negativas del mercado (Novkovic, 2008; Jones y Kalmi, 2009; Monzón, 2009; Maietta y Sena, 2008; Pencavel et al. 2006; Pérotin, 2006; Vitaliano, 1983, entre otros).

Aún cuando las cooperativas pertenecen al grupo de las llamadas organizaciones de economía social, lo cual conlleva poseer una serie de principios valóricos de existencia y funcionamiento, participan dentro de la economía de mercado, junto a la empresa de capital, bajo un esquema de competencia, lo cual crea la oportunidad de analizar el impacto que generan dentro de este sistema económico, influenciado fundamentalmente por el enfoque neoclásico, al contar estas con atributos diferenciadores del resto de las empresas.

El objetivo del presente trabajo es analizar el contexto de motivación y coordinación en la sociedad cooperativa, esto desde las perspectivas planteadas por la teoría económica de la empresa y la teoría asociada a la economía social, utilizando como marco de referencia para dicho análisis los principios cooperativos planteados por la Alianza Cooperativa Internacional (ICA, 2005). Lo anterior conduce a la identificación de las ventajas e inconvenientes de la forma cooperativa de organización, así como sus fundamentos y soluciones, producto de su contexto de motivación y coordinación.

Para lo anterior, se ha desarrollado una revisión de literatura, identificando los elementos de coordinación y motivación presentes en la sociedad cooperativa, a partir de lo cual se propone un modelo de análisis, compuesto por cuatro dimensiones, asociadas a los siguientes aspectos: 1) *Gobierno Organizacional*, donde se hace referencia a lo relacionado con estructura de propiedad, enfoque de toma de decisiones y estructura de función de utilidad; 2) *Pertenencia a la Organización*, aspecto bajo el cual se analizan los derechos de

admisión y de salida de la organización; 3) *Obtención y Utilización de Recursos*, donde se analizan los métodos de financiamiento y los criterios de utilización de excedentes; y finalmente 4) *Relaciones Internas y con el Entorno*, punto en el que revisan la forma de interrelación y colaboración entre organizaciones, la política de formación de miembros de la organización y la política de compromiso con la comunidad. Posterior a ello se desarrolla un análisis de las sociedades cooperativas basado en el esquema propuesto, exponiendo las ventajas e inconvenientes que surgen de su contexto de motivación y coordinación.

El desarrollo del presente estudio pretende ser una aportación al análisis organizativo de la sociedad cooperativa, planteando la problemática asociada al análisis de organizaciones con una naturaleza diferente a la empresa de capital. Así también, se plantea un modelo de análisis configurado a partir de las particularidades de las sociedades cooperativas e incluyendo a la vez el enfoque expuesto por la literatura de economía de la empresa. Al ampliar los criterios de análisis, se logran identificar características del modelo cooperativo que permiten abordar problemas de agencia o de costes de transacción desde la premisa de creación de capital social. En este sentido, se concluye que la sociedad cooperativa corresponde a un modelo que logra ubicar a las personas en el centro del análisis organizacional, que se diferencia de otro tipo de organizaciones por el hecho de contar con una serie de valores y principios, pero que logra participar dentro de la economía de mercado junto a su par capitalista. El trabajo contribuye en el campo de la investigación académica, abriendo perspectivas de análisis y proponiendo formas de evaluación, y puede servir para trabajos futuros interesados en comprender desde una perspectiva amplia el contexto asociado a la existencia y desarrollo de las cooperativas.

El trabajo se estructura como sigue. En el apartado 2, se establecen las diferencias conceptuales de las cooperativas al ser analizadas por la teoría económica de la empresa o el enfoque asociado a la economía social, además de desarrollar una comparación con la empresa de capital para destacar sus diferencias. En el apartado 3 se presenta el modelo de análisis organizativo que tiene como referencia los principios cooperativos y basado en los criterios de análisis de la economía de las organizaciones ampliamente aceptados por la literatura, de lo cual se desprende el contexto de motivación y coordinación asociado a las sociedades cooperativas. Lo anterior da paso al análisis específico de las ventajas e inconvenientes de esta estructura organizacional, producto de su contexto de motivación y coordinación. Finalmente, se plantean las conclusiones obtenidas del estudio.

2. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS, DIFERENCIAS CONCEPTUALES

El concepto de especialización cooperativa se entiende como la forma en que los propietarios de recursos incrementan la productividad a partir de la reunión de esfuerzo, lo cual conlleva el hecho de que necesariamente se necesitan figuras organizacionales que faciliten el ejercicio de la cooperación (Alchian y Demsetz, 1972). Es a partir de esta idea que podemos explicar, desde el punto de vista de la colaboración mutua para el logro de objetivos individuales y colectivos, la existencia de organizaciones, así como la necesidad de cooperación entre individuos, en un sentido primario.

A la hora de buscar una definición de sociedad cooperativa, se encuentra ampliamente aceptada la propuesta por la Alianza Cooperativa Internacional (ICA). Sin embargo, diversos autores han planteado a nivel teórico alcances al concepto, esto agrupado dentro de la Tabla 1.

Tabla 1. Definición de Cooperativa planteada por diversos autores.

Autor (es)	Año	Definición	Aspecto a destacar
Vitaliano, P.	1983	Organización económica cuyos derechos residuales se limitan a los grupos de agentes que proveen patrocinio bajo el nexo de contratos organizacional (los miembros patrocinadores), y cuyo consejo de administración es elegido por este mismo grupo.	Propiedad recae en grupo que ofrece patrocinio.
Ben - Ner, A.	1988	Organización en la cual el derecho último de tomar decisiones recae principalmente en los trabajadores.	Derecho de toma de decisiones.
Ballesteros, E.	1990	Empresa con objetivos típicamente empresariales, los cuales tienen como fin obtener un beneficio para los socios. Dichos socios no solo aportan capital, sino también una actividad. Esta empresa es gobernada por un consejo rector, elegido democráticamente en la asamblea general de socios. Cada socio cuenta con un voto y existe, al menos en teoría, una gestión colectivizada y un control democrático de la sociedad.	Gestión colectiva, control democrático y aporte basado en capital y actividad.
Hansmann, H.	1996	Empresa en la cual la propiedad es asignada a un grupo de sus usuarios y las personas quienes prestan capital a la empresa son solo unas de las varias clases de usuarios con los que la esta se relaciona.	Derecho de propiedad asignado a usuarios de actividad cooperativizada.
Arruñada, B.	1998	Empresa en la que los trabajadores asumen la tarea última del control. Las decisiones se toman bajo el criterio de un voto por persona.	Control por parte de trabajadores, en forma democrática.
Jones, D. y Kalmi, P.	2009	Empresas en las que la propiedad no está determinada únicamente por la inversión en acciones, sino que los propietarios tienen otra relación transaccional con la empresa (como empleados, proveedores o clientes), y la votación y devolución de derechos de inversión no están divididos en relación al capital, sino que en partes iguales entre los miembros de la organización.	Propiedad determinada en forma distinta a posesión de acciones. Control democrático.

Fuente: Adaptado de Vitaliano (1983), Ben-Ner (1988), Ballesteros (1983), Hansmann (1996), Arruñada (1998) y Jones y Kalmi (2009)

En este sentido, los principales puntos en común de las definiciones se relacionan con la identificación del propietario de los derechos residuales, la determinación de la toma de decisiones y la separación entre propiedad y control, donde se considera la reunión entre propietario y trabajador dentro de un mismo individuo. Todo lo anterior se agrupa dentro de la teoría de los derechos de propiedad, que junto a la teoría de agencia resultan ser la base conceptual del desarrollo de estudios teóricos sobre este tipo de organizaciones (Novkovic, 2008; Borgen, 2004)

Por otra parte, las definiciones planteadas por instituciones, agrupadas en la Tabla 2, están influenciadas por las directrices definidas por la Alianza Cooperativa internacional. De estas destaca que los valores centrales de existencia de las cooperativas se basan en la ayuda mutua y solidaridad, y que el vínculo primario de asociación es la actividad cooperativizada y la necesidad de resolver problemáticas de orden social, económico o cultural.

Tabla 2. Definición de sociedad cooperativa planteada por instituciones.

Institución	Definición
Alianza Cooperativa Internacional	Asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.
Comisión Europea	Asociación autónoma de personas, unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales a través de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada donde un líder elegido rinde cuentas a los miembros. Las características que definen a una cooperativa son su posibilidad de libre, abierta y voluntaria asociación y retirada, su estructura democrática, y su justa y equitativa distribución de los resultados económicos.
Consejo de la Unión Europea	Agrupaciones de personas o entidades jurídicas que se rigen por principios de funcionamiento específicos, distintos de los de otros agentes económicos. Entre esos principios cabe mencionar el de la estructura y gestión democráticas y el de la distribución equitativa del beneficio neto del ejercicio financiero.

Fuente: Adaptado de Alianza Cooperativa Internacional (ICA, 2005), Comisión Europea (2011) y Consejo de la Unión Europea (2003)

Mientras que las definiciones teóricas se orientan dentro de un enfoque asociado a la economía neoclásica, la intención de las instituciones internacionales apunta a destacar los aspectos descritos como característicos de las entidades pertenecientes a la Economía Social.

En este sentido, los principios cooperativos conforman una de las principales fuentes de diferenciación de las sociedades cooperativas, constituyendo un potencial de guiar estrategias y prácticas que pueden convertirse en ventajas cooperativas (Novkovic, 2008) al establecer una base participativa de gestión organizacional (Ballester, 1983; Hansmann, 1996), en la que destaca la presencia de valores sociales dentro de su estructura (Monzón et al., 2009; Novkovic, 2008; Ballester, 1983). No obstante lo anterior, los aspectos positivos que desarrolla la cooperativa dentro de la economía de mercado son raramente incluidos dentro de la literatura económica (Novkovic, 2008).

3. PRINCIPALES DIFERENCIAS CON LA EMPRESA DE CAPITAL

Desde un análisis basado en el paradigma económico neoclásico, así como otro asociado a las premisas de la economía social, las sociedades cooperativas y empresas de capital se presentan como organizaciones con diferencias en su estructura y forma de funcionamiento, pudiendo dichas diferencias ser conceptualizadas en diferentes dimensiones de análisis. Los autores Burdín y Dean (2009) han planteado una comparación en dimensiones asociadas al tipo de membresía, enfoque de gobierno, forma de control, utilización de los excedentes obtenidos y estructura de trabajadores, todo esquematizado en la Tabla 3.

Tabla 3. Atributos básicos de las empresas capitalistas y las sociedades cooperativas.

Dimensión	Empresa Capitalista	Cooperativa
Membresía	Condicionada al aporte de capital	Condicionada al aporte de capital + trabajo.
Enfoque de Gobierno	Jerárquico	Democrático
Control de las decisiones	Proporcional al capital aportado	Una persona, un voto (con casos de voto ponderado)
Excedentes	Proporcional al capital aportado	Proporcional al trabajo aportado
Presencia de trabajadores no miembros	Si	Limitada

Fuente: Adaptado de Burdín y Dean (2008)

Por su parte Salazar y Galve (2008), plantean una comparativa de ambas formas organizacionales en base a: los derechos de control, perceptor de la renta residual, forma de distribución de la renta residual, transferibilidad de derechos y reembolso del capital entregado a la organización. Los resultados de esta comparativa se reúnen en la tabla 4.

Tabla 4. Características de la estructura de derechos de propiedad de empresa capitalista y sociedad cooperativa.

Dimensión	Empresa Capitalista	Cooperativa
Derechos de control	Derechos de voto proporcionales a la posesión de acciones	No proporcional a la participación sino a la actividad
Perceptor de la renta residual	Inversores	Socios cooperativistas
Distribución de la renta residual	En función del capital invertido	En función de actividad cooperativizada
Transferibilidad	Facilmente transferibles	No fácilmente transferibles
Reembolso	No	Si

Fuente: Salazar y Galve (2008)

De ambos planteamientos, los principales aspectos de diferenciación se relacionan con el vínculo primario de agrupación, el fundamento de existencia, los incentivos asociados, la forma de gobierno, el criterio de utilización de excedentes y la estructura de trabajadores, todo lo anterior resumido en la Tabla 5.

Tabla 5. Principales diferencias entre la Empresa Capitalista y la Sociedad Cooperativa.

Dimensión	Empresa Capitalista	Cooperativa
Vínculo de agrupación	Participación en el capital de la empresa	Actividad cooperativizada
Fundamento de existencia	Maximización de beneficio de aportantes de capital	Creación de valor colectivo bajo enfoque sostenible

Esquema de motivación	Motivación económica. Alineación de intereses individuales a objetivos organizacionales	Motivación económica y/o no económica. Interés común como base de agrupación
Estructura de gobierno	Enfoque jerárquico de toma de decisiones	Enfoque democrático de toma de decisiones
Utilización de excedentes	Reparto de dividendos o acumulación de reservas	Reparto de ingresos con obligación de mantener fondos de reserva y educación, pago de intereses o reparto vía precios.
Estructura de trabajadores	Contratos de trabajo bajo salario y subordinación	Trabajadores bajo salario en cooperativas agrarias y socio – trabajador en cooperativas de trabajo asociado

Fuente: Elaboración propia

No obstante las diferencias identificables entre la empresa capitalista y la sociedad cooperativa, esta última ha sido analizada utilizando mayoritariamente el instrumental conceptual neoclásico, sin considerar aspectos claves de su naturaleza particular. En este sentido, las cooperativas constituyen una forma diferente de organización, lo cual hace necesario que su análisis sea llevado a cabo considerando criterios en unos casos más amplios y en otros distintos a los que se utilizan para examinar a la empresa convencional.

4. EL CONTEXTO DE COORDINACIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

Los estudios desarrollados mediante la utilización de un enfoque conceptual neoclásico se refieren al análisis de las organizaciones mediante la aplicación de los criterios económicos ampliamente aceptados de maximización del beneficio económico y crecimiento empresarial. No obstante esto, existen líneas de investigación dentro de este enfoque que han hecho esfuerzos en incorporar aspectos tales como la Responsabilidad Social Corporativa, siendo pionero el trabajo de Bowen (1953), y que ha encontrado su desarrollo en trabajos como los de Carroll (1979, 1991, 1998, 2004), Quazi y O'Brien (2002), McWilliams, Siegel y Wright (2006) o en el reciente trabajo de Porter y Kramer (2010), por mencionar algunos. No obstante, las ventajas e inconvenientes de la sociedad cooperativa desde este punto de vista han surgido de un análisis asado las premisas de funcionamiento de la empresa convencional.

Por su parte, aquellos estudios que adoptan una base conceptual orientada a los planteamientos de la economía social, se refieren al análisis de las organizaciones mediante la

utilización de criterios adicionales a los meramente economicistas, sin desconocer la importancia de estos últimos. Bajo este enfoque las organizaciones son analizadas con respecto al aporte que pueden entregar a la sociedad en las dimensiones económicas, social - cultural y medioambiental, considerando para esto aspectos tales como la importancia que tienen a la hora de resolver fallos de empresas de capital y de mercado (Jones y Kalmi, 2009) o la creación de capital social, traducido en atributos como la confianza (Marcuello y Saz, 2008).

De la necesidad de contar con un análisis que integre ambos enfoques conceptuales anteriormente expuestos se plantea un modelo de análisis, considerando como marco de referencia para su confección los Principios Cooperativos planteados por la Alianza Cooperativa Internacional (ICA, 2005), y perfeccionado en base a los diferentes criterios de análisis de organizaciones, utilizando como enfoques principales los aportados por Ballesteros (1983, 1990), Arruñada, (1998) y Hansmann (1996). Todo lo anterior se resume en la Tabla 5. Este modelo se utiliza como base para la obtención del contexto de coordinación y motivación propio de las sociedades cooperativas, lo que conduce a una posterior identificación de sus ventajas e inconvenientes.

Tabla 5. Modelo de análisis propuesto.

Dimensión	Aspecto específico
Gobierno Organizacional	Estructura de propiedad Enfoque de toma de decisiones Estructura de función de utilidad
Pertenencia a la organización	Derecho de adhesión Derecho de salida
Obtención y utilización de recursos	Métodos de financiamiento Criterios de utilización de excedentes
Relaciones internas y con entorno	Forma de interrelación y colaboración entre organizaciones Política de formación de miembros de organización

Política de compromiso con la comunidad

Fuente: Elaboración propia a partir de Principios cooperativos (ICA, 2005), Ballesteros (1983, 1990), Arruñada (1998) y Hansmann (1996)

La confección de un esquema basado en los Principios Cooperativos se justifica a partir de la utilización de un criterio de diferenciación con otros tipos de organizaciones, y atendiendo a la naturaleza particular de este tipo de organizaciones. En este sentido, dichos principios pueden producir significativas diferencias de comportamiento entre las sociedades cooperativas y otros tipos de organizaciones (Novkovic, 2008). Por su parte, se han considerado los criterios ampliamente aceptados por la literatura económica de la empresa, relacionados con las características asociadas a la estructura de propiedad, control y gobierno de las organizaciones, analizadas por las teorías de costes de transacción (Coase, 1937, Alchian y Demsetz, 1972), de derechos de propiedad (Hart, 1995), de costes de agencia (Kandel y Lazear, 1992; Fama y Jensen, 1983; Jensen y Meckling, 1976) y el enfoque de recursos y capacidades (Barney, 1986; Penrose, 1958).

El contexto de motivación y coordinación surge a partir de la manera en que las sociedades cooperativas resuelven cada uno de los aspectos propuestos dentro de las dimensiones del modelo de análisis. Posterior a ello se desprenden las ventajas e inconvenientes propias de la manera en que la estructura organizacional cooperativa aborda cada una de dichas dimensiones.

4.1. Gobierno organizacional

Bajo esta dimensión de análisis se consideran todos aquellos criterios relacionados con la forma en que se toman las decisiones dentro de la organización. Dentro de esta el análisis se lleva a cabo considerando: la estructura de propiedad, el enfoque de toma de decisiones adoptado y la estructura de la función objetivo planteada dentro de este tipo de organización.

4.1.1. Estructura de propiedad

La sociedad cooperativa se caracteriza por establecer una concentración de la propiedad y el control bajo un mismo grupo de personas (Ballesteros, 1983; Hansmann, 1996; Ward, 1958; Vitaliano, 1983; Arruñada, 1983; Ben-Ner, 1988). Así también, en el caso de las cooperativas de trabajo asociado, se reúne dentro de una misma persona el rol de trabajador y

financiador de la organización. Esta característica define una serie de ventajas e inconvenientes.

Una de las ventajas radica en la ausencia del problema generado de la separación entre propiedad y control, definido por la teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976, Milgrom y Roberts, 1995). En la sociedad cooperativa, el incentivo a satisfacer intereses personales a expensas de la riqueza del grupo se reduce, ya que la utilización de recursos organizacionales para beneficio propio impacta en la riqueza de los propios socios cooperativos, lo cual genera un incentivo a no desviarse de los objetivos organizacionales, acentuado por el carácter solidario que predomina entre los miembros cooperativistas, asociado al enfoque colectivo en el que se consideran objetivos y valores compartidos, además de un sentido de comunidad (Birchall y Simmons, 2004).

Así también, la concentración de propiedad y control actúa como un mecanismo de monitoreo (Bartlett et al, 1992), ya que a partir de la participación en los beneficios se incentiva el control mutuo, aun cuando esta ventaja está condicionada al tamaño del equipo (Arruñada, 1998). El control mutuo actúa como un mecanismo de alineamiento implícito, lo cual hace innecesaria la necesidad de mecanismos de control materializados mediante contratos explícitos (Hart, 1995; Alchian y Demsetz, 1972). El compartir los beneficios organizacionales genera un incentivo a poner presión sobre los individuos oportunistas (Maietta y Sena, 2008), junto con motivar un esfuerzo mayor en las tareas desempeñadas, lo cual tiene un impacto positivo en el desempeño económico de la cooperativa (Vanek, 1970).

La presencia de autocontrol y monitoreo mutuo puede actuar como un mecanismo generador de eficiencia en mercados competitivos, el cual genera un incentivo a la correcta utilización de recursos y la obtención de buenos resultados de gestión ya que de otra manera se presupone la muerte de la empresa (Maietta y Sena, 2006).

Una ventaja generada a partir de utilizar la forma cooperativa de propiedad consiste en la reducción de los costes de transacción al establecer contratos con terceras partes (Jones y Kalmi, 2009, Bonus, 1986), que al poseer activos específicos necesarios para llevar a cabo una actividad, poseen un poder de negociación a la hora de establecer dichos contratos. Lo anterior permite operar en entornos con falta de confianza interpersonal (Jones y Kalmi, 2009), ya que una de las fortalezas de este tipo de organizaciones a la hora de coordinar reside en manifestar una baja asimetría de información y mayor confianza al establecer relaciones

(Sykuta y Cook, 2001). Bajo la estructura de propiedad cooperativa se reduce la amenaza de expropiación de las cuasi-rentas de las inversiones desarrolladas, esto por terceras partes oportunistas, al internalizar dentro de la organización los costes de transacción de utilización de activos específicos (Bonus, 1986). De la conveniencia de la reducción de costes de transacción nace la tendencia a la integración vertical por parte de las empresas cooperativas (Ballester, 1990, Ben-Ner, 1988).

Con respecto a las desventajas identificadas, se encuentra el fenómeno de financiación no especializada, el cual genera una limitación en la obtención de recursos (Ben-Ner, 1988, Ballester, 1983), la no enajenabilidad de las participaciones y la concentración de riesgos (Arruñada, 1998). Así también, el control no especializado, manifestado en un empeoramiento de los incentivos, el incremento de los costes de medición y el empeoramiento del proceso de decisión y control, resulta ser otra de las problemáticas asociadas a esta estructura de propiedad (Arruñada, 1998; Valentinov, 2007, Orellana y Rueda, 2004).

La financiación no especializada presupone una limitación en la obtención de recursos, ya que no existen incentivos para un inversor a aportar capital a una organización sobre la cual no puede ejercer control (Arruñada, 1998). Por su parte la no enajenabilidad de recursos, manifestada en un desincentivo a la inversión ante entrada de nuevos socios, quienes participan en igualdad de beneficios, lo cual reduce el cobro futuro del antiguo inversor, resulta ser otra de las problemáticas que conlleva la forma cooperativa de organización (Ben-Ner, 1988). La imposibilidad de transferir los derechos y recursos genera que los incentivos a invertir dependan de las expectativas de permanencia de los miembros cooperativos, ante lo cual estos decidirán en base a sus propios intereses, lo que podría resultar en la elección de inversiones subóptimas desde el punto de vista organizacional. La concentración de riesgos, traducida en que los socios poseen un patrimonio menos diversificado, lo cual incentiva a rechazar proyectos positivos pero con alta varianza, es otra de las desventajas de la propiedad cooperativa. Esta guarda estrecha relación con la antes mencionada, ya que la concentración de riesgos podría incrementar el nivel de aversión a este, lo cual desincentiva alcanzar un nivel de inversión óptimo desde un punto de vista organizacional (Hansmann, 1996).

En el caso del control no especializado, la problemática del empeoramiento de los incentivos se explica en base a la ocurrencia de una conducta individual oportunista, lo cual depende del tamaño del equipo (Arruñada, 1998), y de la pérdida de especialización en

control dada la ausencia de monitoreo especializado (Alchian y Demsetz, 1972, Arruñada, 1998, Orellana y Rueda, 2004). Bajo la forma cooperativa se manifiesta un incentivo a asumir una conducta de polizón (Alchian y Demsetz, 1972) ya que individuos pueden verse motivados a ejercer un menor esfuerzo en su labor, viéndose recompensados en la misma medida que el resto de sus compañeros.

Desde un punto de vista asociado al desempeño económico, en términos teóricos, se puede establecer una desventaja de la forma cooperativa al poder volverse menos productivas ante la ausencia de labor de control (Alchian y Demsetz, 1972). Dicha desventaja puede ser aminorada al existir estructuras que posibiliten la creación y mantención de valores organizacionales, como la confianza o la lealtad, lo cual impactaría negativamente en el ocio y aumentaría la eficiencia organizacional (Alchian y Demsetz, 1972). Dichos aspectos reducirían a cero dicha tendencia al ocio, ya que existe un interés, común en el equipo, de maximizar la eficiencia (Alchian y Demsetz, 1972), lo cual se encuentra alineado con la idea asociada a compartir objetivos y valores, dentro de un enfoque colectivo de motivaciones a pertenecer a una cooperativa (Birchall y Simmons, 2004).

4.1.2. Proceso de toma de decisiones

A la hora de definir la forma en que son tomadas las decisiones, la sociedad cooperativa opta por un enfoque democrático. Bajo esta premisa se define el criterio de ‘una persona – un voto’, bajo el cual todos los miembros cooperativos cuentan con el mismo derecho a decisión dentro de la organización.

Dentro de las ventajas identificables se encuentran la alta participación de todos los miembros de la organización, lo cual conlleva una inclusión en la responsabilidad y en el resultado de la gestión, un enfoque de decisiones que da un carácter humanista a la organización, en el que se facilita el proceso de involucramiento de la realidad productiva y organizativa (Ben-Ner, 1988), se facilita la gestión del conocimiento, permitiendo compartirlo y reutilizarlo, al ser todos sus miembros parte activa de los mecanismos de transmisión de información y toma de decisiones (Marcuello y Saz, 2008), y se fomenta la transmisión de información y conocimiento de una manera eficiente (Ben-Ner, 1988), lo cual impacta positivamente en la reducción de la asimetría de información presente en una organización. En este sentido, la capacidad de las cooperativas de conseguir coordinación se sustenta en su

tendencia a involucrar una baja asimetría de información y un mayor nivel de confianza en las relaciones que establece (Sykuta y Cook, 2001).

Por último, otra ventaja radica en su capacidad de abordar objetivos sociales (Bartlett et al., 1992), lo cual posibilita encontrar soluciones a temas que afecten a los propios miembros, la comunidad o el entorno, donde primen intereses más allá de la eficiencia económica, evitando así la generación de externalidades negativas producto de la forma en que se lleva a cabo la actividad organizacional.

Dentro de las desventajas asociadas al modelo cooperativo, en el caso de la toma de decisiones, podemos encontrar, en primer lugar, que el horizonte temporal de permanencia en la organización afecta la decisión organizacional óptima (Hansmann, 1996; Novkovic, 2008), lo cual coincide con lo ya expuesto anteriormente en lo que respecta a estructura de propiedad de la sociedad cooperativa. Otro problema generado es el fenómeno de disociación (Ben-Ner, 1984), en el cual los miembros pueden verse motivados a dejar de trabajar en forma colectiva al contar con mayores habilidades que sus pares, lo cual provocaría el abandono de la cooperativa al ver que sus habilidades adicionales no significan una mayor influencia dentro del grupo.

La existencia de un alto coste de coordinación de información, traducido en un mayor esfuerzo para tomar decisiones (Valentinov, 2007; Ben-Ner, 1988), es otro de los aspectos considerados como negativos. En el se argumenta que una toma de decisiones democrática implica un alto coste de transmisión de información entre los socios cooperativos, lo cual repercute en la velocidad de respuesta de la sociedad cooperativa, haciendo de esta una organización lenta en su proceso de toma de decisiones (Ben-Ner, 1988).

Finalmente, bajo esta estructura se genera una menor especialización de los factores productivos, al cada individuo llevar a cabo su labor individual y a la vez una labor de control (Arruñada, 1998, Alchian y Demsetz, 1972). En este sentido las desventajas se encuentran asociadas a la posible carencia de habilidades administrativas y de experiencia en gobernanza por parte de los empleados (Hansmann, 1996; Orellana y Rueda, 2004).

4.1.3. Estructura de función de utilidad

La maximización del beneficio económico ha sido el supuesto comportamental del análisis económico de las empresas (Burdín y Dean, 2008). En la sociedad cooperativa, la

premisa asociada al planteamiento de una función objetivo ha sido la maximización del ingreso de sus miembros (Pencavel et al., 2006, Ben-Ner, 1984; Kahana y Nitzan, 1989), esto sujeto a restricciones tales como la mantención del nivel de empleo (Burdin y Dean, 2009; Pencavel et al, 2006; Kahana y Nitzan, 1989) o la presencia de capital variable (Bel y Fernández, 2002).

La principal ventaja de la forma de la función objetivo de las empresas cooperativas es que a la vez que se incentiva la maximización del ingreso, se generan externalidades positivas, como la generación y protección del empleo (Pencavel, et al, 2006; Burdín y Dean, 2008; Kahana y Nitzan, 1989, Pérotin, 2006). Esta característica destaca en periodos de recesión económica, ya que mientras la empresa de capital contrae la contratación de trabajadores ante una variación positiva en el salario o negativa en los precios de productos, la sociedad cooperativa incrementa el empleo (Pencavel et al., 2006), comportándose de manera contracíclica, (Pérotin, 2006), generando empleo en momentos de crisis económica, absorbiendo de manera eficiente las variaciones del mercado (Novkovic, 2008).

Una última ventaja considerable es que, dada su base participativa y democrática, esta forma organizativa puede incluir en su proceso de toma de decisiones, y por tanto dentro de su función objetivo, aquellos asociados a asuntos de la comunidad de la cual forma parte. Para Kahana y Nitzan (1989) las empresas propiedad de trabajadores a menudo juegan un rol activo en las actividades económicas y sociales de la comunidad de la cual forman parte, lo cual evita la generación de externalidades negativas producto del ejercicio de una actividad (Bartlett et al, 1992).

Dentro de las desventajas de la estructura de la función de utilidad de las sociedades cooperativas se encuentra que el salario en estas es más sensibles a los cambios en el mercado (Pencavel et al., 2006). Si bien se puede considerar como ventaja la insensibilidad de los shocks de mercado en lo que respecta a empleo, la función objetivo cooperativa define un salario altamente variable, absorbiendo los propios socios las variaciones negativas del mercado al internalizar dicho efecto económico (Jones y Kalmi, 2009).

Otra desventajas radica en que la función de utilidad de las cooperativas plantea un desafío en lo que respecta a operar buscando satisfacer más condiciones que la empresa de capital. En el caso cooperativo la búsqueda de maximización del ingreso, sujeto a restricciones de mantención del nivel de empleo (Burdín y Dean, 2008; Pencavel et al, 2006),

absorbiendo niveles de capital variable (Ballester, 1983; Arruñada, 1998) plantea la necesidad de un esfuerzo de gestión adicional.

Finalmente, existe el incentivo a contratar trabajadores a sueldo con el fin de maximizar el ingreso de los socios cooperativos, lo cual hace perder el carácter cooperativo de este tipo de organizaciones (Ben-Ner, 1984). Al contratar individuos bajo una estructura de salarios fijos, cuando aumenta la labor productiva, se incrementa el excedente obtenido, el cual sería repartido entre menos individuos, lo cual maximizaría el retorno individual de cada socio.

4.2. Pertenencia a la organización

El derecho de libre adhesión y salida, establecido por los principios cooperativos, plantea en la práctica una serie de desafíos de gestión, ya que conllevan una serie de características tales como la presencia de capital variable, la variación de los niveles de economías de escala posibles de alcanzar o la variabilidad del ingreso de los socios cooperativistas.

4.2.1. Derecho de adhesión

Las sociedades cooperativas operan bajo la premisa de libre adhesión, condicionada a que esta signifique un aporte para la propia cooperativa. Esta condición radica en que la posibilidad de incluir a más miembros resulta factible solo mientras se generen economías de escala en su inclusión (Ballester, 1983).

En primer lugar podemos considerar el impacto positivo que esta condición genera en la tasa de beneficios, siempre y cuando se generen economías de escala (Ballester, 1983, Hansmann, 1996). La libre adhesión asegura la factibilidad de conseguir objetivos que de manera aislada los socios no podrían alcanzar, así como la posibilidad de contar con nuevos recursos para incrementar la actividad cooperativizada. La existencia de capital variable resulta una ventaja, ya que se cuenta con recursos para llevar a cabo programas de inversión a medida que ingresan nuevos miembros cooperativos (Ballester, 1983), lo que reduce la desventaja asociada a la capacidad limitada de obtención de financiamiento externo (Arruñada, 1998; Ben-Ner, 1984).

Otra ventaja radica en la asignación de incentivos a gestionar de manera correcta la organización, ya que la fuga o ingreso de capital depende de los resultados obtenidos y a la

vez existe facilidad en la movilidad de dichos capitales (Ballesteros, 1983, Bel y Fernández, 2002). Aun cuando diversos autores (Arruñada, 1998; Alchian y Demsetz, 1972; Hansmann, 1996; Valentinov, 2007) establecen una desventaja ante la falta de monitoreo especializado, existe un incentivo a desarrollar una gestión eficiente de la organización, y por tanto de desarrollar el control mutuo, disfrutando gracias a esta condición de buen desempeño económico (Bartlett et al, 1992; Maietta y Sena, 2006), así como de reducción de costes de monitoreo (Ben-Ner, 1988), lo cual repercutiría finalmente en la atracción de nuevos miembros.

Por último, la libre adhesión de miembros permite el enriquecimiento y la ampliación de las redes a las que se puede tener acceso (Marcuello y Saz, 2008). La cooperación entre individuos define la transmisión de información entre las partes mediante un flujo libre (Ben-Ner, 1988), lo cual reduce el problema de asimetrías informativas, posibilitado por la base participativa de la sociedad cooperativa (Ballesteros, 1983; Jones y Kalmi, 2009).

En el caso de las desventajas se pueden considerar los siguientes aspectos. En primer lugar, el impacto en la tasa de beneficio puede ser negativo en el caso que se generen diseconomías de escala (Ballesteros, 1983), ya que dependiendo del tipo de cooperativa, un aumento de la capacidad operativa puede ir en detrimento de la obtención de óptimo económico³.

Así también, la política de libre adhesión plantea un conflicto para los miembros antiguos, ya que ven afectadas sus rentas (Ballesteros, 1983; Valentinov, 2007). En este sentido, se plantea un problema denominado “de horizonte”, en el que los socios capturan retorno de sus inversiones solo en el plazo en que estos permanecen dentro de la cooperativa (Novkovic, 2008; Valentinov, 2007; Hansmann, 1996), ante lo cual sus decisiones se ven condicionadas a la factibilidad de recuperar inversión, lo cual repercutiría en forma negativa en las decisiones de inversión colectiva.

³ Lo anterior, no obstante es cierto, se condiciona al tipo de actividad cooperativizada, ya que si bien se cumpliría en el caso de una cooperativa agraria con capacidad de procesamiento en su límite, la inclusión de un nuevo socio en una cooperativa de trabajo asociado no necesariamente definiría una disminución de la economía de escala posible de generar.

4.2.2. Derecho de salida

Los principios cooperativos definen el derecho voluntario de salida de la organización para sus miembros, situación en la que el socio recupera todo o gran parte del capital aportado a la cooperativa.

Una ventaja atribuible al derecho de salida de las sociedades cooperativas es que brinda cierto grado de confianza de pertenecer a la organización, al conceder libertad de decisión con pérdidas menores (Ballesteros, 1983). Lo anterior implica que cada miembro cuenta con libertad de acción para decidir sobre la opción que considera más conveniente en términos de maximización de su bienestar individual. La ventaja antes mencionada resulta ser una de las bases de la generación de confianza y de la compensación por el riesgo que se asume al concentrar dentro de una misma figura organizacional la fuente de ingresos y la de utilización de estos (Hansmann, 1996).

Otra ventaja que surge a partir de la flexibilidad del empleo, y por tanto del derecho de salida, es que este actúa como un factor que puede impulsar la productividad (Ballesteros, 1990). En este sentido, cabe considerar no solo el abandono voluntario de un socio cooperativo, sino también el fin de la pertenencia ante la presión de otros miembros. Ante el escenario descrito se crea un incentivo a mejorar la productividad, ya que de otro modo los socios pueden decidir unilateralmente la salida de aquel individuo considerado como ineficiente en sus labores.

Dentro de las desventajas del derecho de salida se pueden mencionar el fenómeno asociado al riesgo de descapitalización, el cual nace de la existencia de capital variable. Esta es la raíz de 1) la pérdida de actividad a partir de la fuga de miembros cooperativos, (Ballesteros, 1983; Ben-Ner, 1984), 2) el riesgo de inestabilidad organizacional, traducido en la pérdida de confianza ante la fuga de miembros, lo que hace perder la ventaja obtenida en términos del capital social con el que cuenta este tipo de organizaciones, 3) la pérdida de capacidad de respuesta a terceros y de actividad productiva a partir de la fuga de capital y, por último, 4) el aumento del riesgo que asumen los miembros que permanecen en la cooperativa (Arruñada, 1998; Ballesteros, 1983).

4.3. Respetto de la obtención y utilización de recursos

La estructura de propiedad de las sociedades cooperativas define ciertas características en lo que respecta a la obtención de recursos, ya que no reúnen dentro de una única cuenta de resultados los excedentes que obtienen (Bel y Fernández, 2002). Por otro lado, cuentan con características particulares de obtención de financiamiento, siendo esta limitada debido a la falta de fuentes de financiamiento externo, ya que la vía de emisión de acciones no está contemplada, estando prohibida la enajenabilidad de propiedad, y la obtención de préstamos de acreedores se dificulta al no poder estos ejercer control sobre la utilización de recursos.

4.3.1. Formas de financiamiento

La empresa cooperativa obtiene de manos de los socios el financiamiento necesario para llevar a cabo sus operaciones. Se define así el concepto de participación económica de los asociados, donde cada socio contribuye al capital de su cooperativa.

Una de las características de la empresa cooperativa, al menos en su conceptualización teórica, es su falta de fuentes de financiamiento externo. Dicha particularidad se explica en base a la unión entre la propiedad y control, ante lo cual agentes financieros no tienen incentivos a invertir en una organización en la cual no tienen poder de decisión sobre la utilización de dichos recursos, así como tampoco garantías suficientes sobre el correcto uso de estos (Ballester, 1983, Arruñada, 1998; Ben-Ner, 1988).

Una de las ventajas de la forma de obtención de recursos nace al vincular el financiamiento y el trabajo dentro de una misma organización, ya que se desarrolla un sentimiento de pertenencia, el cual puede ejercer una influencia positiva en el desempeño del socio cooperativo (Ballester, 1983; Ben-Ner, 1988). Hansmann (1996), al analizar cooperativas financieras, concluye que existe un incentivo a no restringir el número de miembros cooperativos, ya que se obtienen beneficios de economías de escala. Si a esta idea se suma la creación de cooperativas financieras que otorguen asistencia a otro tipo de cooperativas, se podría superar la restricción asociada a la obtención de financiación y adicionalmente se cumpliría con la premisa asociada a la colaboración entre cooperativas, definida dentro de los principios cooperativos (ICA, 2005). Al utilizar en su forma más pura el concepto de financiamiento, restringiendo las fuentes externas de obtención de recursos, se restringe también la capacidad de crecimiento organizacional. En este sentido una de las

maneras de disminuir esta desventaja es mediante la creación de cooperativas de crédito, que brinden financiamiento a un grupo de cooperativas⁴.

Dentro de las desventajas posibles de identificar podemos considerar lo siguiente. Para Arruñada (1998) la financiación no especializada supone una dificultad a la hora de buscar formas de financiamiento, esto debido a que, en primer lugar, el control por parte de los socios cooperativos impide la retribución variable de otros aportantes de capital, o si es que fuese posible, los costes de contratar financiamiento con socios capitalistas serían muy elevados ya que no ejercerían control, y, en segundo lugar, tampoco es posible que la aportación de capital sea retribuida con carácter fijo, ya que los costes de agencia de la deuda limitan la posibilidad de obtención de recursos mediante crédito. Por su parte, Hansmann (1996) establece que no existe posibilidad de diversificación de riesgos a partir de la forma de financiamiento cooperativo. El autor considera que se aumenta el riesgo asumido al concentrarse dentro de una misma figura organizacional el trabajo y el capital de una misma persona.

4.3.2. Utilización de excedentes

Una de las diferencias entre la empresa cooperativa y la de capital, no radica en la manera en que se obtienen beneficios, sino en la forma en que estos son utilizados (Ballester, 1990). En las cooperativas, los beneficios no son agrupados dentro de una única cuenta de resultados, como es el caso de la empresa capitalista (Bel y Fernández, 2002). Las cooperativas disponen principalmente de tres posibles vías para la utilización de recursos generados de su actividad, definidos tanto por su estructura de propiedad como por los criterios planteados por los principios cooperativos.

La primera de las vías corresponde al pago de intereses con respecto al capital aportado. De carácter limitado, esta forma de utilización de las ganancias se lleva a la práctica mediante el pago de una tasa con base en el capital que cada socio entrega a la cooperativa. La segunda vía es mediante la distribución del excedente neto entre los socios, donde parte de estos deben ser destinados a los fondos de reserva y de educación en forma obligatoria. La vía precios resulta ser otra de las formas de transmisión de los beneficios, manera que se manifiesta generalmente en las cooperativas de consumo o de crédito, donde la compensación

⁴ A modo de ejemplo podemos considerar el caso de la Corporación Cooperativa Mondragón, entidad española, la cual cuenta con Caja Laboral como figura financiera, o el caso de Rabobank, entidad financiera holandesa que opera bajo los principios cooperativos, el cual nace como proveedor de servicios para el sector agrícola.

por pertenecer a la cooperativa se refleja mediante el cobro de un valor inferior al de mercado a la hora de consumir productos o solicitar créditos dentro de la sociedad cooperativa.

Una de las principales ventajas de la forma en que se utilizan los excedentes generados se relaciona con el incentivo que desarrollan los trabajadores a adquirir nuevas y mejores habilidades y/o capacidades. Al ser estos los acreedores residuales, se ven motivados a aumentar sus habilidades, ya que el menor rendimiento repercutirá en ellos mismos, reduciendo la cantidad de retorno a recibir posteriormente (Maietta y Sena, 2006).

Así también, se puede considerar como ventaja el que se generan y destinan los recursos necesarios para incentivar la educación de los miembros cooperativos. Por último, la política de mantención de fondos de reserva protege a la cooperativa de la descapitalización, al ser establecidos dichos fondos en forma obligatoria.

Dentro de las desventajas se puede considerar la pérdida de decisión de los miembros en lo que respecta a la libre utilización de recursos obtenidos (Ballester, 1983, Bel y Fernández, 2002). Esta desventaja surge de la obligatoriedad que existe de mantener los fondos de reserva y educación, pero pierde fuerza al considerar que, en el caso del fondo de educación, dicho excedente retorna a los propios miembros cooperativos, bajo la forma de capacitación o instrucción, o recae sobre la propia comunidad a la cual pertenecen, adquiriendo dicho fondo un carácter compensatorio (Ballester, 1983)⁵.

4.4. Respetto de las relaciones internas y con el entorno

Una de las características particulares de las sociedades cooperativas es la manera en que los miembros se relacionan entre si y como la entidad se relaciona con otras organizaciones. Dentro de este punto cabe destacar como principal factor de diferenciación el hecho de desarrollar un enfoque de colaboración y compromiso a partir de la aplicación de los principios cooperativos.

4.4.1. Interrelación y colaboración entre organizaciones

El principio de colaboración entre cooperativas define un campo de ayuda mutua entre empresas, con el fin de lograr un afianzamiento de movimiento cooperativista, manteniendo y promoviendo la lógica colaborativa y solidaria sobre la cual se sustenta (Novkovic, 2008).

⁵ No obstante ello, los miembros de la sociedad pueden verse motivados a desviar excedentes, utilizando otras de las posibles vías de reparto o utilización (Bel y Fernández, 2002), lo cual constituye otra desventaja.

Dicha colaboración se plantea en un escenario en el cual se debe mantener la independencia organizacional, mediante la colaboración económica o política (Ballesteros, 1983), destacando el elemento asociativo de este tipo de organizaciones (Jones y Kalmi, 2009), así como su carácter solidario.

Una de las ventajas observables radica en el fomento de la capacidad de transmisión y absorción de conocimiento. Bajo esta premisa se reduce la asimetría de información, ya que no prima un objetivo de competitividad o rivalidad de empresas, sino de complementariedad e intercambio de conocimiento e información como base para el desarrollo conjunto, mediante el establecimiento de redes y lazos comunes (Marcuello y Saz, 2008).

Así también, en el caso de la creación de una cooperativa de segundo grado como forma de asistencia económica, se genera una ventaja al poder eliminar escalones innecesarios de intermediación (Ballesteros, 1983), obteniendo así ventajas del enfoque de integración vertical (Ben-Ner, 1988). La colaboración permite crear un sistema de funcionamiento en base a pequeñas organizaciones, lo cual las hace más flexibles. Al mismo tiempo, el cooperar entre ellas implica el establecimiento de una estructura de apoyo, la cual otorga confianza y seguridad, al hacer posible poder contar con infraestructuras que permitan alcanzar economías de escala, así como también desarrollar redes y lazos horizontales entre cooperativas (Marcuello y Saz, 2008).

Finalmente, otra de las ventajas radica en la capacidad de humanización de la actividad económica, ubicando las personas y la solución a sus problemas como la base de decisión de ayuda (ICA, 2005). En este sentido, se genera un incentivo a desarrollar un carácter solidario en las relaciones entre sistemas organizacionales, así como al aprendizaje mutuo.

En el caso de las desventajas, al evaluar la colaboración económica bajo la creación de una sociedad cooperativa de segundo grado, se incurre en el riesgo de perder el enfoque democrático de toma de decisiones, base del esquema cooperativo de organización, como ya ha sido analizado en apartados anteriores del presente trabajo. Otra de las desventajas radica en que, al no primar una base de toma de decisiones económico eficiente, se pueden apoyar proyectos o iniciativas de empresas que no necesariamente signifiquen un aporte en términos de movimiento cooperativo. Bajo este punto de vista, el enfoque de colaboración conlleva asumir un riesgo conjunto entre organizaciones, además de un proceso de toma de decisiones

que puede perjudicar tanto a alguna de las partes involucradas, como al conjunto cooperativo, al considerar decisiones subóptimas o parciales, que tiendan a beneficiar a alguna de las partes.

4.4.2. Enfoque de compromiso con la comunidad

La sociedad cooperativa, dados los principios en los que se sustenta, juega un papel activo en lo que respecta a relaciones con sus grupos de interés. En este sentido, la participación en asuntos relacionados con la comunidad es más intensa en los sistemas de administración por trabajadores (Kahana y Nitzan, 1989). Es así como a partir de los principios antes mencionados se manifiesta un alto grado de relación o unión con lo local de toda la experiencia cooperativa, ya que esta forma organizacional se encuentra más vinculada a la economía local (Bartlett et al., 1992). Dicho grado de relación se manifiesta, por ejemplo, al actuar como fuentes de reinserción social, incentivar el emprendimiento social, promover prácticas de negocio éticas y al cooperar con el desarrollo social y económico (Novkovic, 2008)

Las cooperativas poseen ventajas en establecer compromisos con la comunidad, esto a partir de su capacidad de abordar objetivos sociales (Bartlett et al., 1992). En este sentido, la aplicación de los principios cooperativos mejora las relaciones entre grupos de interés y empresa, además de generar capital social (Marcuello y Saz, 2008), ya que la inclusión de intereses de grupos de interés se efectúa de manera natural. Para Bartlett et al. (1992) objetivos sociales abordados por las empresas cooperativas pueden ser incrementar el nivel de satisfacción de trabajadores y/o asegurar que las actividades desarrolladas por la empresa tengan un impacto social o medioambiental positivo para la comunidad local, traduciendo este en el hecho de proveer oportunidades de trabajo o utilizar en forma mínima procesos productivos que dañen el medioambiente. Bajo esta premisa es que la actividad cooperativa ejerce una influencia sobre la comunidad, mediante la creación de capital social.

Según Bartlett et al. (1992) una ventaja que presentan las sociedades cooperativas, en este ámbito, radica en su nivel de involucramiento con la economía local, ya que se encuentran menos enfocadas en las exportaciones, y además son más propensas a reclutar mano de obra desempleada. Así también, los autores plantean que las empresas de capital son más propensas a descuidar temas tales como las condiciones de trabajo, o se presentan

insensibles a los efectos externos de sus operaciones en el entorno local, todo lo anterior por el bien de los beneficios de corto plazo.

4.4.3. Política de formación de miembros de organización

El principio de educación de los miembros cooperativos, manifestado a nivel práctico mediante la creación de reservas obtenidas de los beneficios generados de la actividad empresarial, resulta ser un punto diferenciador con respecto a otro tipo de organizaciones. El principio de educación establece que las cooperativas deben llevar cierto porcentaje de su cifra de excedentes a un fondo de educación y obras sociales.

Una de las principales ventajas del principio cooperativo de formación de sus miembros es que a partir de dicha premisa se reduce la desventaja asociada a la falta de especialización de las labores desempeñadas por los trabajadores. Si bien es cierto que al tener que ejercer labores de control y productivas al mismo tiempo, y que los socios pueden carecer de las capacidades para llevar a cabo dicha actividad de control, al contar con una política de formación de miembros se puede disminuir dicha desventaja, permitiendo obtener un mayor grado de eficiencia bajo esta forma de propiedad⁶.

Dentro de las posibles desventajas considerables en este aspecto se ubica el que se afecta el poder de decisión de los socios con respecto a los excedentes generados, como ya ha sido analizado en el punto referido a la utilización de excedentes por parte de la sociedad cooperativa, pero a la vez esta norma tiene un ánimo compensatorio, ya que son los propios socios cooperativos quienes se benefician con la utilización de dichos recursos. (Ballester, 1983). No obstante lo anterior, este criterio puede generar un incentivo a canalizar las ganancias de la cooperativa vía precios o intereses.

5. CONCLUSIONES

El análisis de las ventajas e inconvenientes de una estructura organizacional brinda la oportunidad de conocer en que contextos dicha estructura puede volverse más o menos efectiva en el logro de objetivos planteados por grupos de personas en forma común.

⁶ En este sentido, un estudio desarrollado por Bartlett et al., (1992), para cooperativas italianas, obtiene dentro de los resultados que la proporción de la fuerza de trabajo reportada en cursos de capacitación es más alta en las cooperativas que en las empresas privadas.

La economía de organizaciones ha estudiado el fenómeno asociado a la conformación y desarrollo de las sociedades cooperativas desde sus diversas perspectivas teóricas, centradas principalmente en las teorías de derechos de propiedad y de costes de agencia, llegando a consenso en lo que respecta a las desventajas con las que cuenta este tipo de organizaciones a la hora de participar de la economía de mercado. No obstante ello, muchas de las desventajas institucionales del modelo cooperativo organizacional responden más bien a análisis teórico (Bartlett, et al., 1992). En este sentido, la inclusión de un enfoque analítico asociado a la economía social permite explicar por qué surgen, así como también la forma de solucionar, los inconvenientes identificados por la literatura neoclásica, además de brindar la oportunidad de añadir ventajas tales como la creación de capital social y la reducción de externalidades negativas, siendo necesario para esto un marco en el cual se incluyan dentro del análisis los roles característicos posibles de cumplir al ser una organización que cuenta con una serie de valores y principios (Novkovic, 2008).

De este modo, la nueva literatura de economía de las organizaciones debería ampliar su perspectiva de análisis, considerando la capacidad de este tipo de organizaciones de generar un impacto positivo en la sociedad, bajo la forma de aminorar externalidades negativas generadas por los ciclos económicos o fallos de mercado (Jones y Kalmi, 2009), y bajo la premisa de creación de capital social (Novkovic, 2008, Marcuello y Saz, 2008), el cual contribuye positivamente en el desarrollo de una sociedad más justa y solidaria. Adicionalmente a esto, se puede afirmar que las sociedades cooperativas pueden coexistir con su par capitalista dentro de la economía de mercado en forma eficiente (Maietta y Sena, 2006), limitando sus desventajas e inconvenientes solo al ámbito del análisis teórico (Bartlett, et al., 1992), siendo distinto el fenómeno real.

Las sociedades cooperativas logran ubicar a las personas en el centro del análisis de la actividad económica, desplazando la utilización del capital como objeto básico de estudio. En este sentido el movimiento cooperativo logra establecer un modelo organizacional sustentado sobre principios, en los cuales prima la humanización de las actividades económicas. Los principios de cooperación tienen el potencial de guiar estrategias y practicas posibles de ser convertidos en ventajas cooperativas (Novkovic, 2008), ante lo cual dichos principios pueden convertirse en fuente de generación de confianza dentro de la organización y en su relación con otras organizaciones, dada la naturaleza social de la actividad cooperativa, desarrollada bajo reglas de ética empresarial. (Puentes et al, 2009). Es un hecho que las cooperativas, y el

movimiento cooperativo en sí, poseen unos valores sociales, y que dichos valores son distintos a los de otras formas de organización empresarial. Son estas diferencias las que plantean que organizaciones diferentes a las empresas convencionales deben ser analizadas en base a criterios más amplios o diferentes, con el fin de entregar conclusiones que se ajusten a su naturaleza y funcionamiento.

La cooperativa puede ser una forma eficiente de resolver los problemas de agencia y de costes de transacción, así como también de desarrollar recursos y capacidades, o reducir los inconvenientes asociado a la teoría de derechos de propiedad, en el caso del nivel de especificidad de los activos, ya que por medio de la confianza que genera se puede contribuir a solucionar, o al menos disminuir, los problemas de coordinación y motivación de una organización. Lo anterior justifica de una forma alternativa la existencia de cooperativas, dentro de un enfoque asociado a la economía social, ya que este tipo de organización no solo resuelve problemas de mercado y de empresa, en el sentido de incluir temáticas no abordadas por ambas figuras, sino que también pueden participar en el mercado en forma eficiente, compitiendo bajo un esquema en el que se colabora internamente y que mediante la ya antes mencionada confianza entre las personas se pueden asumir menores costes tanto económicos como sociales y generar externalidades positivas.

En este sentido, en este trabajo se ha presentado un modelo de análisis del contexto de coordinación y motivación organizacional más amplio, recogiendo aspectos particulares de las sociedades cooperativas desde diferentes enfoques de análisis. Junto con ello se establecen las principales diferencias con la empresa de capital, lo cual conduce a establecer la necesidad de utilización de criterios de evaluación que contemplen la naturaleza de la organización bajo análisis. Dicha necesidad se resuelve planteando un modelo, el cual considera las particularidades de las cooperativas y los criterios expuestos por la teoría económica de la empresa. De la aplicación del modelo se logran identificar características, asociadas a la creación de capital social, las cuales permiten abordar problemáticas asociadas a costes de agencia o costes de transacción.

Futuras líneas de investigación debieran orientarse hacia contrastar de manera empírica los argumentos expuestos dentro del presente trabajo, limitándose estos fundamentalmente a un contexto teórico de análisis, siendo esta una de las posibles limitaciones a considerar. De lo anterior nace la oportunidad de plantear modelos integradores, los cuales al aunar enfoques de análisis posibilitarían el entendimiento de los

contextos bajo los cuales diferentes tipos de organizaciones pueden desempeñarse de manera adecuada y en cuales no es conveniente su utilización. Lo anterior posibilitaría responder a interrogantes tales como ¿bajo que condiciones o contextos las sociedades cooperativas significan un aporte a la sociedad? o ¿qué ocurre en la realidad en diferentes tipos de cooperativas, a nivel individual, a la hora de abordar sus problemáticas específicas de coordinación y motivación?

BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): Production, Information Cost, and Economic Organization. *American Economic Review* 62, p. 777 – 795.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ICA): Principios Cooperativos. <http://www.ica.coop/es/coop/principios.html>, Viernes 13 de mayo de 2011.
- ARRUÑADA, B. (1998): *Teoría contractual de la empresa*. Marcial Pons, Madrid.
- BALLESTERO, E. (1983): *Teoría Económica de las Cooperativas*. Alianza Universidad, Madrid.
- BALLESTERO, E. (1990): *Economía social y empresas cooperativas*. Alianza Universidad, Madrid.
- BARNEY, J. (1986): Strategic Factor Markets: Expectation, Luck and Business Strategy. *Management Science* 21, p. 1231 – 1241.
- BARTLETT, W., CABLE, J., ESTRIN, S., JENOS, D. y SMITH, S. (1992): Labor-Managed Cooperatives and Private Firms in North Central Italy: An Empirical Comparison. *Industrial and Labor Relations Review* 46 (1), p. 103-118
- BEL, P. y FERNÁNDEZ, J. (2002): La Financiación Propia y Ajena de las Sociedades Cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 42, p. 101 – 130.
- BEN-NER, A. (1984): On the Stability of the Cooperative Type of Organization. *Journal of Comparative Economics* 8 (3), p. 247–260.
- BEN-NER, A. (1988): The life cycle of worker-owned firms in market economies: A theoretical analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization* 10 (3), p. 287-313.
- BIRCHALL, J. y SIMMONS, R. A. (2004): What Motivates Members to Participate in Cooperative and Mutual Businesses? *Annals of Public & Cooperative Economics* 75 (3), p. 465-495.

- BONUS, H. (1986): The Cooperative Association as a Business Enterprise: A Study in the Economics of Transactions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, p. 310–339.
- BORGEN, S. (2004): Rethinking incentive problems in co-operative organizations. *The Journal of Socio-Economics* 33, p. 383–393.
- BOWEN, H. (1953): *Social Responsibilities of the Businessman*. Harper & Row, New York.
- BURDÍN, G. y DEAN, A. (2009): New evidence on wages and employment in Yorker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics* 37 (4), p. 517 – 533.
- CARROLL, A. (1979): A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. *Academy of Management Review* 4 (4), p. 497-507.
- CARROLL, A. (1991): The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons* 34 (4), p. 39-48.
- CARROLL, A. (1998): The Four Faces of Corporate Citizenship. *Business & Society Review* 100 (1), p. 1-6.
- CARROLL, A. (2004): Managing ethically with global stakeholders: A present and future challenge. *Academy of Management Executive* 18 (2), p. 114-120.
- COASE, R. (1937): The Nature of the Firm. *Economica* 4, p. 386–405.
- COMISIÓN EUROPEA (2011): Pequeñas y Medianas Empresas: Cooperativas. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/co-operatives/index_en.htm.
- CONSEJO DE LA UNION EUROPEA (2003): Reglamento del consejo N° 1435/2003 por el que se aprueba el estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea.
- FAMA E. y JENSEN, M. (1983): Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics* 26, pp. 301–325.
- HANSMANN, H. (1996): *The Ownership of Enterprise*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- HART, O. (1995): *Firms, Contracts and Financial Structure*. Clarendon Press, Oxford.
- JENSEN, M. y MECKLING, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3, p. 305–360.
- JONES, D. y KALMI, P. (2009): Trust, Inequality and the Size of the Co-operative Sector: Cross-Country Evidence. *Annals of Public and Cooperative Economics* 80 (2), p. 165–195.

- KAHANA, N., NITZAN, S. (1989): More on alternative objectives of labor managed firms. *Journal of Comparative Economics* 13 (3), p. 527–538.
- KANDEL, E. y LAZEAR, E. (1992): Peer Pressure and Partnerships. *Journal of Political Economy* 100 (4), p. 801-817.
- MAIETTA, O. y SENA, V. (2008): Is competition really bad news for cooperatives? Some empirical evidence for Italian producers' cooperatives. *Journal of Productivity Analysis* 29 (3), p. 221 – 233.
- MARCUELLO, C. y SAZ, I. (2008): Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. *Revista de Estudios Cooperativos, REVESCO* 94, (1), p. 59 – 79.
- MCWILLIAMS, A., SIEGEL, D. y WRIGHT, P. (2006): Corporate Social Responsibility: Strategic Implications. *Journal of Management Studies* 43 (1), p. 1–18.
- MILGROM, P. y ROBERTS, J. (1995): Complementarities and fit: Strategy, structure and organizational change in manufacturing. *Journal of Accounting and Economics* 19, pp. 179-208.
- MONZÓN, J. L.; CALVO, R.; ÁVILA, R.; FAJARDO, I. y VALDES, F. (2009): *Informe Para la Elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- NOVKOVIC, S. (2008): Defining the cooperative difference. *Journal of Socio-Economics* 37, p. 2168–2177.
- ORELLANA, W. y RUEDA, C. (2004): Influencia de la forma institucional y de los diferentes tipos de trabajo en el problema del control en las empresas de trabajo asociado. *CIRIEC – España, Revista de la economía pública, social y cooperativa* 48 (Ejemplar dedicado a: Gobierno, Democracia y Directivos en las Empresas Cooperativas), p. 123-144.
- PENCAVEL, J., PISTAFERRI, L. y SCHIVARDI, F. (2006): Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms. *Industrial and Labor Relations Review* 60, p. 23-44.
- PENROSE, E. (1958): *The Theory of the Growth of the Firm*. Wiley: New York.
- PÉROTIN, V. (2006): Entry, exit and the business cycle. Are cooperatives different? *Journal of Comparative Economics* 34 (2), p. 295–316.
- PORTER, M. y KRAMER, M. (2011): The Big Idea: Creating Shared Value. *Harvard Business Review* January – February.

- PUENTES, R.; VELASCO, M. y VILAR, J. (2009): El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos, REVESCO* (2), p.118-140.
- QUAZI, A. y O'BRIEN, D. (2000): An Empirical Test of a Cross-National Model of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics* 25, p. 33-51.
- SALAZAR, I y GALVE, C. (2008): Empresa cooperativa vs. Capitalista, ¿Afecta la Forma de Gobierno a la Eficiencia Prductiva? *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* 17 (3), p. 133 – 144.
- SYKUTA, M. y COOK, M. (2001): Cooperative and Membership Commitment: A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics* 83, p. 1273–1279.
- VANEK, J. (1970): *The General Theory of Labour-managed Market Economies*. Cornell University Press, Ithaca.
- VITALIANO, P. (1983): Cooperative Enterprise: Alternative Conceptual Bases for Analyzing a Complex Institution. *American Journal of Agricultural Economics* 65, p. 1078–1083.
- WARD, B. (1958): The firm in Illyria: market syndicalism. *American Economic Review* 48 (4), p. 566-589.

LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS TIC EN LA GESTIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS: EL CASO DE LA PROVINCIA DE LLEIDA

POR

Yolanda MONTEGUT SALLA¹,

Eduard CRISTÓBAL FRANSI² y

Maria Jesús GÓMEZ ADILLÓN³

RESUMEN

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación están afectando de manera importante a los modelos de negocios tradicionales, observándose como la relación entre la empresa y su correspondiente cadena de valor está cambiando en los últimos años, debido a las nuevas posibilidades que ofrecen. El objetivo de este trabajo consiste en analizar cuál es la situación actual del uso de Internet y del comercio electrónico, en las cooperativas agroalimentarias de la provincia de Lleida en España. Con esta finalidad se ha realizado un cuestionario a cooperativas de aceite de oliva y fruta dulce durante el año 2010, abordando los siguientes aspectos: equipamiento informático, conexión y presencia en Internet, y finalmente, el nivel de comercio electrónico. Los resultados ofrecen información sobre aspectos a tener en cuenta para conseguir que las cooperativas agrarias aprovechen al máximo las oportunidades que les ofrecen las nuevas tecnologías, siendo una herramienta útil para los gestores de estas organizaciones así como para los responsables de las políticas relacionadas con el fomento y promoción de la economía social.

Palabras clave: cooperativa, economía social, Internet, comercio electrónico, TIC

¹ Yolanda MONTEGUT SALLA: Universidad de Lleida. Dirección de correo electrónico: ymontegut@aegern.udl.cat

² Eduard CRISTÓBAL FRANSI: Universidad de Lleida. Dirección de correo electrónico: cfeduard@aegern.udl.cat

³ Maria Jesús GÓMEZ ADILLÓN: Universidad de Lleida. Dirección de correo electrónico: m.jesus.gomez@econap.udl.cat

Claves Econlit: P130, Q130, Q160, L200

THE USE OF ICT IN AGROALIMENTARY COOPERATIVES MANAGEMENT: THE CASE OF THE PROVINCE OF LLEIDA

ABSTRACT

New technologies in information and communication are significantly affecting traditional business models, showing how the relationship between the company and its corresponding value chain is changing in recent years due to the new possibilities they offer. The aim of this paper is to analyze the current situation of Internet usage and electronic commerce in agri-food cooperatives in the province of Lleida, Spain. To this end, a questionnaire has been completed by olive oil and sweet fruit cooperatives during 2010, addressing the following aspects: computer equipment, Internet connection and presence, and finally, the level of electronic commerce. The results provide information on aspects to consider for ensuring that agricultural cooperatives take full advantage of the opportunities offered by new technologies, thus being a useful tool for the managers of these organisations as well as for policy makers concerned with encouraging and promoting the social economy.

Keywords: cooperative, social economy, Internet, electronic commerce, ICT

1. INTRODUCCIÓN

La aparición de Internet y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, ha originado grandes cambios en la sociedad en generales y en las empresas, dando lugar a la llamada Sociedad de la Información. Se considera como un nuevo paradigma social que ofrece una gran oportunidad, en la medida que la mayoría de las personas se encuentren conectadas a través de cualquier dispositivo electrónico a los sistemas de telecomunicaciones, y más concretamente a Internet (Banegas, 2001; Laudon y Traver, 2011; Molla y Heeks, 2007).

Esta situación potencia de una manera casi ilimitada la posibilidad de disponer de información, y lo que aun es más importante, compartir el conocimiento. Dicha posibilidad afecta todos los ámbitos, tanto a nivel social como económico, convirtiéndose en la expresión de la globalización, modernidad y progreso (Avgerou, 2008; Suárez, 2001).

En este escenario de la implantación de las TIC en los más variados ámbitos de la sociedad, las empresas de la economía social y más concretamente las cooperativas no deben quedarse al margen y aprovechar todas las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías de información, puesto que provoca constantes cambios en la forma de compartir información (Meroño et al., 2007; García-Martínez, 2007). En cualquier caso, se deben intentar aprovechar sus múltiples posibilidades para generar nuevos modos de participación social. Tal y como señala Vargas (2004), Internet proporciona a las empresas cooperativas un poderoso instrumento de participación y gestión del conocimiento organizacional, que hace posible su captura, procesado y puesta a disposición del mismo allí donde se necesita y en las condiciones requeridas por los usuarios. Ello permite una descentralización de la información precisa para tomar decisiones y su puesta a disposición allí donde se presenten los problemas, dando soluciones rápidas, ganado en agilidad y capacidad de respuesta. Al mismo tiempo el comercio electrónico vía Internet, ofrece un importante instrumento con el que facilitar a las dichas entidades el cumplimiento de algunas de sus principales funciones, como son las de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos (Burke y Sewake, 2008).

Diversos estudios manifiestan que el intercambio de información es una herramienta fundamental en la gestión de las cooperativas, ya que éstas han de abordar además de los aspectos propios de cualquier empresa, aspectos internos vinculados a las relaciones con los socios (Caballer e Ilse, 2004; Jafar y Eshghi, 2011). En general, las TIC ayudan a coordinar recursos, actividades y personas que interactúan en las relaciones que la cooperativa mantiene con distintas partes, tanto intraorganizacionales (socios y trabajadores) como interorganizacionales (clientes, proveedores, organizaciones representativas, administración, competidores, sociedad y otros grupos de interés).

Marcuello y Sanz (2008) afirman que las características propias de las sociedades cooperativas, basadas en la fórmula de propiedad y control democráticos apoyados en principios y valores cooperativos, ofrecen un tipo de gestión acorde a las exigencias de la Sociedad del Conocimiento. Siguiendo esta línea, Bruque et al. (2002) indican que las características específicas de las empresas cooperativas, derivadas de los principios cooperativos, podrían ofrecer oportunidades adicionales a los efectos positivos de la utilización de las TIC en la obtención de ventajas competitivas.

Por tanto consideramos justificado y de enorme interés la realización de un análisis de la presencia en Internet de dichas entidades, dando a conocer el uso que hacen de ella, sus características y especificidades.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El presente trabajo contiene la explotación estadística y análisis de los resultados de la encuesta sobre el uso de las tecnologías de la información y la comunicación que se ha realizado durante el mes de diciembre del 2010 a gerentes y directivos de cooperativas agroalimentarias localizadas en la provincia de Lleida en España.

El objetivo de esta investigación consiste en analizar cuál es el nivel y el tipo de recursos informáticos a disposición de las cooperativas agroalimentarias de la provincia de Lleida en España, poniendo especial atención al uso que hacen de Internet y del comercio electrónico.

En relación a la selección de la muestra de las cooperativas agroalimentarias entrevistadas, se ha escogido ámbitos que tienen una significativa importancia en la zona objeto de estudio como es el sector del aceite y el sector de la fruta dulce. El método utilizado para obtener la información ha sido el cuestionario estructurado. Antes de confeccionarlo se realizaron entrevistas en profundidad a informadores clave (presidentes y/o gerentes de cooperativas, directivos de la Federación de Cooperativas Agrarias de Lleida) para tener una primera aproximación al problema. Posteriormente, una vez realizado el cuestionario y con el objeto de identificar posibles ambigüedades, 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 con los gerentes, o en su defecto, presidentes de la cooperativa.

El estudio se estructura en cuatro grandes bloques:

- Equipamiento informático: se pide información sobre el número, capacidad, antigüedad y funciones de los ordenadores presentes en las cooperativas objeto de estudio.
- Conexión a Internet y correo electrónico: se pide sobre la existencia o no de conexiones locales, características de los trabajadores con acceso a Internet, disponibilidad de correo electrónico y uso que se hace de Internet.

- Presencia de la cooperativa en Internet: se parte de un primer posicionamiento a través de un sitio web, requisito previo y fundamental para el desarrollo del comercio electrónico. Es preciso destacar que la posesión de una web en una empresa es un indicador de la implantación de la sociedad de la información. Por tanto se les pregunta si disponen de web propia o no, las características de dicha web y si tienen dominio propio.

- Comercio electrónico: aunque las empresas disponga de Internet hay que evaluar si aprovechan al máximo todas las herramientas y oportunidades que la red ofrece, en gran medida aun por aplicar. En este sentido se les pregunta para que utilizan Internet, que ventajas o inconvenientes van asociadas a su uso y cual es el flujo de comercio electrónico de la cooperativa si fuera el caso.

La población de cooperativas del sector del aceite y el sector de la fruta dulce asciende a un total de 65 cooperativas productoras para la provincia de Lleida, esta cuantificación se basa en la información facilitada por la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña. En cuanto a la muestra, al tratarse de una población de tamaño pequeño se realizó un muestreo aleatorio simple, asegurando un error máximo de estimación del 8% para las cooperativas de fruta dulce y del 12% para las cooperativas de aceite, con una confianza del 95,5%. Las características generales de la técnica de muestreo utilizada se reflejan en la tabla 1.

Tabla 1. Cuadro resumen de la técnica de muestreo

Población	40 cooperativas productoras de fruta dulce	25 cooperativas productoras de aceite de oliva
Ámbito geográfico	Provincia de Lleida (España)	Provincia de Lleida (España)
Muestra	31 cooperativas seleccionadas con un margen de error de $\pm 8,62\%$ y nivel de confianza de 95,5% ($k=2$ y $P=Q=50\%$)	18 cooperativas seleccionadas con un margen de error de $\pm 12,72\%$ 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
--------------------------------------	--	--

El programa utilizado para el tratamiento y análisis de los datos ha sido el SPSS versión 18 para Windows. En el presente trabajo se han aplicado técnicas e instrumentos de estadística descriptiva en un primer momento y posteriormente se ha realizado una regresión logística. A través de esta regresión logística se pretende realizar la estimación de una función, identificando las variables más relevantes, que permita valorar los factores que inciden y en qué grado, en que las cooperativas tengan mayor probabilidad de utilizar Internet para vender productos y servicios como suministrador.

3. EXPLOTACIÓN ESTADÍSTICA Y ANÁLISIS DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA

3.1. Equipamiento Informático

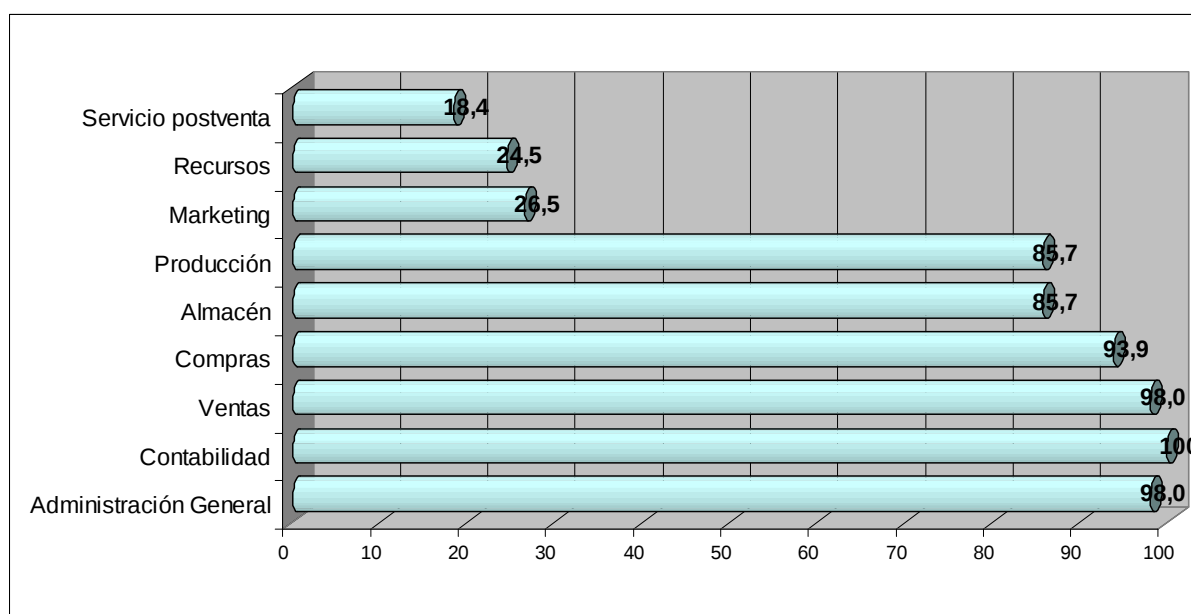
Si analizamos el equipamiento en hardware, la distribución del número de ordenadores en las cooperativas agrarias es bastante significativa. La totalidad de las cooperativas afirma disponer de equipamiento informático aunque no en gran número, ya que la mayoría de ellas disponen de entre uno y cinco ordenadores (53,1%). Este resultado sigue la línea del obtenido por el trabajo de Meroño y Arcas (2006) donde los resultados indican que el 97,5% de las cooperativas hortofrutícolas de la región de Murcia disponen de ordenadores.

Si nos centramos en la antigüedad de los ordenadores los resultados muestran que un 73,5% de las cooperativas agrarias han adquirido de uno a tres ordenadores en un período inferior a tres años, un 22,5% entre 4 y 10 y un 4% más de 10. También hay un total de 9 cooperativas (de 53 que han respondido) que no han comprado ningún ordenador desde el 2007. Por tanto, merece la pena destacar que las cooperativas agrarias objeto de estudio disponen de un equipamiento relativamente reciente en elementos informáticos.

Tanto o más interesante es saber a qué funciones se destinan los ordenadores. La figura siguiente (figura 1) muestra, de una manera gráfica, el porcentaje de esta cifra sobre el total de cooperativas que se han pronunciado en el citado aspecto.

Estos resultados deben ser interpretados con atención. Se tiene que tener presente dos aspectos cruciales. Primero, la pregunta era susceptible de respuesta múltiple, figurando la administración general como primera opción. Segundo, las cooperativas más pequeñas no tienen diferenciadas las diversas funciones de la gestión empresarial. En cualquier caso, por lo que hace referencia al capítulo de la administración general y la contabilidad, son los dos que obtienen más respuestas.

Figura 1. Funciones a realizar con los elementos informáticos



Se puede concluir que casi la totalidad de las cooperativas usan al menos un ordenador para el control de sus principales operaciones económicas y se refleja como está de extendido y como es de cotidiano el uso de los dispositivos informáticos en las cooperativas agrarias de Lleida. Es del todo impensable que esto pueda ser de otra manera.

Si analizamos las limitaciones observadas en los equipos informáticos, la dispersión es considerable. Es significativo el siguiente resultado: el 73,5% de las cooperativas afirman no ver ninguna limitación. Entre las otras opciones señaladas el coste de mantenimiento es el que más preocupa. Probablemente un indicio de la voluntad de recortar gastos corrientes en época de crisis.

3.2. Conexión a Internet y correo electrónico

Un elemento básico para valorar el nivel de uso de las TIC entre las empresas se refiere a la proporción de ellas que tienen acceso a Internet. El primer dato que llama la

atención es que la totalidad de las cooperativas encuestadas afirman que se encuentran conectadas a la Red. En todo caso, no hay duda que es un hecho muy positivo que la conexión a Internet esté tan generalizada, ya que esto es un paso básico para una posterior utilización de esta infraestructura para destinarla tanto como punto de información, como medio de promoción o soporte de ventas.

Estos resultados son similares a los obtenidos en otros estudios. Meroño y Arcas (2006) indican que la totalidad de las cooperativas hortofrutícolas de la región de Murcia disponen de Internet y Juliá et al. (2006) reflejan prácticamente los mismos resultados en la Comunidad Valenciana. Desde otro punto de vista, Mozas y Bernal (2004) indican que el 95% de las cooperativas de segundo grado españolas tienen acceso a Internet. Estos mismos autores en un estudio posterior centrado en las cooperativas del sector oleícola indicaban que el nivel de penetración en Internet superaba el 87 % (Mozas y Bernal, 2008).

En resumen, parece ser que la conexión a Internet por parte de las cooperativas agrarias de nuestro país es universal. Respecto a los estudios de referencia utilizados, tenemos que señalar que éstos fueron realizados con anterioridad y cuando tratamos aspectos tecnológicos, las diferencias en el tiempo pueden ser significativas. A pesar de que tenemos que tomar los datos con cautela nos pueden señalar tendencias en el uso de las TIC en el sector de las cooperativas agrarias.

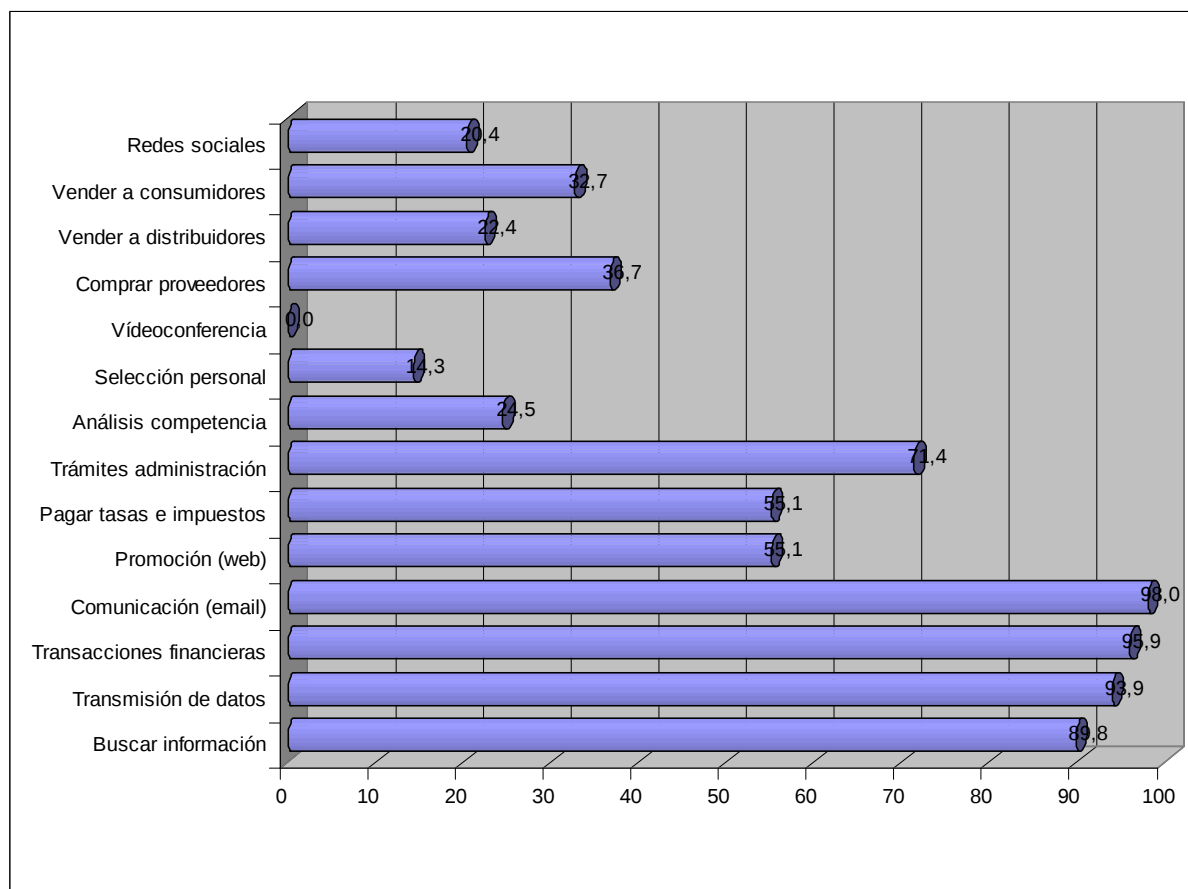
Por otro lado, el tipo de conexión más habitual es mediante ADSL con un 81,6%, seguido de la conexión vía radio (WiMAX o Worldwide Interoperability for Microwave Access) con un valor aproximado del 18,1% y en tercer sitio se encuentra la RTB (Línea Telefónica convencional) con un 4,1%. Este dato es importante, ya que a mayor calidad de conexión, más posibilidades de aprovechar las capacidades de Internet.

Para saber el grado de penetración en las cooperativas de las TIC en general y de Internet en particular, es importante analizar los usos que se dan a este nuevo elemento empresarial que es la Red (figura 2). Así, la búsqueda de información ocupa un 89,8% de las 49 cooperativas que han respondido la pregunta. Un 93,9% usan la Red para transmitir datos y un 95,9% para transacciones financieras, mientras que el uso del sitio web como elemento promocional afecta al 55,1% del total de cooperativas. Finalmente, el pago de tasas e impuestos telemáticamente es una práctica del 55,1% del total de cooperativas y se destaca la proporción del 71,4% por lo que hace al uso de la Red para todo tipo de trámites con la

administración. Sorprende el hecho de que un 20,4% afirma usar Internet para tener presencia en las redes sociales.

Como en encuestas de otros ámbitos, el correo electrónico es un servicio usado masivamente (un 98%) siguiendo la línea del estudio realizado por Mozas y Bernal (2008), donde el 85,2% de las cooperativas objeto de estudio afirmaban su uso habitual. En cambio la videoconferencia continúa teniendo un carácter residual o nulo. Ninguna de las 56 cooperativas manifiesta usar este servicio.

Actualmente Internet ofrece gran cantidad de información sobre el mercado: empresas competidoras, información estadística, publicaciones del sector, etc. de esta manera se justifica el nivel de utilización de la Red para estos fines. Otro elemento a destacar es el uso de Internet para obtener e intercambiar información con la Administración Pública por parte de las cooperativas. Aunque el porcentaje es elevado, aún puede presentar un mayor recorrido ya que según el estudio de ONTSI (2011) más del 90% de las grandes y las medianas empresas contactan con la Administración Pública a través de Internet. La obtención de información y la consecución de impresos o formularios son los dos tipos de interacción más común, si bien los trámites que más crecimiento tienen son los que implican una relación bidireccional entre empresas y Administración (gestión electrónica completa).

Figura 2. Principales usos de Internet

Un dato positivo a remarcar es que este colectivo es muy consciente del tema de la seguridad. Todos los encuestados que han respondido la pregunta (49 casos) utilizan regularmente programas antivirus y un 83,7% del total usan sistemas de protección más avanzados. Asimismo, también es reconfortante constatar que el 97,9% del total realizan copias de seguridad de manera frecuente. Como se constata, la concienciación respecto a los temas relacionados con la seguridad y privacidad ha acabado siendo unánime.

El correo electrónico es una de las aplicaciones de Internet más interesantes para la empresa en general y la cooperativa en particular. Puede ser utilizado tanto en el ámbito externo como en el interno, ya que permite fortalecer la relación con los clientes, mejorar el flujo de información entre los empleados de la compañía y perfeccionar el servicio técnico de los proveedores. Asimismo su uso es indispensable para el establecimiento y promoción de la

imagen corporativa de la cooperativa. De hecho, este es el servicio más utilizado en Internet, seguido muy de cerca de la World Wide Web⁴.

Los datos aportados en la siguiente tabla (tabla 2), corroboran lo que se ha comentado anteriormente, ya que la totalidad de las cooperativas agrarias encuestadas disponen, al menos, de una dirección de correo electrónico propia del establecimiento. Por otro lado, el análisis de Chi-cuadrado aplicado entre las dos variables mostraba que el número de direcciones de correo en el establecimiento era independiente del tipo de cooperativa tratada⁵.

Si nos centramos en el número de direcciones de correo que disponen las entidades objeto de estudio, la información obtenida es bastante significativa. El número de cooperativas con solamente una dirección representa un poco más de la tercera parte de la muestra, mientras que un significativo 10,2% de cooperativas afirma tener más de 10 direcciones de correo. El resto de casos se mueven entre el 2 y 10. A pesar de que los resultados estén muy influidos por el tamaño de las cooperativas de la muestra, sí que resulta indiscutible que las cooperativas utilizan cada vez más, un número creciente de direcciones de correo.

Tabla 2. Grado de utilización del correo electrónico en el establecimiento por actividad

			Principal actividad		
			Fruta	Aceite	Total
Direcciones de correo en el establecimiento	1	Recuento	9	8	17
		% actividad	29,0%	44,4%	34,7%
	entre 2 y 5	Recuento	13	9	22
		% actividad	41,9%	50,0%	44,9%
	entre 5 y 10	Recuento	4	1	5
		% actividad	12,9%	5,6%	10,2%
	más de 10	Recuento	5	0	5
		% actividad	16,1%	0%	10,2%
Total		Recuento	31	18	49
		% actividad	100%	100%	100%

⁴ Según un estudio de AIMC (Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación) (2011), dentro de Internet el servicio más valorado y utilizado es el correo electrónico (94,9%) seguido de la World Wide Web (91,1%). Para dar un ejemplo de la magnitud del uso de este servicio, podemos citar los datos aportados por el último informe de ContactLab hecho en 2009, que afirma que diariamente los internautas españoles reciben unos 350 millones de mensajes a través de la Red, un poco más de 20 por cabeza.

⁵ El análisis de χ^2 ofrece un resultado de 5,757 con una significación de 0,451 > 0,05 al 95 % de fiabilidad. Por tanto ambas variables son independientes.

3.3. Presencia en Internet

Una de las variables más importantes para reconocer si una empresa o cooperativa aprovecha realmente los beneficios que le aporta las TIC es valorar su utilización de la Red. No es suficiente tener acceso a la misma, ya sea como fuente de información mediante la World Wide Web, o bien como medio de comunicación a través del correo electrónico, tal como se ha visto en el apartado anterior. Lo que se necesita es tener una presencia relevante.

Cuando se habla de presencia activa en Internet, nos referimos a la disponibilidad por parte de la organización de un servicio de información en Internet, instrumentalizado normalmente a través de una o más páginas web en un servidor, propiedad o no de la empresa o cooperativa. Una cosa es tener conexión a la Red. Otra cosa bien distinta es tener presencia. Como ya hemos comentado, el 100% de las cooperativas estudiadas tiene conexión a Internet pero este porcentaje desciende cuando nos centramos en el número de cooperativas que además de estar conectadas a la Red, han decidido tener presencia en Internet a través de la construcción de sus propias páginas web. Por tanto, todavía quedan cooperativas que no han dado el paso de aprovechar las posibilidades que ofrece la aplicación de este medio de comunicación para fines comerciales.

Respecto al tema de la presencia en Internet un 55,1% de las cooperativas agrarias afirman disponer de sitio web propio. Este dato es significativamente inferior a la media española de pymes y grandes empresas que es de un 63,9% según ONTSI (2011), pero algo superior a estudios sobre el sector ya que según Mozas y Bernal (2008), únicamente el 36% de las cooperativas oleícolas tienen web propia. Estos mismos autores en un estudio anterior afirmaban que el 44% de las cooperativas de segundo grado españolas la poseían (Mozas y Bernal, 2004; 2005), y según Meroño y Arcas (2006), el 40% de las cooperativas hortofrutícolas de la región de Murcia cuentan con sitio web.

También tenemos que decir que la presencia en la Red tiene un mayor peso en el sector del aceite con un 72,2%. El sector de la fruta muestra un resultado del 45,2%. Si nos centramos en el análisis de Chi-cuadrado observamos que existe una relación de dependencia entre el hecho de tener presencia en Internet y la actividad de la cooperativa⁶.

⁶ El análisis de χ^2 ofrece un resultado de 3,371 con una significación de 0,066 > 0,07 al 93 % de fiabilidad. Por tanto ambas variables son independientes.

En este sentido podemos indicar que en el caso de las almazaras cooperativas, cada cooperativa suele elaborar su aceite con marca propia por lo que el sitio web le permite ofrecer información sobre el producto que ofrecen, las características del mismo, precio y tipos de envase, etc. Por el contrario, las cooperativas de cereales y fruta no suelen ofrecer productos con marca propia, ni pueden jugar con la gama de variedad que puede ofrecer el aceite, por lo que el sitio web serviría más para dar información acerca de la propia cooperativa (Cristóbal et al. 2007; Montegut et al. 2010).

Otro dato relevante sobre la presencia de las cooperativas agrarias en la Red, es que esta comienza a tener un cierto recorrido. De las 27 cooperativas que han contestado esta pregunta, 10 afirman tener una antigüedad de más de cinco años, 6 entre 3 y 5 años, 2 entre 2 y 3 años, 5 entre 1 y 2 años y únicamente 3 hace menos de un año que disponen de sitio web propio.

Por otro lado, puede afirmarse que las cooperativas confían el diseño de sus sitios web a profesionales del sector. Esto es el caso de 20 de las 27 cooperativas que responden la pregunta. No obstante, el auto-diseño no es despreciable, ya que afectaría a unas siete cooperativas que representan el 25,9% de las que han contestado. El coste de mantenimiento del sitio web de la empresa, puede ser una medida del grado de implicación de la organización con Internet.

Si analizamos los resultados, la mayoría de las cooperativas implicadas ha gastado menos de 300€. También se observa que prácticamente el 20% no se gasta nada, y el 22% no lo sabe. Esto es muy significativo del nivel de uso y de la finalidad de la presencia en la Red por parte de las cooperativas. Estos resultados nos pueden dar una idea de la aparente sencillez de contenidos y diseño de los sitios webs de las cooperativas encuestadas.

Si tenemos en cuenta el número de visitas en su sitio web, desgraciadamente solo hay dos respuestas significativas de sendas cooperativas agrarias que indican que no reciben ninguna visita. Unos datos claramente negativos. Las otras 25 cooperativas que responden a la pregunta no lo saben, o bien, no quieren ofrecer dicha información. Esto muestra el poco seguimiento de la web y la poca promoción que se hace de ella.

Respecto a este último tema de la difusión de la web, 8 de las 27 cooperativas con presencia web afirman utilizar técnicas de posicionamiento web en buscadores y 14 ponen enlaces en su web de sitios externos de otras instituciones o entidades. Estos son datos

esperanzadores ya que representan casi el 26,6% y el 53,8% respectivamente de las cooperativas con sitio web. También se ha de decir que el 30,8% de las cooperativas afirman haber recibido actividades formativas relacionadas con aspectos de comunicación y comercialización en la Red.

Un aspecto importante que debe tenerse en cuenta cuando se habla que la cooperativa cuenta con sitio web es lo relativo a su alojamiento. La opción que permite un mayor control y personalización es disponer de un dominio propio. Con frecuencia asociaciones empresariales facilitan información de sus asociados en una especie de directorio. En este caso, es posible encontrar sitios con contenidos actuales y bien organizados, pero también ocurre lo contrario.

Cabe destacar que la mayor parte de los sitios web de las cooperativas agrarias de Lleida, disponen de dominio propio, alcanzando un significativo 85,2%. También es muy positivo el hecho de que el 55,6% de las cooperativas tengan hospedada su web en un servidor propio. Esto facilita el acceso por parte de los usuarios de la Red, tanto cooperativas como particulares. Destacar que la inmensa mayoría de las cooperativas (un 76,9%) hacen referencia a los valores cooperativos en su sitio web.

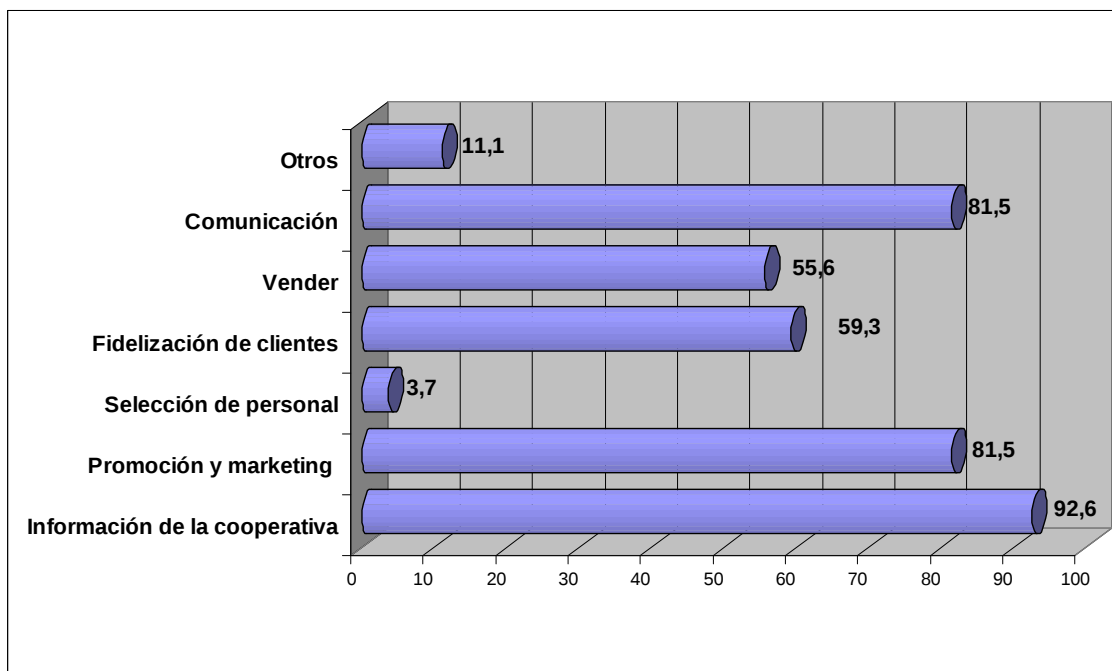
Otro elemento importante para facilitar el acceso a los contenidos de los sitios web es la lengua en la que están escritos. Por regla general, los sitios web de las cooperativas leridanas están orientados hacia la población de la propia comunidad autónoma y del resto del Estado. Esto explicaría la presencia del castellano (21/27) y del catalán (27/27) mientras el inglés ocupa una lejana tercera posición (11/27). Otras lenguas únicamente se darían en cuatro casos (destacándose el francés, el alemán y el ruso).

La frecuencia de actualización de las webs por parte de la empresa, puede convertirse en un buen indicador del grado de implicación que esta tiene con su presencia en la Red y el servicio que ofrece a sus clientes *on-line*. Se puede observar, que su actualización es esporádica: en 4 de 27 casos se hace mensualmente, y en el resto, 23 de 27, todavía se hace con menor frecuencia. Esta poca actividad de actualización puede venir explicada por el hecho de que muchas cooperativas optan por estar en la Red como un elemento más de la imagen corporativa, dedicando unos recursos modestos, tanto económicos como humanos. Esto supone desaprovechar las posibilidades de la Red como un canal de comercialización alternativo o, más probablemente, complementario. Esta situación está relacionada con los

resultados del estudio desarrollado por Vargas (2004) donde identifica que uno de los principales problemas en el empleo de las TIC en las empresas agrarias es la falta de un responsable de la puesta en práctica del proyecto y de los resultados del mismo.

Una de las principales aplicaciones de Internet, como ya ha sido comentada anteriormente, es su utilización como medio y soporte de comunicación. De hecho, la mayor parte de los sitios web en nuestro país utilizan Internet como medio de comunicación corporativa. Aunque el único motivo provenga del hecho de que la competencia también está presente. No obstante, de aquí no se deriva un uso de la Red en todas sus posibilidades. De hecho, la mayoría de empresas españolas perciben Internet básicamente como un instrumento para facilitar información de la empresa, hacer publicidad y, en segundo término, para vender y para consolidar las relaciones con sus clientes (ONTSI, 2011).

El principal motivo que argumentan las cooperativas leridanas para estar presentes en la Red es darse a conocer y hacer comunicación, promoción y marketing (figura 3). La fidelización de los clientes recibe un notorio número de respuestas, seguida por las ventas. En último lugar, está la selección de personal. Sorprende observar que la finalidad de vender por Internet sea la respuesta del 55% de las cooperativas, cuando hasta ahora hemos visto el bajo nivel de implicación con su presencia web y en su difusión. Las cooperativas del sector sienten escasa necesidad de emprender negocios a través de Internet, quizás porque no perciban la demanda de tales servicios por parte de sus clientes.

Figura 3. Motivos de presencia en Internet

3.4. Comercio Electrónico

- El comercio electrónico y las compras

Si nos referimos no a la simple presencia en Internet, sino a la utilización de la red para la realización de transacciones comerciales, el porcentaje se reduce nuevamente. Un 39,6% del total de cooperativas encuestadas utilizan Internet para hacer compras, con mayor o menor frecuencia. A pesar de que todavía dos terceras partes de las cooperativas no usan Internet para hacer sus compras esta cifra es superior a la media de las empresas españolas que según ONTSI (2011), fue del 24,1%.

En el estudio realizado por Mozas y Bernal (2004; 2005), tan solo el 9% de las cooperativas de segundo grado españolas compran a través de Internet. Estos resultados hay que tomarlos con cautela, debido al desfase temporal existente entre los datos, máxime si tenemos en cuenta el importante ritmo de evolución de las TIC.

Por sectores, es el sector del aceite el que más uso hace de Internet para hacer compras con un 50% (tabla 3). El análisis Chi-cuadrado realizado muestra que hay una relación de independencia entre la actividad de compra en Internet y el tipo de cooperativa⁷.

Tabla 3. Compras en Internet en función de la actividad principal

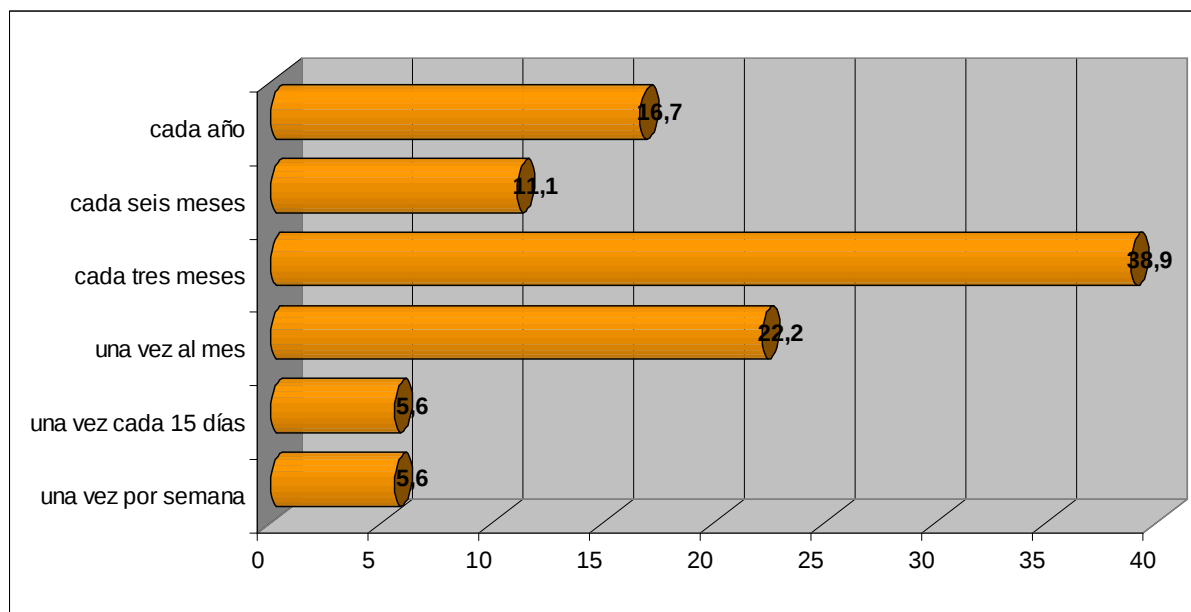
		Principal actividad		
		Fruta	Aceite	Total
Compra en Internet	No	20	9	29
		66,7%	50,0%	60,4%
	Sí	10	9	19
		33,3%	50,0%	39,6%
Total		30	18	48
		100%	100%	100%

Únicamente 14 cooperativas dan sus cifras de compras por Internet y 17 lo hacen sobre el porcentaje que estas representan sobre el total facturado. Destacar el hecho que sólo una cooperativa hace grandes compras (de cuantía superior a 60.000 euros). También podemos señalar que 11 de las 15 cooperativas que llevan a cabo compras por Internet gastan menos de 3.000 €. Un resultado que apunta que son pequeñas compras (material de oficina, mobiliario, etc.) las que se efectúan por la Red.

⁷ El análisis de χ^2 ofrece un resultado de 1,307 con una significación de 0,253 > 0,05 al 95 % de fiabilidad. Por tanto ambas variables son independientes.

Las cifras de compras a través de Internet tampoco son muy relevantes en términos relativos: en un 94,1% de casos esta cifra representa menos del 5% del total de compras. Se trataría, por tanto, de compras de carácter menor. Si tenemos en cuenta la frecuencia de la compra por Internet (figura 4), observamos que la gran mayoría lo hace de manera esporádica, una vez cada tres meses (38,9%).

Figura 4. Frecuencia de compras online



- El comercio electrónico y las ventas

Un 38,8% de las cooperativas encuestadas declaran utilizar Internet para vender sus productos o servicios. Es un dato sorprendente, en primer lugar porque supera ampliamente los resultados de estudios enmarcados en otros ámbitos y por lo que hemos visto hasta ahora con el nivel de implicación de las cooperativas con la Red. Por ejemplo, a nivel de empresas en general, según los datos del ONTSI (2011), el porcentaje se eleva al 13,1% del total.

Este resultado puede ser explicado por el hecho de que se considere la venta por Internet cualquier proceso comercial iniciado en la Red pero finalizado directamente en el establecimiento o bien por medios tradicionales. Por actividades, es el sector del aceite el que tiene una presencia en las ventas online significativamente superior ya que representa un 72,2% de las almazaras frente a un 19,4% de las cooperativas de fruta. Si analizamos la relación entre la principal actividad de la cooperativa y la acción de ventas por Internet,

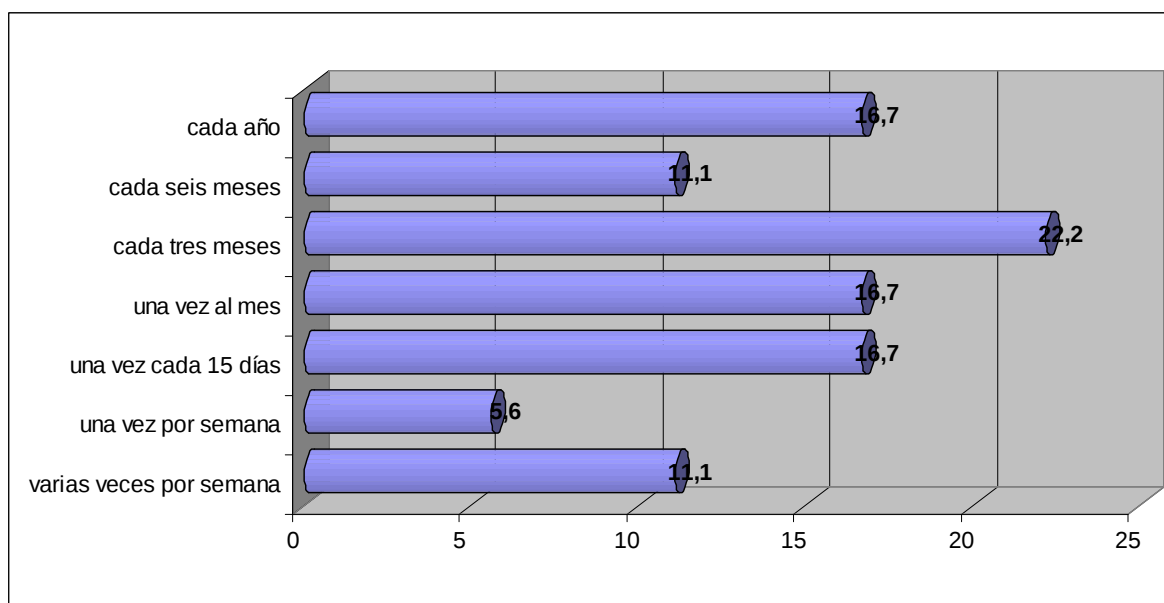
observamos a través del estadístico Chi-cuadrado que en este caso sí que se produce una relación de dependencia⁸.

Tabla 4. Ventas en Internet en función de la actividad principal

		Principal actividad		
		Fruta	Aceite	Total
Ventas en Internet	No	25	5	30
		80,6%	27,8%	61,2%
	Sí	6	13	19
		19,4%	72,2%	38,8%
Total		31	18	49
		100%	100%	100%

Por lo que a ventas se refiere, pocas cooperativas han contestado cual es su cifra de ventas y el porcentaje que representa las hechas en Internet sobre el total. Más concretamente, han aportado una respuesta concretan solo 18 cooperativas. Ninguna supera los 60 mil € y siete no llegan a los 600€. La mayoría están entre 600 y 3.000€ y solo dos facturan más de 12.000€. Por lo que hace referencia a la proporción de estas ventas sobre el total, la gran mayoría (18 cooperativas) declaran que representan menos del 5% del total de la facturación. Sólo una se sitúa entre el 5 y el 15%.

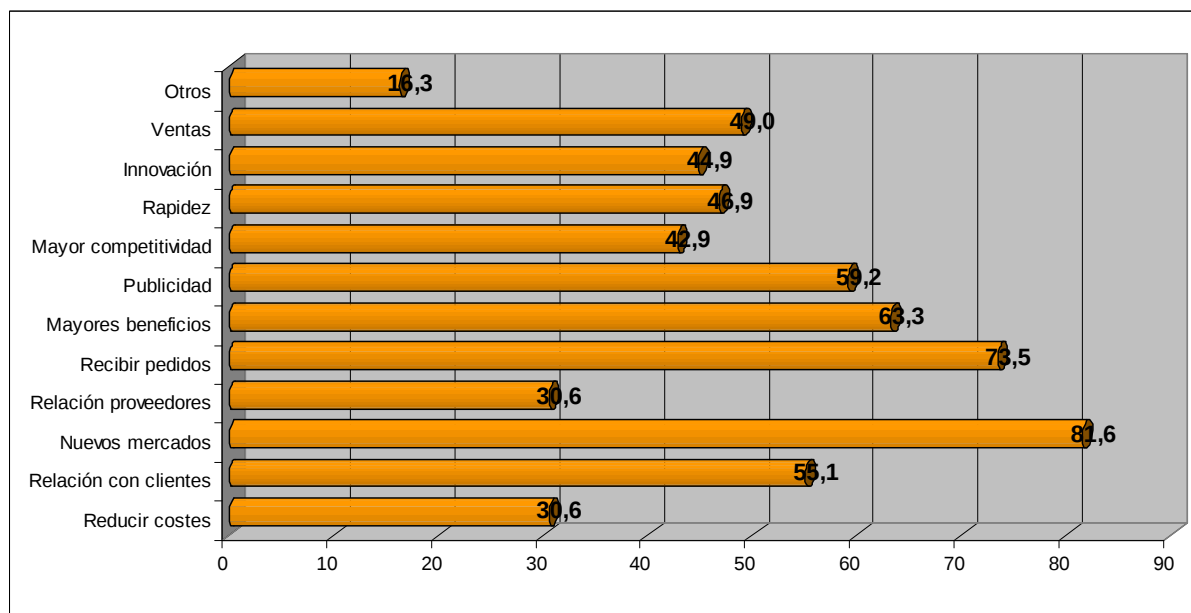
⁸ El análisis de χ^2 ofrece un resultado de 13,407 con una significación de $0,000 < 0,05$ al 95 % de fiabilidad. Por tanto ambas variables son dependientes.

Figura 5. Frecuencia de ventas online

Al igual que las compras online, la frecuencia de ventas en Internet es bastante esporádica. Únicamente tres cooperativas afirman recibir pedidos una vez o varias a la semana, pero la gran mayoría hacen ventas una vez al mes o incluso con menos frecuencia (figura 5). Si nos centramos en la actividad principal, las cooperativas agrarias que suelen realizar un mayor porcentaje de las ventas por Internet son las cooperativas de aceite.

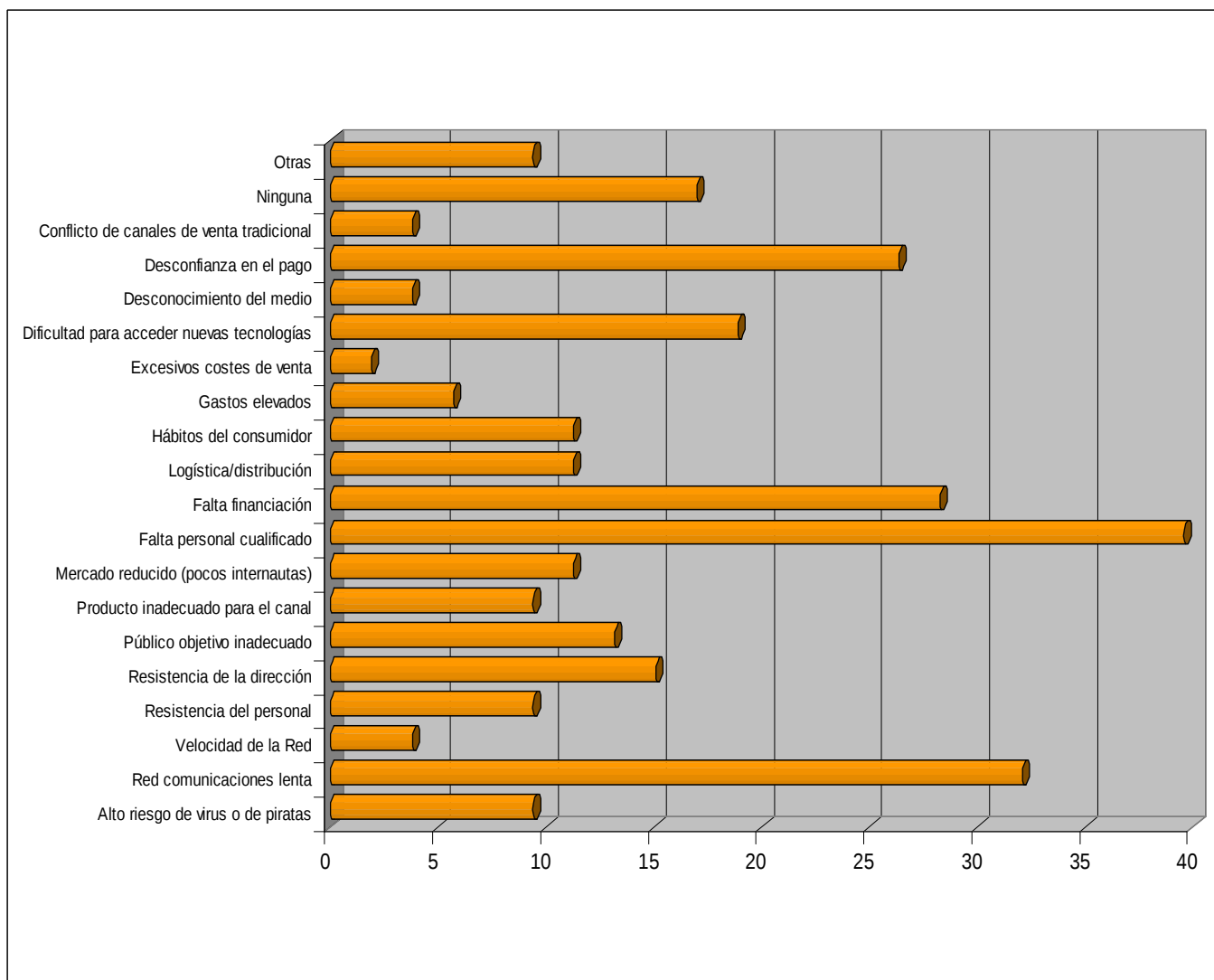
La exposición hecha en los anteriores párrafos apuntan en una dirección bien precisa: las ventas a través de Internet no son una práctica habitual de las cooperativas leridanas, cosa que no es obstáculo para que haya algún caso donde las TIC se usen sistemáticamente para esta finalidad. Hay ejemplos singulares, en un contexto donde la gran mayoría hace un uso limitado de las TIC.

Respecto a los principales motivos que justificarían el hacer negocios a través de la Red, las cooperativas agrarias destacan, en primer lugar, encontrar nuevos mercados o nuevos clientes, seguido por recibir pedidos. Lo que menos se valora, es la mejora de la relación con los proveedores y reducir costes (figura 6).

Figura 6. Motivos para hacer negocios en Internet

Respecto a los motivos de no hacer negocios en Internet, se destaca el hecho de que las cooperativas que no hacen negocio online es porque no lo consideran necesario (44,8%). La respuesta “otros” ha sido la más frecuente, ya que la han señalado el 48,3% de los encuestados. Dentro de la categoría de “otros”, se resaltan diferentes opciones entre las que destaca el hecho de que no hacen negocios porque ya lo hace la cooperativa de segundo grado.

Muchas cooperativas de primer grado están asociadas a alguna cooperativa de segundo grado, siendo estas segundas las encargadas de promocionar y dar a conocer el producto que ofrecen sus socios. Las de primer grado, en muchas ocasiones se limitan a la fase de producción, dejando la comercialización para la cooperativa de segundo grado de la que forman parte.

Figura 7. Principales obstáculos para hacer negocios en Internet

Frente a estos resultados parece apuntarse que el cooperativismo es consciente de las ventajas del comercio electrónico. Pero esto solo puede predicarse de una minoría, ya que esta percepción va ganando peso con lentitud. ¿Cuáles son, entonces, los obstáculos al comercio electrónico que explican que sea persistentemente tan modesto el número de cooperativas que, de verdad, lo practican?: la desconfianza en el pago y el desconocimiento del medio. Ambas respuestas están muy relacionadas con el poco conocimiento de las posibilidades de la Red como medio de hacer negocios. También se destacan los hábitos del consumidor y la falta de financiación (figura 7).

En definitiva, se conoce bien en qué consiste el comercio electrónico, también se sabe sus requerimientos técnicos, pero no se animan a desarrollarlo apelando al tipo de producto y/o cliente que tiene, la desconfianza o el desconocimiento del medio.

3.5. Regresión logística

Con la finalidad de averiguar qué variables inciden y en qué grado, en que las cooperativas tengan más probabilidades de utilizar Internet para vender sus productos y servicios, se llevó a cabo una regresión logística. Los datos se obtuvieron tanto de los cuestionarios directos a los directivos de las cooperativa como de fuentes de información secundarias como la Cámara de Comercio de Lleida.

Para la estimación de la función logística binaria, la variable introducida como dependiente fue si la empresa realiza ventas de productos y servicios por Internet (valor 1) o no (valor 0). Por otro lado las variables explicativas que se propusieron a priori son las siguientes: 1) principal actividad de las cooperativas (sector fruta o aceite); 2) número de empleados (de 1 a 5, de 6 a 10 y más de 10 trabajadores); 3) volumen de negocio (de 0 a 300.000€, de 300.001 a 600.000€, de 300.001 a 1.5 millones €, de 1.5 millones € a 3 millones de €, más de 3 millones de €); 4) comercio exterior (si presenta actividad exportación/importación); 5) equipamiento informático (número de ordenadores); 6) presencia en Internet; 7) antigüedad de la presencia en Internet; 8) formación específica en comercialización en la Red; 9) disposición de servidor propio; 10) realización de compras por Internet. Otra variable explicativa que se pensó incluir fue la tipología de la cooperativa, pero casi la totalidad de las cooperativas eran del mismo grado, y se decidió no incorporar esta variable, para evitar distorsiones en el modelo.

Para la selección de estas variables se consultaron trabajos similares aunque aplicados a diferentes ámbitos donde se intentan explicar las variables determinantes de la difusión del comercio electrónico por parte de las organizaciones (Gómez-Limón et al. 2000; Lee y Kim, 2007; Molla y Licker, 2005; Rodríguez y Meseguer, 2010; Rodríguez-Ardura et al., 2008; Sung y Gibson, 2005; Vilaseca et al., 2007).

La estimación del modelo conjunto se ha llevado a cabo con el programa SPSS, siguiendo el método de selección denominado “stepwise” (paso a paso), con criterio de entrada 0,05. Los resultados de la regresión logística se muestran en la tabla 5.

Tabla 5. Estimación de los coeficientes del modelo de regresión logística: variables que están presentes en la ecuación

Variables	Coef.	Err.est.	chi ² Wald	Signif.	OR
Principal actividad	1,781	0,867	4,221	0,040	5,937
Web propia	2,400	0,983	5,965	0,015	11,029
Formación	1,558	1,060	2,163	0,101	4,750
Constante	-2,995	0,999	8,978	0,003	0,050

A partir de los datos de la tabla podemos concluir que los coeficientes de las variables: principal actividad y web propia son claramente significativos (signif. < 0,05). Si aumentamos el nivel de significación al 10%, podríamos tener en cuenta también la variable formación. Para analizar la influencia de las variables explicativas sobre la dependiente, debemos interpretar los odds-ratio (OR) que se muestran en la tabla 5. Las dos variables que intervienen en el modelo logístico presentan un odds-ratio mayor de la unidad, lo que explica que una cooperativa cuya actividad principal sea la comercialización de aceite, tiene una probabilidad 5 veces mayor de vender por Internet que una cooperativa que su actividad sea frutícola. De la misma forma, la probabilidad de vender por Internet de una empresa que ha realizado formación en aspectos relacionados con la Red, es 11 veces mayor que una empresa que no ha realizado formación.

Tabla 6. Estimación de los coeficientes del modelo de regresión logística: variables no que están presentes en la ecuación

Variables	Coef.	Signif.
Volumen negocio	0,310	0,985
-de 0 a 300.000€	0,004	0,949
-de 300.000 a 600.000€	0,029	0,865
Número de trabajadores	5,280	0,260
-de 1 a 5	0,923	0,337
-de 6 a 10	3,078	0,079
-de 11 a 25	1,612	0,201
-de 26 a 50	0,232	0,630
Comercio exterior	0,999	0,802
- Activ. Importación	0,693	0,405
- Activ. Exportación	0,356	0,551
- Importa y Exporta	0,067	0,796
Compra por Internet	0,747	,387

Número de ordenadores	0,044	,269
-----------------------	-------	------

El modelo por pasos no selecciona las variables: número de ordenadores, compra por Internet, antigüedad en la red y servidor propio. Finalmente tampoco se incluyen en la ecuación las variables: número de empleados y volumen de negocio, que indican dimensión de empresa, ni la variable comercio exterior, por no resultar significativas. El modelo presenta un valor que expresa un buen ajuste global del modelo (desajuste bajo), de forma que las variables escogidas son suficientes para explicar de manera adecuada la variable dependiente.

La capacidad de clasificación del modelo que es del 80,9% y en referencia a los criterios que miden la bondad del ajuste del modelo, el valor del Log Likelihood -2LL: 38,790 y el estadístico de Cox-Snell: 0,70, indican que el modelo es adecuado. El valor del pseudo R² es del 46,7%, que en una regresión logística es considerado adecuado (Gómez-Limón et al. 2000).

4. CONCLUSIONES

El objetivo del presente estudio ha consistido en analizar la situación actual de las tecnologías de la información en las cooperativas agroalimentarias de Lleida. El equipamiento tecnológico de dichas entidades es importante, sin embargo a medida que profundizamos en su uso y en las posibilidades que ofrecen dichas tecnologías, el nivel de importancia va disminuyendo.

Cabe destacar que el sector muestra un elevado nivel de equipamiento, sobre todo para llevar a cabo la gestión y contabilidad de la cooperativa. Igualmente la casi totalidad de las cooperativas disponen de conexión a Internet, principalmente para correo electrónico, realizar transacciones financieras y buscar información. A pesar de mostrar cifras superiores a otros ámbitos el número de cooperativas utilizan Internet para comprar y vender es todavía reducido. Queda margen de maniobra para intensificar el uso de la Red no solo en su dimensión de comercio electrónico, sino también, en el aspecto de orientación al mercado, es decir, capacidad de establecer relaciones con cliente y proveedores, así como analizar la competencia.

También un número importante de cooperativas disponen de sitio web propio, pero su finalidad se limita a ofrecer imagen corporativa, ya que normalmente se facilita información general de la cooperativa, y su frecuencia de actualización además, es bastante esporádica. Por tanto, la presencia activa de la cooperativa en la Red todavía no es muy elevada, a pesar de que la dirección de las cooperativas es consciente de sus posibilidades. Consideran que Internet les puede abrir nuevos mercados y aumentar la recepción de pedidos.

Por otro lado, se cita como principal obstáculo la falta de personal cualificado para la realización de negocios en Internet. Se muestra clara la necesidad de actuaciones, ya sea por parte de la administración como por parte de asociaciones del sector, del lanzamiento de iniciativas formativas con la finalidad de paliar esta carencia.

A lo largo del trabajo hemos podido observar que la posición de las cooperativas frente a las TIC, está relacionado con el sector de procedencia. De esta manera vemos que las cooperativas del sector aceite muestran una mayor orientación al mercado en línea tal como se ha demostrado en las diferentes pruebas de Chi-cuadrado realizadas, mostrando relaciones de dependencia entre la actividad de la cooperativa y las ventas en línea, o bien con la presencia en Internet. Estos resultados quedan corroborados con la prueba de regresión logística realizada a partir de los datos de la encuesta, donde se muestra que los coeficientes de las variables principal actividad de la cooperativa y web propia, junto con la formación son significativos. Así una empresa es más probable que venda por Internet, si se dedica a la comercialización de aceite, tiene web propia y ha realizado formación en aspectos relacionados con la Red. En cambio, variables relacionadas con la dimensión de la cooperativa como pueden ser el volumen de ventas o el número de trabajadores, parece no afectar al hecho de desarrollar su actividad comercial en Internet.

Podemos considerar que las cooperativas agroalimentarias han sabido adaptarse a la nueva revolución de las TIC y han experimentado un gran avance en los últimos años. Sin embargo, les queda el paso de un mayor aprovechamiento de su presencia en Internet, con el fin de establecer un verdadero sistema de información que les permita detectar problemas, apoyar sus decisiones a través del análisis de la información, así como fomentar las relaciones de dichas entidades con el exterior, es decir clientes y proveedores.

5. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Para finalizar este trabajo querríamos destacar las principales limitaciones y posibles líneas de investigación futura a partir de este trabajo. Como principal limitación de este estudio está el hecho de que únicamente se han estudiado un número importante pero limitado de cooperativas circunscritas a la provincia de Lleida. Esto ha sido así por la dificultad de la recogida de la información que exigía entrevistas personalizadas. A su vez, y con la finalidad de delimitar el ámbito de estudio se acotó el tipo de actividad de las cooperativas a las referidas al sector oleico y al de la fruta dulce. Sería interesante para futuros trabajos ampliar el campo de estudio a otras zonas geográficas y a cooperativas de otros sectores de actividad como puede ser el vitivinícola, cereales o cítricos. Esto nos facilitaría un aumento en el número de respuestas que nos aseguraría un grado de validez y de representatividad de los resultados superior.

Otra línea de trabajo que se ha planteado, y partiendo de la posibilidad que podemos obtener un mayor número de respuestas, es la realización de trabajos de tipificación de las cooperativas en función de su actitud frente a las TIC mediante la utilización de análisis multivariantes o análisis cluster. Asimismo, tenemos previsto la repetición de la trabajo de campo en un período no superior a cinco años para poder realizar análisis comparativos y estudiar la evolución de la implantación de la Sociedad de la Información en el mundo cooperativo.

BIBLIOGRAFÍA

- AIMC (2011). “XIII Encuesta AIMC a usuarios de Internet”. Documento disponible en: <http://www.aimc.es>.
- AVGEROU C. (2008). “Information systems in developing countries: a critical research review”. *Journal of Information Technology*, n. 23, pp. 133–146.
- BANEGAS, J. (2001). “Efectos de las tecnologías de la información y comunicación en la vida empresarial”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1 y 2.
- BRUQUE, S.; VARGAS, A.; MOYANO, J.; HERNÁNDEZ, M.J. (2002): “Estructura de la propiedad, tecnologías de la información y ventaja competitiva. Una aproximación empírica”. *Revista de Economía y Empresa*, nº 44, pp. 105-125.

- BURQUE, K.; SEWAKE K. (2008). "Adoption of Computer and Internet Technologies in Small Firm Agriculture: A Study of Flower Growers in Hawaii ". *Journal of Extension*, vol. 46 N. 3. Pp. 1-11.
- CABALLER, V.; ILSE, G. (2004): "Las nuevas tecnologías de la información en las cooperativas. Una aplicación a las cooperativas de crédito y citrícolas de la Comunidad Valenciana". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 49, pp. 239-261.
- CRISTÓBAL, E.; MONTEGUT, Y.; MARIMON, F. (2007). "La Gestión de las Cooperativas Agrarias: Tipificación de las Cooperativas del Sector Oleico de Cataluña". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. No 59. pp. 197-230.
- GARCÍA MARTÍNEZ, G. (2007). "Internet y las organizaciones cooperativas". *Revista de Economía Social*, nº 41. pp. 30-34.
- GÓMEZ-LIMÓN, J.A.; SAN MARTÍN, R.; PEÑA, N. (2000). "El uso de Internet en el comercio y el marketing vitivinícola. Análisis del sector en España". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 189, pp. 119-155.
- JAFAR A.; ESHGHI T. (2011). "The Role of Information and Communication Technology (ICT) in Iranian Olive Industrial Cluster". *Journal of Agricultural Science* Vol. 3, No. 1; March. Pp. 228-232.
- JULIÁ J. F.; GARCÍA MARTÍNEZ G.; MELIÁ E. (2006). "Internet, cooperativismo agrario y desarrollo rural. El caso de las cooperativas de la Comunidad Valenciana". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, agosto, pp. 221-251
- LAUDON, K.; TRAVER C. (2011). *E-commerce: Business, technology, society*. Ed. Prentice Hall. ISBN. 9780136091196.
- LEE, S. AND KIM, K.-J. (2007). "Factors affecting the implementation success of Internet-based information systems", *Computers in Human Behavior*, Vol. 23 No. 4, pp. 1853-1880.
- MARCUELLO, C.; SANZ, M.I. (2008): "Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 94, pp. 59-79.
- MEROÑO, A.; ARCAS, N.; SOTO P. (2007): "Análisis de la presencia en Internet de las empresas hortofrutícolas españolas y su relación con el rendimiento". *Revista Española de estudios Agrosociales y Pesqueros*. nº 215-216, pp. 233-257.

- MEROÑO, A.; ARCAS, N. (2006): "Equipamiento y gestión de las tecnologías de la información en las cooperativas agroalimentarias". *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 54, pp. 5-31.
- MOLLA, A.; HEEKS, R. (2007). "Exploring E-Commerce Benefits for Businesses in a Developing Country". *Information Society*, Vol. 23, No. 2, pp. 95–108.
- MOLLA, A.; LICKER, P.S. (2005). "eCommerce adoption in developing countries: a model and instrument". *Information & Management*, Vol. 42, No. 6, pp. 877-899.
- MONTEGUT, Y.; CRISTÓBAL, E.; DARIES, N. (2010): *Estudio de la cooperativa agroalimentaria desde una perspectiva comparativa: el sector del aceite y el sector de la fruta dulce*. Ed. La Sirena. Valencia. ISBN: 97884926921702.
- MONTEGUT, Y.; CRISTÓBAL, E.; MARIMON, F. (2010). "The management of agrarian cooperatives: cooperatives' typologies in the olive oil sector in Spain". *Review of International Comparative Management*. Volume 11, Issue 4, October. Pp. 719-732.
- MONTEGUT, Y.; CRISTÓBAL, E. (2010). "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
- MOZAS, A.; BERNAL, E. (2008). "El E-Business en el cooperativismo agrario: El caso del sector oleícola". *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 26, núm. 1, pp. 211-231.
- MOZAS, A.; BERNAL, E. (2005). "Las sociedades cooperativas de segundo grado y las TIC'S". *Boletín de Información Comercial Española*. nº 2837, pp. 11-24.
- MOZAS, A.; BERNAL, E. (2004): "Integración cooperativa y TIC: presente y futuro". *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. nº 49, pp. 143-166.
- ONTSI (2011). "*Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en las PYMES y grandes empresas españolas. Edición 2011.*". Disponible en <http://www.ontsi.red.es>
- RODRÍGUEZ-ARDURA, I.; MESEGUER, A. (2010). "Towards a longitudinal model of e-commerce: environmental, technological and organizational drivers of B2C adoption", *The Information Society*, Vol. 26, No. 3, pp. 209-227.
- RODRÍGUEZ-ARDURA, I.; MESEGUER, A.; VILASECA, J. (2008). "Factors influencing the evolution of e-commerce: an empirical analysis in a developed market economy", *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, Vol. 3, No. 2, pp. 18-29.
- SACRISTÁN F. (2006). "Las Tecnologías de la Información en el ámbito económico de las cooperativas agroalimentarias". *Investigación y Ciencia*. Sept-Dic. Vol. 14, nº 36. pp. 25-28.

- SUÁREZ, A. (2001): *Nueva Economía y Nueva Sociedad*, Ed. Prentice-Hall. ISBN: 9788420533193.
- SUNG, T.K.; GIBSON, D.V. (2005). "Critical success factors in electronic commerce: Korean experiences", *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, Vol. 15 No. 1, pp. 19-34.
- VARGAS, A. (2004): "Empresas cooperativas, ventaja competitiva y tecnología de la información". *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 49, pp. 13-29.
- VILASECA, J.; TORRENT, J.; MESEGUER, A.; RODRÍGUEZ-ARDURA, I. (2007). "An integrated model of adoption and development of e-commerce in companies". *International Advances in Economic Research*, Vol. 13, No. 2, pp. 222-241.