

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Francisca Castilla Polo y
Dolores Gallardo Vázquez**

La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad.

**Saioa Arando, Mónica Gago,
Derek C. Jones y Takao Kato**

Estabilidad laboral y productividad en el grupo Eroski.

**Amalia Hidalgo-Fernández y
Francisco Javier Bernabéu
Aguilera**

Un análisis de la regulación andaluza de secciones de crédito.

**Ricardo Muñoz Pasadas y
Pilar Tirado Valencia**

Responsabilidad social y transparencia a través de la web: un análisis aplicado a las cooperativas agroalimentarias españolas.

Mercedes Navarro Egea

Las entidades del tercer sector como prestadores de servicios asistenciales en el IVA: exenciones y tipos reducidos.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 114

Primer Cuatrimestre 2014

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

DIRECCION GENERAL DEL TRABAJO
AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL
Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS

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. 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. 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. 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

La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad, por <i>Francisca Castilla Polo y Dolores Gallardo Vázquez.....</i>	7
Estabilidad laboral y productividad en el grupo Eroski, por <i>Saioa Arando, Mónica Gago, Derek C. Jones y Takao Kato.....</i>	35
Un análisis de la regulación andaluza de secciones de crédito, por <i>Amalia Hidalgo-Fernández y Francisco Javier Bernabéu Aguilera....</i>	59
Responsabilidad social y transparencia a través de la web: un análisis aplicado a las cooperativas agroalimentarias españolas, por <i>Ricardo Muñoz Pasadas y Pilar Tirado Valencia....</i>	84
Las entidades del tercer sector como prestadores de servicios asistenciales en el IVA: exenciones y tipos reducidos, por <i>Mercedes Navarro Egea... ..</i>	106

LA REVELACIÓN SOCIAL EN SOCIEDADES COOPERATIVAS¹: UNA VISIÓN COMPARATIVA DE LAS HERRAMIENTAS MÁS UTILIZADAS EN LA ACTUALIDAD

POR

Francisca CASTILLA POLO y
Dolores GALLARDO VÁZQUEZ²

RESUMEN

En el terreno de la Responsabilidad Social (RS) las sociedades cooperativas parten de una situación de ventaja frente al resto de las empresas. El paralelismo de los principios y valores cooperativos y el concepto de RS, nos lleva a plantear peculiaridades de este tipo de actuación social en cooperativas, la llamada RSCoop. Nos centraremos en ella pero de forma más específica el trabajo se orienta a la revelación social o comunicación de la dimensión social de estas empresas para analizar tanto el fondo o justificación de su razón de ser como la forma de llevarla a la práctica. Especialmente revisaremos los esquemas o modelos de informes más utilizados, analizando tanto aquellos que pueden catalogarse como pioneros, el Balance Cooperativo, como los más recientes o actuales, RSE COOP y la Guía Global Reporting Initiative de la Economía Social.

Palabras clave: responsabilidad social, cooperativas, revelación social, GRI

Claves Econlit: M140, M410, Q130

¹ Este trabajo ha sido financiado con las ayudas a Grupos de Investigación GR10041, recibidas por el Grupo Investigación Empresarial INVE durante el año 2010 dentro del IV Plan de Actuación 2010-2014. También ha sido financiado con las ayudas de la Junta de Andalucía a Grupos de Investigación, concretamente al Grupo SEJ289, "Sistemas de información y gestión en la Empresa Andaluza".

² Francisca Castilla Polo, Universidad de Jaén. Dirección de correo electrónico: fpolo@ujaen.es y Dolores Gallardo Vázquez, Universidad de Extremadura. Dirección de correo electrónico: dgallard@unex.es

SOCIAL DISCLOSURES IN COOPERATIVES: EVOLUTION AND PRESENT SITUATION

ABSTRACT

In the area of Social Responsibility (SR) cooperative societies are based on an advantage against other companies. The parallelism of cooperatives principles and values and the concept SR, leads us to consider features of this type of social action such as cooperatives, the SRCoop. We will focus on it but more specifically in social disclosure or communication of the social dimension of these companies to discuss both the substance or justification for its being reason as how to implement it. We will especially review the diagrams and models of most commonly used reports, analyzing both those can be classified as pioneers, the Cooperative Balance, as the most recent or current, ESR COOP and the Global Reporting Initiative Social Economy.

Keywords: corporate social responsibility, cooperatives, social disclosures, GRI

1. INTRODUCCIÓN

La sociedad cooperativa por su propia definición y concepción empresarial constituye un claro ejemplo de empresa donde los principios y valores que la definen avalan la actitud responsable o, dicho en otras palabras, su Responsabilidad Social (RS). Este concepto, que agrupa todas las actuaciones que voluntariamente realizan las empresas para atender las demandas sociales y medioambientales abordando una concepción sostenible de negocio, ha centrado desde la segunda mitad del siglo XX un largo debate, especialmente desde que Bowen en el año 1953 publicase el manual *Social Responsibilities of the Businessman*.

Ya no resulta atrevido admitir que la concepción comercial de negocio debe ser reemplazada por una concepción sostenible que complete el objetivo económico de la actividad empresarial con la consecución de diversos objetivos sociales y medioambientales. Estamos considerando la perspectiva del *Triple Resultado o Triple Bottom Line* (Elkington (1998, 2004); Pape (2002); Norman y MacDonald (2004); Brown *et al.* (2006); Colbert y Kurucz (2007)) ampliamente seguida por las organizaciones en la actualidad y que acoge el valor asignado a las cuestiones económicas, sociales y ecológicas que incrementan el producto o servicio ofrecido.

Bajo esta premisa y con el fin de asentar las bases de nuestro estudio, indicamos que la forma de contemplar la RS puede ser dividida según cuatro grupos de teorías siguiendo a Garriga y Melé (2004)³, que van desde las aproximaciones que consideran la RS como una actividad para conseguir resultados económicos, las llamadas teorías instrumentales; otras que contemplan la RS como un ejercicio de responsabilidad a consecuencia del poder de las empresas en la sociedad, conocidas como teorías políticas; un tercer grupo de teorías que se basan en la satisfacción de demandas sociales, las teorías integrativas; y las últimas ideas basadas en las responsabilidades éticas de las empresas, las teorías éticas. Sea cual sea la teoría desde la cual se enfoque su estudio, existe consenso, en base al Libro Verde de la Comisión Europea (2001b): *Fomentar un marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* en considerar la RS como “la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”.

En este contexto de estudio podemos afirmar que las sociedades cooperativas parten de una situación de ventaja frente al resto de las empresas al proveerse desde el momento de su creación de una concepción social que aparece paralela a su concepción económica y que redundan en una efectiva puesta en práctica de su RS, la RSCoop, al menos desde un enfoque teórico. Desde hace algún tiempo la Comisión Europea (2002) advertía de que las cooperativas y otras empresas de tipo mutualista y asociativo tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad social gracias al diálogo entre las partes interesadas y a la gestión participativa, y pueden servir de referencia a otras organizaciones en este tema. También sobre este mismo aspecto se pronunciaba el Libro Verde (2001b: 7) al indicar que “integran estructuralmente los intereses de otros interlocutores y asumen espontáneamente responsabilidades sociales y civiles”, cuestión que facilita la puesta en práctica de su RSCoop.

Sin embargo, frente a esta ventaja teórica que atribuimos al ámbito cooperativo en materia de RS, observamos que en la práctica resulta poco evidente su actuación, pudiendo llegar a afirmar que aunque existen algunas excepciones, la norma general es que las sociedades cooperativas no están siendo reconocidas en el diseño de actividades y en la puesta en práctica de iniciativas en materia de RSCoop. En este tema se viene observando que son las grandes empresas las que están centrando la atención, no encontrando una evidencia tan

³ Una mayor información al respecto del desarrollo y comentario de cada uno de estos grupos de teorías puede verse en Garriga y Melé (2004).

amplia en el ámbito cooperativo siendo éste el motivo por el que de una forma relativamente reciente se está incrementando el fomento de estas actuaciones en las sociedades bajo estudio, cuestión que comentaremos más adelante.

La revelación social o comunicación de la RS llevada a cabo por una empresa resulta si cabe tan importante como la propia actuación, puesto que con ello se favorece y posibilita el intercambio de información entre el exterior y la empresa. Roberts (1998:229) reconoce que las actividades de RS y revelaciones de información “son parte de las iniciativas estratégicas de una empresa, y por tanto a considerar de forma ineludible”. Otras aportaciones en esta línea corresponden a Elkington (1998), Moneva, *et al.* (2001), Cabrera y Deniz (2003), Lizcano (2003) y García de Madariaga y Valor (2004).

También ocupa un papel crucial la rendición de cuentas en la RSCoop, y en un mayor grado para aquellas empresas que “se definen desde un principio como sociales y que recogen explícitamente sus compromisos socioecológicos” éste es el caso de la Economía Social (Mugarra, 2005: 313). Dentro de este ámbito, nos centraremos en el caso cooperativo y analizaremos las diferentes iniciativas empleadas para la comunicación de la actuación responsable.

De forma más específica, nuestros objetivos son los siguientes. En primer lugar, abordamos la Economía Social como contexto de estudio. En segundo lugar, nos proponemos revisar la RSCoop analizando el estado de esta cuestión. En tercer lugar nos centraremos en la parcela de la revelación social aplicada al caso cooperativo, prestando especial atención a las ventajas e inconvenientes que de la misma se derivan desde un plano teórico así como ofreciendo una visión global sobre la forma en que, en su caso, estas empresas abordan la comunicación de aspectos relativos a su actuación responsable. Finalmente, extraeremos las conclusiones obtenidas así como las limitaciones de la presente investigación.

2. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO CONTEXTO DE LA RSCOOP

Para enfocar nuestro trabajo y por las implicaciones que ello conlleva, utilizaremos el marco de la Economía Social⁴ como contexto empresarial que justifica la actuación cooperativa en el campo de la RS. Según la *Confederación Empresarial Española de la*

⁴ De sumo interés resulta el trabajo realizado por el Observatorio Español de la Economía Social, el cual se puede consultar en: <http://www.observatorioeconomiasocial.es/> (último acceso, 16 de julio de 2013).

Economía Social (CEPES)⁵, en este tipo de economía y frente a la economía privada se produce la sustitución del interés particular por el social, de los principios mercantiles de representación de la voluntad societaria por democracia y autogestión y la aparición de finalidades más allá de las puramente económicas.

Con la publicación en el BOE (nº 76, de 30 de marzo de 2011) de la *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*, se reconocen y visualizan los valores sociales de este tipo de entidades y empresas, tales como: a) la primacía de las personas y del fin social sobre el capital y b) el compromiso con el desarrollo local, la cohesión y la sostenibilidad. Son estos atributos los que permiten distinguir, por exclusión, a las entidades que se incorporarían dentro de este concepto, si bien, se trata de una realidad económica heterogénea que abarca unidades económicas vinculadas a la actividad de todos los sectores y que participa en todas las fases del proceso productivo.

A pesar de la heterogeneidad manifiesta en el ámbito de la Economía Social, Iturroz (2002:155) apunta para estas sociedades unas características fundamentales: i) La gestión democrática (principio de un socio un voto); ii) Libertad de adhesión; iii) Distribución del beneficio no ligada a la propiedad del capital. Las sociedades cooperativas cumplen con todos los requisitos, luego se trata de entidades incluidas dentro del ámbito de la economía social y, por tal motivo, adscritas a “una forma de hacer empresa que se basa en los valores constitutivos de la RS” según manifiesta Castro (2006:92).

La relación RS y Economía Social se fundamenta claramente en la *Carta de Principios* elaborada por la *Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones* (CEF-CMAF), hoy en día y desde 2008 denominada como *Social Economy Europe* “y que constituye el referente para la coordinación a nivel comunitario de todas aquellas iniciativas que tengan que ver con la Economía Social” (Server y Capó 2009:15). También Briones (2010:10) concluye que la importancia de la Economía Social procede de su dimensión económica, pero también es una realidad donde “las experiencias sociales, la participación democrática y la solidaridad tienen un especial significado, por ello se justifica el carácter ético, social y sostenible de este tipo de entidades”. Siguiendo la *Guía Global Reporting Initiative* (GRI) (2007: 3) podemos afirmar que los

⁵ Información disponible en: <http://www.cepes.es> (último acceso, 16 de julio de 2013).

objetivos de la Economía Social “son sociales, comunitarios y éticos” lo que establece un vínculo natural con los principios de sostenibilidad.

En resumen, las organizaciones de Economía Social integran valores y principios propios de la RS con lo que se evidencia, desde la teoría, la ventaja de partida que conlleva su naturaleza empresarial frente a organizaciones de la Economía Privada. En las primeras ya no resulta tan discutible asumir la actuación responsable, pues sus principios y valores suponen el “fondo y la forma” en el que se materializa su RS (GRI, 2007: 9), abordándose este tipo de actuaciones por naturaleza. La Economía Privada y sus principios económicos sí deben plantearse el papel a desarrollar de cara a la sociedad y el grado de compromiso que desean adquirir, aquí el proceso de la RS no asume la posición de partida o inicio sino de finalidad o meta. Todo lo comentado hasta el momento nos permite concluir que la Economía Social tiene un largo camino recorrido en la gestión de la RS, y por extensión lo tienen igualmente aquellas entidades que la conforman, incluidas las sociedades cooperativas a las que nos referimos en este estudio.

Por todo lo anterior, somos conscientes de que la Economía Social puede contribuir de forma decisiva al cambio de modelo productivo, a la recuperación de la economía por la vía de la consolidación de una economía sostenible basada en los principios propios de la RS y de las cooperativas propiamente. El propio preámbulo de la *Ley 5/2011* señala que la necesidad de aprobar esta Ley conecta directamente con los principios que inspiran y los objetivos que persigue la Ley de Economía Sostenible, en la medida que la Economía Social es, en cierto modo, precursora y está comprometida con el modelo económico de desarrollo sostenible, en su triple dimensión económica, social y medioambiental.

3. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN COOPERATIVAS

Nos ocupamos en este amplio apartado de revisar el “fondo” con el que las cooperativas desarrollan su RS. De forma específica, nos centraremos en revisar las peculiaridades de la RSCoop frente a la RS, cuestión que ya adelantamos que puede quedar justificada por la existencia de un conjunto de principios y valores propios del mundo cooperativo que condiciona de partida el tema que nos ocupa.

3.1. Una primera aproximación a la función social de las cooperativas

Para la *Alianza Cooperativa Internacional* (ACI) (1995) “una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”⁶. Otra definición muy extendida es la ofrecida por la *Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas* “una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional en los términos resultantes de la presente Ley”. Ambas definiciones se desprenden del concepto internacionalmente reconocido como identidad cooperativa así como de los principios, valores cooperativos y valores personales de los socios de las cooperativas (Novkovic, 2008).

Castro (2006) afirma que las sociedades cooperativas surgen desde su compromiso con el entorno, con las personas, y su desarrollo se apoya precisamente en la realización de ese compromiso, convirtiéndola en modelo de RS. Como se puede observar, se trata de unas sociedades que no sólo se gestionan y controlan de forma democrática y conjunta, sino que sus fines se amplían a cuestiones de tipo social y cultural, superando los motivos puramente económicos⁷. Como ponen de manifiesto Server *et al.* (2003) la misión social de las cooperativas es la de ofrecer un servicio tanto a sus miembros como a la comunidad a la que pertenecen. Esta doble concepción económico-social introduce las diferencias más importantes entre cooperativas y no cooperativas, por cuanto será función esencial de las primeras el cumplimiento de las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales de sus socios, cuestión que sólo resulta voluntariamente asumible para otro tipo de organizaciones, como es el caso de las sociedades capitalistas. Para las cooperativas “no se trata sólo de hacer economía eficaz con una mayor dosis de sensibilidad social, sino que es, en su esencia, pensar y hacer economía de otra manera. Consiste en mostrar que es posible ser competitivos poniendo a la persona y al colectivo en un primer plano” (CEPES, 2009: 19).

⁶ Definición tomada de la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional celebrada en Manchester durante el año 1995.

⁷ En idénticos términos se pronuncian las definiciones que para las sociedades cooperativas establecen la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas y la Ley 14/2001, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (Art. 1, respectivamente).

La orientación económica dentro de una cooperativa se relaciona con la viabilidad de conseguir su objetivo dentro del mercado. Como en cualquier otra entidad, son necesarias relaciones externas de diversa índole que quedarán apoyadas por criterios de eficacia empresarial. De otro modo, la actividad cooperativizada supone respetar dentro del ámbito interno una serie de principios y de valores que constituyen la identidad cooperativa. Hasta el momento, la actividad económica o instrumental de este tipo de sociedades no tiene por qué diferenciarse de cualquier otra fórmula mercantil, si bien, son los principios y valores específicos, que redundan en lo que hemos denominado como actividad cooperativizada, los que caracterizan indiscutiblemente a estas entidades por asumir de partida la RS.

Para Levi y Pellegrin-Rescia (1997) las sociedades cooperativas: a) por un lado, combinan lo social y lo económico dando prioridad al componente social, y b) por otro, proporcionan una mezcla de algo “tradicional” frente a algo “nuevo”: lo “tradicional” se refiere al componente social como prerrequisito para el establecimiento y funcionamiento de la cooperativa, y lo “nuevo” hace referencia a aspectos tales como la acción o participación, el interés, las reservas, los balances financieros y otros elementos similares del mundo de los negocios.

Con independencia de la denominación utilizada, “función social”, “función cooperativizada”, “lo tradicional”, entre otros términos, lo que si resulta evidente es que esta faceta cooperativa mantiene una relación inmediata y directa con la RSCoop. Siguiendo a CEPES (2009: 22) podemos indicar que algunas señales de fortaleza del cooperativismo son, entre otras, las siguientes:

- ☐ El cooperativismo es capaz de crear oportunidades de trabajo en territorios que no son atractivos para el inversor tradicional.
- ☐ El cooperativismo da respuesta a nuevas necesidades sociales para la inclusión e inserción social y laboral de personas cuya empleabilidad resulta difícil.
- ☐ El cooperativismo provee de servicios de interés general para sectores, usuarios, que de otra forma no tendrían acceso a los mismos.
- ☐ El cooperativismo fomenta el capital social.

Las fortalezas anteriores constituyen actuaciones de RS dado que inciden en la creación de puestos de trabajo en contextos no precisamente favorecidos, en atender nuevas necesidades sociales que den respuesta a colectivos en riesgo de exclusión social y, en

definitiva, en el fomento del capital social. Estas son acciones muy evidentes cuyo desarrollo encaja en la dimensión social de las empresas, ante lo cual queda patente la relevancia social de las cooperativas, pero ¿qué ocurre con su trascendencia económica como receptoras de trabajadores y oferentes de productos y servicios?

Siguiendo a la ACI⁸, nos parece muy interesante comentar que casi 1.000 millones de personas en el mundo pertenecen a una cooperativa generando 100 millones de empleo. Otros datos que ofrece este organismo para justificar su relevancia son los siguientes: i) Grandes segmentos de la población son socios de cooperativas; ii) Son actores significativos en las economías nacionales; iii) Las Cooperativas crean y mantienen empleo. A nivel europeo, y según los datos ofrecidos por la división europea de la Alianza Cooperativa Internacional *COOPS-Europe*⁹ (2013), algunas cifras representativas de su importancia son: i) existencia de 160.000 cooperativas; ii) existencia de 123 millones de socios; iii) existencia de 5.4 millones de empleados. Por su parte, a nivel español es CEPES y CIRIEC dentro del Informe *Las grandes cifras de la economía social en España* (2008-2009, 2009-2010, 2010-2011) quienes ofrecen cifras sobre el papel de estas empresas en nuestra economía. Concretamente, el último informe de 2010-2011 recoge los siguientes datos: i) 22.595 cooperativas y ii) 456.870 empleos directos asociados.

Relacionando lo anterior con nuestro objetivo de investigación podemos afirmar que la trascendencia social y económica de cooperativas (Díaz y Marcuello, 2010¹⁰) augura importantes implicaciones a su vez para la RSCoop; el hecho de dar empleo a tantas personas, de acoger a tantos socios y de poseer una alta representatividad en la economía supone trabajar bien para poder satisfacer las necesidades e intereses de tantos colectivos, lo cual significa trabajar con criterios de RS. Nos encontramos ante un tipo de empresa donde el calado de la RSCoop debe ser un hecho, desde sus principios y valores se establece todo un entramado de actuaciones que garantizan el cumplimiento de determinadas actuaciones sociales. Analizaremos a continuación cuál o cuáles de estas actuaciones se darían por realizadas según los principios y valores cooperativos, diferenciando de partida la RSCoop de la RS.

⁸ Información disponible en: <http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo> (último acceso, 16 de julio de 2013).

⁹ Más información disponible en: <http://www.coopseurope.coop/about-us> (último acceso, 16 de julio de 2013).

¹⁰ No profundizamos en este estudio pero sí lo referimos como una aportación interesante en el estudio del impacto económico de las cooperativas a partir de la generación de empleo y su relación con el Producto Interior Bruto.

3.2. La RSCoop: concepto e implicaciones para la gestión cooperativa

La RS no es un tema nuevo para las empresas cooperativas, de hecho, se considera que el movimiento cooperativo ha sido el pionero en el desarrollo y la práctica de la RS, concretamente se indica que los antecedentes de la RS se remontan al siglo XIX en el marco del cooperativismo y el asociacionismo (CEPES, 2007:3).

“Desde sus inicios, las cooperativas han tenido en cuenta que sus acciones benefician a la gran mayoría de sus socios, incluidos los trabajadores, la comunidad y el entorno en el que operan” (ACI-Américas, 2010: 1). Se deduce por tanto que la RS está en la esencia del cooperativismo y que por este motivo “las cooperativas pueden actuar sin la mirada juiciosa del entorno porque han nacido de las mismas comunidades o son parte de ellas y no practican una forma particular de RS sino que son por y en sí mismas sociedades socialmente responsables” (ACI-Américas, 2010: 2). También Carrasco (2007: 459) afirma que “el concepto RS es inherente a la economía social y, más concretamente, a las cooperativas”, es decir, en su opinión las cooperativas y la RS han bebido de las mismas fuentes y presentan muchos elementos comunes. En opinión de Tous y Ciruela (2005) las cooperativas son por naturaleza socialmente responsables, afirmación apoyada años más tarde por Arcas y Briones (2009) quienes señalan que la gran similitud, e incluso coincidencia, entre los valores y principios inspiradores del cooperativismo y de la RS hace que sean por naturaleza socialmente responsables, y que se encuentren bien posicionadas para poner en valor esta característica diferencial. Para CEPES (2009: 13) “las cooperativas son un claro ejemplo de cómo la racionalidad económica y el progreso social son compatibles con la solidaridad y la RS”, argumento igualmente manifestado por Pérez *et al.* (2009) al insistir que hay una concordancia entre los principios que inspiran el cooperativismo y la RS.

Este tipo de empresas poseen, por lo comentado, una ventaja de partida en el campo que nos ocupa y con respecto a otro tipo de empresas, las pertenecientes a la Economía Privada y donde “lo social” no incumbe a su concepción empresarial ni fundamentos. Es el entramado de principios y valores cooperativos el que conforma o aspira a conformar la identidad cooperativa, es decir la aceptación y vinculación de los socios dentro de su realidad social, a la vez que el establecimiento y posterior reforzamiento de una sólida cultura organizacional, como factor que cohesiona y justifica la RSCoop.

Fombrun y Shanley (1990) señalan que la RS es intrínseca a la naturaleza de las sociedades cooperativas, constituyendo un recurso o capacidad con la que competir y construir su ventaja competitiva, siendo considerada la RS como un recurso clave para el éxito competitivo de las empresas (Marín y Rubio (2008), Garrigues y Trulleque (2008)). Sin embargo, para que la cooperativa pueda aprovechar esta situación de ventaja sobre el resto de entidades, es necesario que “exploten al máximo sus características y que realicen un esfuerzo para lograr la integración de las políticas de RS en la gestión integral y en la búsqueda de sinergias y beneficios mutuos con sus grupos de interés, no perdiendo este planteamiento en su gestión y funcionamiento diario, frente a otros planteamientos en los que prime exclusivamente la maximización del beneficio económico” (Server y Capó, 2009: 18).

La idea de un proyecto cooperativo exige la apuesta por una cultura sólida y diferenciada basada en los principios y valores que acabamos de comentar. La intangibilidad de este conjunto de valores, creencias y principios permite diferenciar a estas organizaciones, siendo éste el motivo que a su vez también nos lleva a afirmar que su cultura, a priori y de forma teórica, a la vez que las distancia del resto de empresas, las dota de un factor estratégico clave para su éxito. Sin embargo, en la práctica, la Comisión Europea (2001a: 17) nos advierte de que “es importante no exagerar demasiado estas mayores ventajas sociales de la empresa cooperativa: numerosas cooperativas defienden exclusivamente el beneficio económico de un pequeño grupo de interesados”. Otro inconveniente es la falta de cumplimiento de valores y principios cooperativos en la práctica, así siguiendo a Lamas (2009:1) “las sociedades cooperativas encabezan a las organizaciones socialmente responsables si sus principios, valores e identidad resultan respetados”.

A este respecto, Novkovic (2008: 2169) señala que “cada vez más, las cooperativas observan las ventajas de la aplicación de los principios y valores en su totalidad, particularmente a la luz de los éxitos de las cooperativas que lo hacen, y de la atención internacional sobre los temas de responsabilidad social de las empresas y ética empresarial”. No obstante, podemos advertir siguiendo a Mugarra (2001: 38) que las diferentes iniciativas desde el mundo cooperativo para demostrar su interés por la RS no han sido todo lo importantes que debieran, mereciendo destacar el caso de la *Confédération Générale des Sociétés Coopératives Ouvrières de Production* (SCOP) francesas que ya desde 1965 comienza a elaborar un Balance Cooperativo. También encontramos ejemplos posteriores donde sobresale la preocupación por el cooperativismo de consumo “parecen ser las más

sensibilizadas al respecto y las que más fuerte están apostando por la implantación y mantenimiento de esta vía de información y gestión social en sus cooperativas” (Mugarra, 2001: 44)

3.3. Los principios cooperativos y su relación con la RSCoop

Los *principios cooperativos*¹¹ se pueden considerar como guías de actuación tendentes a proveer tanto a socios como a cooperativas de los valores que para cada uno de ellos se establecen. “Se trata de normas autoimpuestas, que marcan las pautas sobre la organización y funcionamiento de las cooperativas y que constituyen, por tanto, un código de conducta cuya puesta en práctica supone la adopción de comportamientos socialmente responsables por parte de estas entidades, pudiendo servir de germen para desarrollar una gestión integrada de la RS” (Server y Capó, 2009: 28.).

En la tabla nº 1 aparecen detallados cada uno de los principios cooperativos así como su contenido y las dimensiones que conlleva su puesta en práctica para el campo de estudio de la RSCoop.

Tabla nº 1: Principios cooperativos y RSCoop

Principio cooperativo	Justificación social	Dimensión a analizar por RSCoop.
P. Adhesión voluntaria y abierta	La incorporación a una cooperativa debe ser voluntaria, a la vez que se debe garantizar el libre acceso por parte de cualquier persona.	• Apertura cooperativa • Salida voluntaria • No discriminación
P. Gestión democrática	La dirección de la cooperativa se lleva a cabo mediante el establecimiento, por parte de sus socios, de bases democráticas que garantizan la participación.	• Participación en asambleas • Accesibilidad a cargos sociales • Participación uso de servicios cooperativos
P. Participación económica de los socios	Los socios contribuyen de manera equitativa y con un control democrático al capital de la cooperativa. Al menos parte de ese capital es normalmente propiedad común de la cooperativa.	• Capital como propiedad común • Compensación limitada al capital • Asignación de excedentes • Distribución Valor Añadido Cooperativo • Esfuerzo económico exigido a socios
P. Autonomía e independencia	Deberá vigilarse constantemente que las cooperativas no pierdan su autonomía a pesar de los acuerdos que éstas pudieran adoptar.	• Independencia financiera • Hipotética cesión de derechos políticos
P. Educación, formación e	La labor formativa y educativa que prestan a los socios, representantes, directores y	• Destinatarios Fondo de Educación

¹¹ Un extenso comentario de cada uno de estos principios, lo podemos encontrar en Tous (1999:580 y ss.).

información	empleados es esencial para la cooperativa ya que contribuye, en última instancia, a reforzar el movimiento cooperativo.	• Tipo de educación • Incidencias promovidas directamente • No discriminación
P. Cooperación entre cooperativas	La colaboración cooperativa se establece tanto como un fin, el de obtener ventajas de cualquier índole, como un medio, el de contribuir a definir el futuro de estas sociedades.	• Cooperación empresarial cooperativa • Interrelación de capital • Cooperación educativa cooperativa • Cooperación aspecto representativo
P. Interés por la comunidad	La integración de la sociedad cooperativa a la comunidad en la que lleva a cabo sus operaciones debe ser patente y articularse a través de diferentes actividades.	• Preocupación medioambiental • Influencia comunidad cercana • Responsabilidad con los trabajadores

Fuente: Elaboración propia a partir de Mugarra (2005: 316)

Como podemos observar, los principios cooperativos potencian la realización de actividades por el conjunto de socios, tanto a nivel de unidad social -principio de educación, formación e información-, de unidad empresarial -gestión democrática, participación económica-, como a nivel del entorno -interés por la comunidad-. Del mismo modo, se apela a la cooperación entre cooperativas como forma de influir y garantizar el futuro, matizando que si existiesen acuerdos con otras instituciones diferentes éstos deberían buscar la independencia y nunca la pérdida de autonomía. Podemos afirmar, por tanto, que “los principios cooperativos constituyen un marco común de referencia para evaluar, a través de su cumplimiento, la RS asumida y ejercida por las cooperativas resaltando su propia identidad” (Fernández *et al.*, 1998: 22).

Junto a la identificación que hemos efectuado sobre la relación RS y principios cooperativos, también encontramos la que propone la Comisión Europea y recogida en el trabajo de Server y Capó (2009:18) al respecto de este tema, así como la relación de indicadores de la RS según el Instituto Ethos de Brasil¹² (2008). Véase tabla nº 2.

Tabla nº 2: Relación entre Principios Cooperativos, RS e indicadores de la RS

Principios Cooperativos	RS (Comisión Europea)	Indicadores de la RS
1. Adhesión voluntaria y abierta	• Naturaleza voluntaria de la RS	1. Valores y transparencia

¹² El Instituto Ethos de Empresa y Responsabilidad Social, en Brasil, es una asociación de compañías de cualquier tamaño/sector que se interesa en el desarrollo de sus actividades de una manera socialmente responsable, en un proceso permanente de evaluación y superación.

Más información disponible en: <http://www.jussempor.org/Inicio/Recursos/Actividad%20Corporativa/institutoethos.html> (último acceso, 16 de julio de 2013).

2. <i>Gestión democrática por parte de los asociados</i>	• Transparencia y credibilidad de las actividades de RS	2. Comunidad interna
3. <i>Participación económica de los asociados</i>		3. Medio ambiente
4. <i>Autonomía e interdependencia</i>		4. Proveedores
5. <i>Educación, formación e información</i>	• Transparencia y credibilidad de las actividades de RS • Enfoque equilibrado de la RS en los ámbitos económico, social y medioambiental, así como para los intereses de los consumidores	5. Consumidores
6. <i>Cooperación entre cooperativas</i>		6. Comunidad
7. <i>Interés por la comunidad</i>	• Localización de la acción comunitaria en actividades en las que la intervención de la Comunidad aporte un verdadero valor añadido • Enfoque equilibrado de la RS en los ámbitos económico, social y medioambiental, así como para los intereses de los consumidores • Atención a las necesidades específicas de las PYMES. Respeto de los acuerdos e instrumentos internacionales existentes	7. Gobierno y sociedad

Fuente: Server y Capó (2009: 18) y Mugarra (2001).

Por otro lado y siguiendo la declaración de la ACI del año 1995, son valores que deben estar presentes dentro de una cooperativa *la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad*. De otro modo, los socios deberán interiorizar como propios las virtudes de *la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social*. Como se puede observar, existe un elevado grado de interrelación entre estos valores y el concepto RS, hasta el punto de que Carrasco (2007) llega a afirmar que se encuentran en los fundamentos del concepto RSCoop.

4. REVELACIÓN SOCIAL Y COOPERATIVAS

Una vez que ha sido presentado el concepto RSCoop nos adentramos en un aspecto fundamental, la “forma” con la que se aborda la revelación de este tipo de actuaciones por parte de las cooperativas. El concepto que nos ocupa, revelación social o comunicación social, incluye todo tipo de comunicaciones efectuadas con el objetivo de dar a conocer públicamente aspectos de la RSCoop. Nos adentraremos en los siguientes epígrafes en el comentario de los

modelos más utilizados para este fin, tanto desde un punto de vista individual como comparado entre aquellos más relevantes como son la herramienta RSE.COOP y la Guía GRI para la Economía Social.

4.1. Justificación

El *Foro de Expertos en Responsabilidad Social de la Empresa*¹³ (2005: 7) manifiesta que “las políticas responsables emprendidas desde la empresa generan unos resultados, medibles a través de indicadores, que deben ser verificados externamente y comunicados de forma transparente”, lo cual pone de manifiesto la importancia de la revelación social.

Nos ocupamos como objetivo fundamental de este trabajo del estudio de la revelación social para el caso cooperativo, de mostrar su evolución y situación actual. Siguiendo la *Guía GRI* (2007: 3) podemos afirmar que las cooperativas, como empresas de Economía Social, muestran un elevado interés en la transparencia, rendición de cuentas y elaboración de memorias de sostenibilidad, al señalarse que “la economía social es la primera beneficiada por el hecho de dar a conocer sus especiales características y su forma de gestionar riesgos y oportunidades”

De manera más específica, consideramos que la finalidad de la revelación social para el caso de las sociedades cooperativas se relaciona con los siguientes elementos:

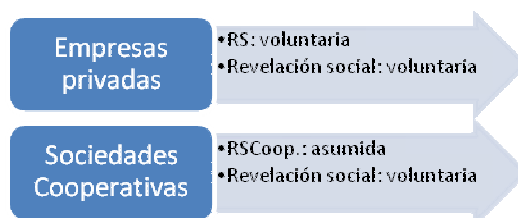
- Poner de manifiesto la identidad cooperativa
- Ofrecer información sobre la RSCoop, tanto asumida como ejercida por la cooperativa
- Favorecer la planificación, presupuestación y control sociales tanto a nivel micro como macroeconómico
- Difundir los beneficios de la cooperación

Como información que voluntariamente divulgan las empresas, la revelación social está justificada ante las expectativas de dar a conocer el contenido y el alcance del compromiso adquirido por la empresa en materia de RS (Leventis y Weetman, 2004; Abad y Bravo, 2006). La mejora de imagen, la legitimación, la reducción de costes políticos, entre otros aspectos, resultan ser los principales beneficios que desde la teoría se han apuntado para

¹³Información disponible en: http://www.mtin.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/RespoSocEmpresas/foro_expertos/contenidos/INFORME_FOROEXPERTOS_RSE.pdf (último acceso, 16 de julio de 2013).

justificar su realización por parte de las empresas, incluidas cooperativas. Desde nuestro punto de vista, y extensible para el caso de la Economía Privada, la trascendencia estratégica de este tipo de revelaciones es evidente, lo cual entendemos que no va en contra del desarrollo sostenible que se asume en cualquier tipo de actuación social o de RS. Sin embargo, para el caso de las cooperativas esta afirmación se modifica ligeramente. Ahora debemos indicar que cualquier cooperativa que debe ser responsable por la aplicación de sus principios y valores específicos, debería igualmente apostar por revelar esta información y aprovechar estratégicamente su función social lo mismo que en el caso de las empresas del sector privado. A continuación se muestran las divergencias planteadas para el tratamiento estratégico de la revelación social entre sociedades cooperativas y no cooperativas (ilustración nº 1)

Ilustración nº 1: La revelación social en el sector privado y social (cooperativas)



Fuente: Elaboración Propia.

No obstante, a pesar de todo lo comentado no podemos afirmar que las sociedades cooperativas constituyan ejemplos destacables en materia de revelación social, tal y como apuntan Mozas *et al.* (2010). Estos autores concluyen que, a pesar de la facilidad que estas empresas podrían tener para ejercer y transmitir la RS, no se visualizan las acciones a través de sus páginas web. Ello no invalida la importancia atribuida al ejercicio de la RS pero sí evidencia una necesidad de mejora de la revelación social en este tipo de empresas.

4.2. Herramientas para la revelación social

Siguiendo a la profesora Mugarra (2001: 1 y ss.) podemos identificar algunas experiencias por parte del mundo cooperativo que podrían calificarse como pioneras de este movimiento. En primer lugar desde la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Raymond Louis sugiere la necesidad de que exista una contabilidad cooperativa que combine cuentas cooperativas por cada socio con un balance cooperativo y un presupuesto cooperativo. También se proponen dos iniciativas tempranas desde Canadá, la creación de un Balance Socio-Cooperativo, desde la Universidad de Sherbrooke por los doctores Marcel Laflamme y

Jean-Louis Bergeron. Este documento quedaría a su vez integrado por un balance interno y otro externo, así como indicadores subjetivos para la medición. Con el mismo origen canadiense aparece el manual *Social Audit Task Force: Social Auditing: A manual for Co-operative Organizations* (1985)¹⁴. Otros esquemas teóricos para modelizar la RSCoop los encontramos en Argentina, el Estado Analítico del Efecto Social por Gerardo Martínez y Alberto Bialakowsky así como desde Brasil, las propuestas de indicadores de Jose Odelso Schneider y Diva Benevides Pinho. Todas estas iniciativas tempranas vienen a justificar en definitiva la necesidad de informar sobre RSCoop así como del papel de la Contabilidad al respecto elaborando balances o documentos específicos para tal labor.

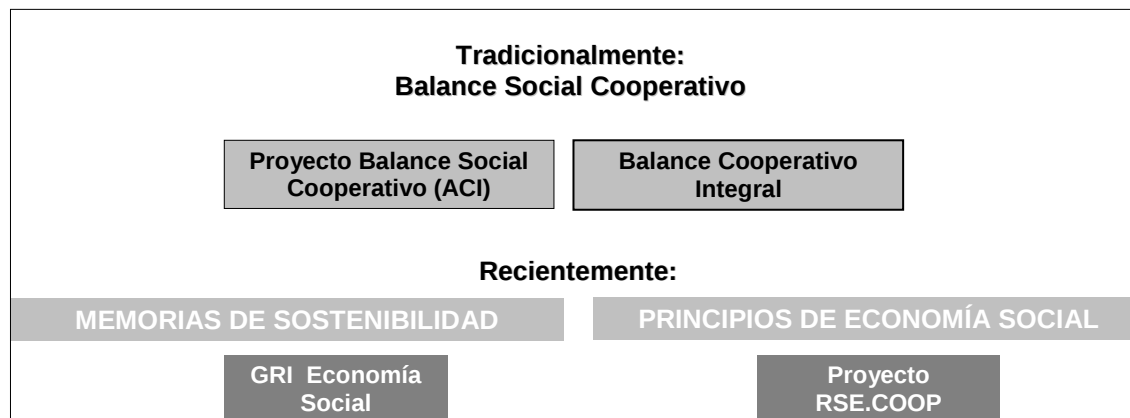
Si delimitamos el estudio de la revelación social cooperativa dentro del ámbito europeo, siguiendo para ello a Belhaouri *et al.* (2005: 8) podemos afirmar que destacan tres iniciativas dentro de este contexto. En primer lugar, la propuesta del *Centro de jóvenes dirigentes y actores de la Economía Social* (Capron, 2001), de origen francés y naturaleza cualitativa. Realizado por un experto independiente basado en información interna y externa sobre 15 criterios que reflejan la base de la RS, el objetivo perseguido es la mejora, esto es, obtener un perfil multidimensional de la cooperativa para ser mejorado. En segundo lugar, también resulta fundamental para este tema los esfuerzos realizados por la ACI (Mugarra, 1999 y 2001). El Balance Social Cooperativo como herramienta creada por este organismo se plantea como medio para evaluar el grado de seguimiento de los principios cooperativos desglosados en varias dimensiones y con especificaciones para diversos sectores, habiendo tenido desde su lanzamiento una gran repercusión. En tercer lugar, cabe mencionar la *Propuesta italiana cuyo contenido se estructura bajo la GRI*. Su objetivo está más relacionado con informar y generar confianza sobre las actividades y realizaciones de las cooperativas.

El caso español, a diferencia del contexto europeo que acabamos de comentar, cuenta con una iniciativa específica, la herramienta RSE.COOP elaborada por CEPES (2007), con un elevado grado de seguimiento entre las cooperativas que están apostando por este tema. De hecho, el panorama de las herramientas de revelación social se podría resumir en la ilustración nº 2 donde podemos advertir que las iniciativas al amparo de la GRI así como la herramienta RSE.COOP acaparan la máxima relevancia frente al tradicional Balance Cooperativo que

¹⁴ *Social Audit Task Force: Social Auditing: A manual for Co-operative Organizations* (1985), Co-operative Union of Canada, Ottawa.

tuvo su momento en años anteriores. A continuación nos detendremos en el análisis de cada una de estas herramientas específicas.

Ilustración nº 2: Evolución de la revelación social en cooperativas



Fuente: Elaboración Propia

4.2.1. Balance Cooperativo

Tradicionalmente, el *Balance Cooperativo* ha sido el instrumento que las cooperativas han utilizado para expresar los aspectos sociales y medioambientales aunque con diferentes enfoques y contenidos (Rondot y Bouchard, 2003). Puede ser definido siguiendo a Fernández *et al.* (1998: 5) como aquel “informe que emite una organización, cuya finalidad es brindar información metódica y sistemática referida a la RS asumida y ejercida por ella. Constituye una herramienta para informar, planificar, evaluar y controlar el ejercicio de dicha responsabilidad en concordancia con la identidad cooperativa”.

Dentro del mundo cooperativo hay que destacar, como experiencia importante, el llamado *Proyecto Balance Social Cooperativo*, “impulsado por la ACI y cuya meta era la de establecer un modelo de este informe y unas pautas de general aplicación a todas las Cooperativas” (Server y Villalonga, 2005: 9). El punto de partida lo constituyen los principios cooperativos formulados por la ACI, que al resultar comunes a cualquier cooperativa, permiten el objetivo de la comparabilidad de datos entre este tipo de empresas. Su funcionamiento se basa en el empleo de *indicadores sociales*, siendo algunos comunes y otros no a todas las cooperativas.

Otra experiencia importante en el campo del Balance Cooperativo es el denominado *Balance Cooperativo Integral* (Fernández *et al.*, 1998). Se trata del resultado de un proyecto

de investigación argentino preocupado por vincular el Balance Cooperativo al enfoque de la Contabilidad por Objetivos y al uso de indicadores socioeconómicos para, fundamentalmente, su utilización por cooperativas de primer grado. Consta de dos informes básicos:

- *Balance Social Cooperativo*: se dirige a las áreas interna y externa de una cooperativa y se presenta por medio de indicadores cuantitativos. Se considera conveniente su publicación junto a la información financiera obligatoria o estados contables.
- *Informe Social Interno*: destinado fundamentalmente al área interna y basado en indicadores cualitativos. Puede ser publicado igualmente.

Terminamos este epígrafe expresando algunas ventajas que la implementación de este balance puede generar en las cooperativas. Es evidente que constituye una manera de aportar información social y económica en base a los principios cooperativos, analizando los resultados de las acciones llevadas a cabo tanto en un momento puntual del ejercicio como a lo largo del tiempo, permitiendo así disponer de una información longitudinal que facilita la comparabilidad de resultados. Todo ello ayudará a la cooperativa a realizar una autoevaluación de su gestión con el fin de detectar sus fortalezas pero también aquellas debilidades que le motiven a la corrección de sus errores.

4.2.2. Proyecto RSE.COOP

A nivel español, debemos destacar una iniciativa reciente en el ámbito de la revelación social: *el proyecto RSE.COOP*¹⁵. Sus inicios se sitúan entre los años 2004 y 2007 por parte de la Confederación de Cooperativas de Cataluña a través del desarrollo de una experiencia piloto para adaptar al mundo cooperativo a la RS. Más tarde, y con la colaboración de CEPES, se procedió a su transferencia a todo el ámbito de la Economía Social. Su principal objetivo es la integración en estas empresas de una serie de mecanismos y comportamientos que la harán socialmente responsable, a través de una guía o herramienta, favoreciendo el desarrollo sostenible de estas formas empresariales y mejorando su competitividad en los mercados. Esta herramienta, diseñada desde la propia Confederación, tiene una doble funcionalidad: por una parte, diagnosticar y medir el grado de RS de la empresa, mediante un procedimiento específico de valoración y por otra, ser una guía de implantación de mejoras en

¹⁵ Más información disponible en: http://www.cepes.es/listado.cfm?padre=389&idSeccion=390&idsec=sec_11 (último acceso, 16 de julio de 2013).

los ámbitos que definen la RSE: el económico, el social y el medioambiental. Las empresas que sean calificadas como “socialmente responsables” obtendrán un certificado que así lo acredite y la concesión de uso de la *Marca de RSE en Economía Cooperativa*.

RSE.COOP, según la información ofrecida por CEPES en su página web, se define como una herramienta para conocer y cuantificar el grado de compromiso en RS de la sociedad cooperativa. Otros aspectos claves de su funcionamiento son: a) Una carta de 30 compromisos –véase tabla nº 3-, que representa la declaración de principios que tiene que asumir la organización y que define de forma general las medidas que se tienen que adoptar en el ámbito económico, ambiental y social para implantar una política de RS; b) Criterios para la valoración del grado de compromiso en RS teniendo en cuenta la diversidad de las organizaciones: dimensión/sector de actividad/ámbito geográfico; c) Indicadores que permitan medir los niveles de cada uno de los compromisos y que, de forma intrínseca, se puedan utilizar como una fórmula de implantación y valoración de la RS.

Tabla nº 3: Compromisos RSE.COOP

Vector económico	Vector ambiental	Vector social
C1. Gestión empresarial	C7. Política y gestión ambiental	C17. Democracia interna
C2. Uso de los recursos locales, favoreciendo el desarrollo económico local	C8. Producción y gestión de residuos	C18. Diálogo y transparencia con los grupos de interés
C3. Gestión de capital	C9. Gestión del agua	C19. Formación
C4. Sistemas de gestión	C10. Gestión de la energía	C20. Igualdad de oportunidades
C5. Marketing responsable	C11. Contaminación acústica	C21. Seguridad e higiene en el trabajo
C6. Innovación	C12. Contaminación atmosférica	C22. Estabilidad de la plantilla
	C13. Contaminación lumínica	C23. Condiciones sociolaborales
	C14. Afectaciones en el suelo	C24. Conciliación de la vida personal y laboral
	C15. Información y formación ambiental	C25. Derechos humanos
	C16. Integración con el entorno	C26. Satisfacción de la clientela
		C27. Intercooperación
		C28. Comunidad local
		C29. Empresas proveedoras y empresas contratadas
		C30. Competencia

Fuente: Elaboración propia a partir de la información disponible en:

http://www.cepes.es/listado.cfm?padre=389&idSeccion=390&idsec=sec_11 (último acceso, 16 de julio de 2013).

4.2.3. La Guía GRI para la Economía Social

En los últimos años parece observarse en el caso cooperativo un creciente interés en la utilización de estándares internacionales de RS, y concretamente, la iniciativa *Global*

Reporting Initiative (GRI)¹⁶ a la hora de revelar su actuación responsable. Este hecho lo observamos en numerosas páginas web de sociedades cooperativas españolas así como su presencia en listados de sociedades que usan la GRI disponibles para el caso español en la web de este organismo. Un dato relevante es que el 41%¹⁷ de las 100 mayores cooperativas a nivel internacional tiene una estrategia definida de RS disponible públicamente, es decir comunican públicamente una estrategia de sostenibilidad que incluye objetivos establecidos y que está ligada a enfoques de gestión y estrategias corporativas de mayor alcance (Server y Capó, 2009: 13).

El interés apuntado ha desencadenado en una versión específica para el caso español de la GRI G3 denominada “*Ciclo preparatorio para la elaboración de memorias de sostenibilidad GRI: manual para organizaciones pequeñas y medianas. Edición especial para la Economía Social*”, de plena aplicación para cooperativas y a la que nos referiremos como GRI ES (2007).

De forma más específica, el manual posibilita que una organización de la Economía Social pueda dar cuenta de su desempeño como cualquier otra empresa utilizando los indicadores GRI e indicando igualmente el desempeño en relación a los valores y principios de la Economía social, mediante indicadores específicos¹⁸, así como poder informar de otros indicadores específicos de su propia actividad. La forma operativa de vincular los principios de la Economía Social con la GRI es estableciendo una serie de indicadores para cada uno de los principios de la Economía Social así como la correspondencia existente entre ambos.

Igualmente, la GRI ES establece el grado de seguimiento realizado de sus indicadores estableciendo tres niveles que van desde el nivel 3, con un 50% de detalle sobre los indicadores ofertados hasta el nivel 1, con un 90% de detalle. En la tabla nº 4 se recogen los principios de la Economía Social junto con las dimensiones de la RSCoop y el grado de seguimiento aludido de los indicadores.

¹⁶ Se trata de una iniciativa internacional creada con la finalidad de proveer un marco común en la elaboración voluntaria de información sobre el conjunto de prácticas económicas, ecológicas y sociales de las empresas, lo que podríamos denominar como un Marco Conceptual para la RS. Más información disponible en: <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx> (último acceso, 16 de julio de 2013).

¹⁷ Información extraída del grupo de las 100 empresas cooperativas con mayores ingresos de los 22 países incluidos en el trabajo *Informes de Responsabilidad Social Corporativa* (KPMG) (2008) sobre Informes de Responsabilidad Social Corporativa (2008).

¹⁸ Para una mayor información puede consultarse la Tabla de Indicadores de la Economía Social y correspondencia con el Global Reporting Initiative, disponible en: http://www.rsecoop.coop/rsc_actu/indicadores_economia_social.pdf (último acceso, 16 de julio de 2013).

Tabla nº 4: GRI ES y RSCoop

Principios Economía Social	Nº indicadores	Dimensiones de la RSCoop.
Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital	1	• Importancia del objetivo social
Adhesión voluntaria y abierta	3	• Exigencias para la accesibilidad de propietarios en un sentido amplio: incorporación y salida
Organización y cultura empresarial con vocación de gestión participativa y democrática	8	• Gobierno democrático • Formación • Información
Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general	5	• Grupos de interés • Derechos humanos • Identidad cultural
Defensa y aplicación de los principios de solidaridad	14	• Actuación en la sociedad • Actuación en el medioambiente • Gestión de grupos de interés
Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos	1	• Gestión democrática
Aplicación de los excedentes o de la mayor parte de los mismos en la consecución de los objetivos a favor del interés general, de los servicios a los miembros	4	• Reparto de beneficios responsable • Reparto de beneficios social • Reparto de beneficios equitativo

Fuente: Elaboración propia a partir de GRI ES (2007: 46-47)

4.3. Estudio comparativo

Ya han sido realizados algunos trabajos previos sobre el grado de superposición de diferentes iniciativas dirigidas a la revelación social. Entre ellos, el realizado por Mugarra y Blanco (2004) dentro del Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto para el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi donde se analizan tres grandes ejes de influencia en esta materia para las cooperativas vascas: Principios Cooperativos, GRI y Modelo EFQM de Calidad. Igualmente, también ha sido estudiada la correspondencia entre los diferentes indicadores de la GRI ES y la GRI. G3 dentro de la propia versión GRI ES.

Sin embargo, en nuestra opinión, queda un hueco importante de investigación en este tema que analice la relación que existe entre las iniciativas más estandarizadas de revelación social para el caso cooperativo; nos referimos a comparar el alcance de la herramienta RSE.COOP con la GRI ES. En la tabla nº 5 mostramos las principales semejanzas y divergencias detectadas.

Tabla nº 5: Estudio comparativo RSE.COOP y GRI ES

Aspectos a evaluar	RSE.COOP	GRI ES
<i>Orientación</i>	Empresas cooperativas	Economía Social
<i>Finalidad</i>	Implantación de Políticas de RS, Sistemas de Gestión de Responsabilidad Social (SGRS)	Elaboración de Memorias de Sostenibilidad
<i>Metodología</i>	30 compromisos que se dividen en tres vectores: económico, ambiental y social	Se identifican indicadores de desempeño económico, de desempeño ambiental y de desempeño social. A su vez se incorpora un listado de indicadores de la Economía Social y su correspondencia con cada uno de los anteriores
<i>Evaluación</i>	Propia y por terceros	Propia y por terceros
<i>Seguimiento</i>	Existen tres niveles: 50%, 70% y 90% de cumplimiento de los compromisos establecidos	Existen tres niveles, C, B y A, según el grado de detalle ofrecido para cada tipo de desempeño.

Fuente: Elaboración Propia

A modo de resumen podemos advertir la complementariedad de ambas herramientas, pudiendo llegar a afirmar que la herramienta RSE.COOP constituye la implantación operativa de la GRI ES en cooperativas. De hecho, sus orígenes conjuntos, tras convenios de colaboración entre CEPES y la Confederación de Cooperativas Catalanas y la GRI, apoyan lo anterior.

5. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

En línea con los autores centrados en el campo de la RSCoop consideramos que las empresas cooperativas gozan de una situación de partida en el campo de lo “social” que facilita la gestión de su RS. La actuación responsable supone integrar en la cultura organizacional una serie de aspectos que en la función cooperativizada de estas empresas se encuentran, en su gran mayoría presentes, nos referimos a la identidad cooperativa resultante del compromiso en valores y principios cooperativos.

La revelación social consideramos que posee un elevado potencial estratégico y que permite aprovechar con fines competitivos la actuación en materia de RS y, concretamente en RSCoop. En este sentido, han sido revisadas las principales iniciativas realizadas hasta la fecha encontrando que el Balance Social Cooperativo es la opción más conocida, basada en el grado de seguimiento de los principios cooperativos así como en el uso de indicadores concretos de actuación. Si bien, parecen ganar peso en el campo de la RSCoop española la herramienta RSE.COOP, como iniciativa más específica para las sociedades cooperativas españolas así como la versión propia para la Economía Social de la Guía GRI, la GRI ES.

Esta última, como guía de reconocimiento internacional, también ocupa un papel clave por el carácter estandarizador que ofrece a este tipo de revelación cooperativa.

Tras revisar conjuntamente el papel de las dos herramientas más relevantes dentro del panorama cooperativo español, RSE.COOP y GRI ES, podemos evidenciar que la primera, como aplicación operativa de los postulados de la GRI ES para el caso cooperativo, resulta de mayor utilidad práctica. No obstante, como limitación del trabajo presentado y línea futura en la que profundizar, es necesario trasladar de forma práctica el contenido del trabajo, con el fin de analizar cómo es realmente la comunicación social de las cooperativas y el uso que de estos instrumentos se está realizando.

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD NAVARRO, M.C. y BRAVO URQUIZA, F. (2006) Divulgación de Información prospectiva por las empresas del Ibex-35: Análisis empírico de sus factores explicativos. Comunicación presentada al XII Encuentro de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC), Burgos.
- ACI-AMÉRICAS (2010) *Responsabilidad Social Cooperativa*. Disponible en: <http://www.aciamericas.coop/Balance-Social> (último acceso, 16 de julio de 2013).
- ARCAS, N. y BRIONES, A.J. (2009) Responsabilidad social empresarial de las Organizaciones de la economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 143-161.
- BELHOURAI, A., BUENDÍA MARTÍNEZ, I., LAPOINTE, M-J. y TREMBLAY, B. (2005) La Responsabilidad Social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?. En: *X Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*. Baeza.
- BOWEN, H.R. (1953) *Social responsibilities of businessman*. Harper & Brohters, New York.
- BRIONES PEÑALVER, A.J. (2010) Responsabilidad social de las empresas de Economía Social: estudio de las dimensiones que influyen en los resultados. En: *XX Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica*, Évora (Portugal).
- BROWN, D., DILLARD, J. y SCOTT MARSHALL, R. (2006) Triple Bottom Line: A Business Metaphor for a Social Construct. *Documento de Trabajo*, Universidad Autónoma de Barcelona.

- CABRERA, M.K. y DENIZ, M.C. (2003) Responsabilidad social corporativa y empresa familiar. Evidencia para el caso español. En: *XIII Congreso Nacional de ACEDE*, septiembre.
- CAPRON, M. (2001) Intereses, límites y perspectivas de un nuevo instrumento de autoevaluación de las organizaciones: el balance cooperativo. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* vol. 39, pp. 79-92.
- CARRASCO, I. (2007) Corporate Social Responsibility, Values and Cooperation. *International Journal in Advanced Economic Research*, vol. 13, nº 4, pp. 454-460.
- CASTRO, M. (2006) Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa, *Papeles de Economía Española*, nº 108, pp. 92-105.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (CEPES) (2007) Manual para el tutor del Programa RSE.COOP. Disponible en: http://www.cep.es/listado.cfm?padre=389&idSeccion=390&idsec=sec_11
- (2009) *La economía social en España 2008/2009*. Disponible en: http://www.ciriec.es/CIRIEC_Grandes_Cifras_Economia_Social.pdf
- (2008-2009) *La economía social en España 2010/2011*. Disponible en: http://www.cep.es/publicacion_cep=63 (último acceso, 16 de julio de 2013).
- (2009-2010) *La economía social en España 2010/2011*. Disponible en: http://www.cep.es/publicacion_cep=68 (último acceso, 16 de julio de 2013).
- (2010-2011) *La economía social en España 2010/2011*. Disponible en: http://www.cep.es/publicacion_cep=83 (último acceso, 16 de julio de 2013).
- COLBERT, B.A. y KURUCZ, E. (2007) Three conceptions of Triple Bottom Line Business Sustainability and the Role for HRM. *HR, Human Resource Planning*, vol. 30, nº 1, pp. 21-29.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001a) *Las cooperativas en la Europa de las empresas*. Bruselas, 7/12/2001. Disponible en: <http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/dc0383.pdf> (último acceso, 16 de julio de 2013).
- (2001b) *Libro Verde. Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*. Documento COM (2001) 366 final. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas.
- (2002) Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible/COM/2002/0347 final. Disponible en: <http://eur->

- lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002DC0347:ES:HTML (último acceso, 16 de julio de 2013).
- DÍAZ FONCEA, M. y MARCUELLO SERVÓS, C. (2010) Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 67, pp. 23-44.
- ELKINGTON, J. (1998) *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, 2nd ed. Capstone Publishing Ltd., Oxford.
- (2004) Enter the Triple Bottom Line. En: Adrian Henriques and Julie Richardson (Eds). *The Triple Bottom Line: does it all add up*. EarthScan, London UK.
- FERNÁNDEZ, L., GEBÁ, N., MONTES, V. y SCHAPOSNIK, R. (1998) *Balance Social Cooperativo Integral*. Disponible en: <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0306.pdf>
- FOMBRUN, C. y SHANLEY, M. (1990) What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, vol. 33, nº 2, pp. 233-258.
- GARCÍA DE MADARIAGA, J. y VALOR MARTÍNEZ, C. (2004) Análisis de la implantación del modelo sostenible entre empresas españolas multinacionales. En: *XVI Encuentro de Profesores Universitarios de Marketing*, Epum.
- GARRIGA, E. y MELÉ, D. (2004) Corporate Social Responsibility Theories. Mapping the territory. *Journal of Business Ethics*, vol. 53, pp. 51-71.
- GARRIGUES, A. y TRULLEQUE, F. (2008) Responsabilidad social corporativa: ¿papel mojado o necesidad estratégica?. *Harvard Deusto Business Review*, enero, pp. 19-36.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI) (2007): *Ciclo Preparatorio para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad GRI. Edición Especial para la Economía Social*. GRI, Colecciones de Aprendizaje.
- ITURROZ DEL CAMPO, J. (2002) Los aspectos económico-financieros como elementos determinantes de las empresas de participación: comparación con la economía social y el tercer sector. En: VARGAS SÁNCHEZ, A. Y G. LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS: *Las empresas de participación en Europa: el reto del siglo XXI. Homenaje al Prof. Dr. Carlos García-Gutiérrez Fernández*, Escuela de Estudios Cooperativos, Madrid.
- KMPG (2008) *International survey of Corporate Responsibility Reporting 2008*. Disponible en: http://www.kpmg.nl/Docs/Corporate_Site/Publicaties/Corp_responsibility_Survey_2008.pdf (último acceso, 16 de julio de 2013).

- LAMAS NOLASCO, A. (2009) Cooperativas: negocios socialmente responsables. *El Economista*, 11 de junio de 2009.
- LEVENTIS, S. y WEETMAN, P. (2004) Impression management: dual language reporting and voluntary disclosure. *Accounting Forum*, nº 28, pp. 307-328.
- LEVI, Y. y PELLEGRIN-RESCIA, M.L. (1997) A new look at the embeddedness / disembeddedness issue: cooperatives as terms of reference. *Journal of Socio-Economics*, vol. 26, nº 2, pp. 159-179.
- LIZCANO ALVAREZ, J.L. (2003) RSC y confianza en las organizaciones. Una aproximación al cuadro de mando para la responsabilidad social. *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, vol. 8, pp. 1-25.
- MARÍN, L. y RUBIO, L.A. (2008) ¿Moda o factor competitivo? Un estudio empírico de responsabilidad social corporativa en Pyme. *Tribuna de Economía, ICE*, nº 842, pp. 177-194.
- MONEVA ABADÍA, J.M., FUERTES CALLÉN, Y. y PASCUAL GASPAS, E. (2001) Información de base social en el sector eléctrico español: análisis de su evolución y factores explicativos. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, vol. 9, pp. 227-248.
- MOZAS MORAL, A., PUENTES POYATOS, R. y BERNAL JURADO, E. (2010) La E-Corporate Social Responsibility en las sociedades cooperativas agrarias andaluzas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 67, pp. 187-212.
- MUGARRA ELORRIAGA, A. (1999) Proyecto balance de identidad cooperativa. *Anuario de Estudios Cooperativos*, Universidad Deusto, pp. 303-390.
- (2001): Responsabilidad y Balance Social hoy en día: Un reto para las Cooperativas. *CIRIEC ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.
- (2005): Memoria de sostenibilidad. Una propuesta adaptada para las cooperativas de enseñanza del País Vasco, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 333-349.
- MUGARRA, A. y BLANCO, E. (2004) *Propuestas de contenidos de un Balance Social para aplicar a las cooperativas vascas*. Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Disponible en: http://www.csce-ekgk.coop/archivo_1/NvS4AjDn_Anuario%202003.pdf (último acceso, 16 de julio de 2013).
- NORMAN, W. y MaCDONALD, CH. (2004) Getting to the Bottom of “Triple Bottom Line”. *Business Ethics Quarterly*, marzo, vol. 14, nº 2, pp. 243-262.

- NOVKOVIC, S. (2008) Defining the co-operative difference. *The Journal of Socio-Economics*, nº 37, pp. 2168-2177.
- PAPMEHL, A. (2002) Beyond the Gaap. *CMA Management*, vol. 76, nº 5, pp. 20-25.
- PÉREZ SANZ, F.J., ESTEBAN SALVADOR, L. y GARGALLO CASTEL, A. (2009) Participación, gobierno democrático y resultados cooperativos: una perspectiva de RSE. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 163-190.
- ROBERTS, R.W. (1998) A Stakeholder Approach to the Corporate Single Audit. *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 9, pp. 227-232.
- RONDOT, S. y BOUCHARD, M. (2003) L'évaluation en économie sociale. Petit aide-mémoire. Alliance de reserche universités-comunatutés en économie sociale. *Cahiers de recherche*, nº R03-2003, mars, 35.
- SERVER IZQUIERDO, R.J., GARCÍA, G. y VILLALONGA, I. (2003) La responsabilidad Social Cooperativa: antecedentes y situación actual. En: *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social*. Universidad Politécnica de Valencia.
- SERVER IZQUIERDO, R. y CAPÓ VICEDO, J. (2009) La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp.7-31.
- SERVER IZQUIERDO, R. y VILLALONGA, I. (2005) La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y su gestión integrada. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 137-161.
- TOUS ZAMORA, D. (1999) La cultura organizacional como factor de éxito en las empresas cooperativas. En: *Primer Congreso sobre Cooperativismo Español*, Osuna, pp. 571-587.
- TOUS ZAMORA, D. y CIRUELA LORENZO, A.M. (2005) Responsabilidad social y cultura en las sociedades cooperativas agrarias. Modelo general de Balance Social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 209-240.

ESTABILIDAD LABORAL Y PRODUCTIVIDAD EN EL GRUPO EROSKI

POR

Saioa ARANDO*,
Mónica GAGO*,
Derek C. JONES** y
Takao KATO***¹

RESUMEN

Basándonos en un estudio de caso econométrico del Grupo Eroski, el objetivo de este trabajo es ver cómo afecta la seguridad en el trabajo en la productividad de la empresa, siendo el tipo de relación con la empresa (societaria, temporal o fijo por contratación ajena) la variable que refleja la seguridad laboral. Para ello se ha trabajado con una muestra de 433 supermercados y 73 hipermercados. Las características de la empresa y de los datos nos han ofrecido la oportunidad única de analizar un caso que cuenta con distintas estructuras jurídicas (sociedades anónimas, cooperativas y Gespa) dentro de un mismo grupo empresarial y con las mismas prácticas de recursos humanos. Los resultados muestran que la seguridad laboral influye positivamente en la productividad. No queda claro si los socios cooperativistas son más productivos que los socios Gespa o los trabajadores indefinidos de las sociedades anónimas, aunque los datos sugieren que los establecimientos bajo la forma jurídica de cooperativa son los más productivos.

Palabras Clave: cooperativas de trabajo, productividad, estabilidad laboral.

Claves Econlit: J21, J54, J24.

¹ * MIK S. Coop & Enpresagintza Fakultatea (Universidad de Mondragón), 20560 Oñate, SPAIN.

** Dept. of Economics, Hamilton College, Clinton NY 13323

*** Dept. of Economics, Colgate University, Hamilton,

Dirigir toda la correspondencia a mgago@mondragon.edu, sarando@mondragon.edu

JOB SECURITY AND PRODUCTIVITY AT EROSKI GROUP

ABSTRACT

Based on an econometric case study of the Eroski Group, the objective of this study is to examine the relationship between job security and organizational productivity. Eroski organizes its operations in three different legal structures (Cooperative, GESPA, Conventional firm). Type of contract, is our proxy for job security. We draw on a sample of 433 supermarkets and 73 hypermarkets, whose legal/organizational characteristics and other data offer a unique opportunity to analyze different legal structures and levels of job security within the same business group and the same human resources practices. Results show that job security is positively related to productivity. It is not clear if Eroski co-op worker-members are more productive than partial employee-owners or non-owner employees with long-term contracts in Eroski's conventional subsidiaries, though the data do indicate that Eroski cooperatives are more productive than its other legal structures.

Keywords: worker-cooperatives, productivity, job security

1. INTRODUCCIÓN

En el contexto económico actual, caracterizado por una severa crisis económica, se han tomado diversas medidas para que nuestra economía y las empresas se adapten a la nueva realidad. Entre muchas de las medidas adoptadas en los últimos años se han ido aprobando distintas reformas laborales que han ido modificando las condiciones contractuales de los distintos tipos de trabajadores (Real Decreto-ley 10/2010, Real Decreto-ley 3/2012). Como consecuencia de estas reformas laborales, desde un punto de vista empresarial puede resultar más atractiva la contratación de trabajadores eventuales en lugar de la formalización de contratos indefinidos, debido a la mayor flexibilidad que los trabajadores eventuales aportan para ajustar la plantilla a la demanda del mercado y su menor coste a la hora de tener que disminuir la plantilla. Esta flexibilidad para ajustar la oferta al ciclo económico también es importante en el actual contexto de crisis. De hecho, parece que esta medida está siendo una de las vías utilizadas en los últimos años. Según datos del SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal), en el año 2010 el número de contratos registrados en el País Vasco aumentó en un 5,3% con respecto al año anterior (aunque sin recuperarse tras las caídas sufridas durante los años 2008 y 2009). Sin embargo, según el Informe Anual 2010 del Departamento de Economía y Planificación del Gobierno Vasco (pp. 44), este incremento de contratos “indica

cierta pérdida de calidad en las condiciones de asalariados, puesto que los contratos indefinidos a tiempo completo volvieron a reducirse y fueron los temporales y los contratos a tiempo parcial los que aumentaron”. Es decir, en los últimos años de crisis parece que las empresas han aumentado el número de eventuales en sus plantillas para poder ajustarse fácilmente a las condiciones del mercado.

Si bien es verdad que los trabajadores eventuales ofrecen flexibilidad a las empresas para poder adaptarse a los flujos económicos, existen también estudios que afirman que las características de estos (menos experiencia en la empresa, peor formación) o la actitud que en muchos casos presentan (falta de motivación, falta de sentido de pertenencia...) influyen negativamente en la productividad de las empresas (Bentolilla y Dolado, 1999; Sánchez y Toharia, 2000; Martín, 2000; Sora Miana et al, 2011, entre otros). Es decir, existen argumentos en contra de la temporalidad de los trabajadores.

Las empresas cooperativas han llevado una política distinta al resto de las formas jurídicas en lo que a las políticas de contratación y formación se refiere. Las cooperativas, basándose en el principio de la Soberanía del trabajo² han fomentado una política de contratación basada en la incorporación de socios trabajadores que gozan de la posibilidad de participar en el capital, en los resultados y en la gestión y como consecuencia fomentan la transformación social y el desarrollo profesional y personal de los trabajadores.

Sin embargo, garantizar el empleo a través de la figura del socio cooperativista también genera desacuerdos entre los estudiosos de este modelo empresarial. Algunos opinan que el trabajador tras ser admitido como socio, y al tener asegurado prácticamente el empleo, se relaja en el trabajo y adquiere una perspectiva de “funcionario”, lo que influye negativamente en la competitividad de la empresa³. Otros, sin embargo, sugieren que tener un empleo garantizado aumenta la satisfacción (Freundlich, 2009), la motivación y el sentido de pertenencia y, es más, fomenta la creatividad de los trabajadores (Amabile, 2005). Esto, sin duda alguna, mejoraría la competitividad de la empresa. Hace falta estudiar en profundidad el efecto de la figura del socio trabajador para verdaderamente saber si constituye una desventaja

² En las Cooperativas se entiende que el Trabajo es el principal factor transformador de la naturaleza, de la sociedad y del propio ser humano. En consecuencia, se adjudica al Trabajo plena soberanía en la organización de la empresa cooperativa, se distribuye la riqueza producida en función del trabajo aportado y se apuesta decididamente por la creación de nuevos empleos de calidad (Altuna, 2011).

³ En economía este problema es conocido como *free riding*, que en nuestro contexto implica que el miembro de una cooperativa no tiene incentivos a trabajar más si los beneficios van a ser repartidos de manera igual entre todos los socios y no hay una vigilancia de su trabajo.

respecto a otras realidades empresariales o por el contrario, puede resultar clave para explicar la competitividad de las cooperativas.

En este contexto, el objetivo de este estudio es analizar la relación existente entre la seguridad en el trabajo y la productividad en la empresa, haciendo especial referencia al caso de las cooperativas. Para ello se ha estudiado el caso econométrico del Grupo Eroski⁴ que aglutina a diferentes empresas con distintas formas jurídicas y a trabajadores con distinto tipo de contratación (socios, indefinidos y eventuales) según la personalidad jurídica de la empresa en la que trabaja.

El artículo está organizado de la siguiente forma: en el apartado 2 se realiza una breve revisión de la literatura y se identifican las hipótesis de partida. En el apartado 3 se describe el caso del Grupo Eroski. En el apartado 4 y 5 se explican la metodología llevada a cabo y el marco empírico. A continuación se presentan los resultados. El estudio finaliza con las principales conclusiones obtenidas.

2. MARCO TEÓRICO

En la literatura económica sobre la contratación laboral hay resultados contradictorios en lo que se refiere a la relación entre temporalidad y rendimientos económicos de la empresa. Valverde et al (2000) encuentran una relación positiva entre flexibilidad y productividad laboral, debido a una reducción de los costes laborales: los menores salarios, los menores contribuciones a sistemas de pensiones, los menores pagos por enfermedad y la reducción de los costes en la extinción del trabajo llevan a menores costes laborales que incrementan la productividad. Otro aspecto beneficioso de la utilización de contratos laborales temporales es la adaptación por parte de la empresa a picos de demanda coyunturales sin necesidad de aumentar la plantilla. Sin embargo, Sánchez y Toharia (2000) llegan a la conclusión contraria: analizando el caso particular de España encuentran una relación negativa entre productividad y temporalidad. Justifican su hallazgo en la relación inversa entre temporalidad y formación: a corto plazo hay pocos incentivos para la empresa y los trabajadores en invertir en su formación, con los efectos negativos que esto tiene para la productividad. Bentolila y Dolado (1993) argumentan que un aumento de la temporalidad podría tener un efecto negativo sobre la productividad debido a las características intrínsecas de los trabajadores temporales (menor

⁴ Arando et al (2011b) también analizan en las distintas estructuras jurídicas del Grupo Eroski la productividad, pero en su enfoque no tienen en cuenta los distintos tipos de empleo presentes en los distintos establecimientos, sino que se centran en ver cuál de las formas jurídicas es más productiva.

capacidad o menor nivel educativo) y a razones actitudinales (menor implicación y compromiso). En la misma línea encontramos el artículo de Sora Miana et al (2011). Estos autores analizan la relación entre la seguridad en el puesto de trabajo con la satisfacción general, la satisfacción en el puesto de trabajo y el compromiso organizativo. Abramis (1994) y Sora Miana et al (2011) hablan de distintas teorías primarias relacionando la percepción de inseguridad laboral y productividad percibida: (a) la teoría de la motivación, donde el stress relacionado con la inseguridad actúa como un elemento activador o retardador, llevando a una relación positiva entre la inseguridad laboral y la productividad⁵; (b) la teoría de la interferencia, que sugiere que el stress influye de manera negativa; y (c) la teoría de la combinación, que indica que niveles moderados de stress pueden actuar como motivadores pero niveles altos interfieren con la productividad, apareciendo una relación de U invertida (Abramis, 1994).

Otra explicación que se suele dar para justificar esta ambigüedad en los resultados es la relación curvilínea entre número de contratos temporales y productividad. Así, cuando el número de contratos temporales es bajo, un incremento de su número mejora la productividad al reducir los costes laborales, pero si la proporción de trabajadores temporales es alta, entonces aparece la relación negativa con la productividad laboral (Roca-Puig et al, 2008). Estos autores manifiestan que “el uso genera ganancias para las empresas, mientras que el abuso genera un fuerte perjuicio”.

En el entorno cooperativo⁶ existen muy pocos estudios que han analizado el efecto de la temporalidad de los trabajadores en la productividad empresarial. Existen argumentos a favor de que una mayor temporalidad influye negativamente en la productividad de la cooperativa: los trabajadores temporales contratados por cuenta ajena pueden llegar a sentirse trabajadores de segundo grado frente a los socios trabajadores, ya que éstos últimos tienen derecho a participar en la toma de decisiones, los resultados de la empresa y en el capital, mientras que los trabajadores temporales tienen derechos reconocidos muy limitados en estos aspectos. Todo esto puede influir negativamente en el sentido de pertenencia y la motivación del trabajador temporal, lo que a su vez puede disminuir la productividad de los mismos y de la empresa.

⁵ En esta misma línea también podemos encontrar el trabajo de Jimeno (1992) y Toharia (1992), que consideran que la reacción lógica de los trabajadores temporales es esforzarse más para ser más productivos y así aumentar la probabilidad de ser contratados de manera indefinida

⁶ Eroski, a pesar de contar con estructuras jurídicas dentro de su Grupo, proviene claramente del mundo cooperativo, y es una de las empresas que mayor esfuerzo ha realizado para poder cooperativizar a toda la organización.

No obstante, también se pueden encontrar argumentos para justificar la posición contraria: que la temporalidad aumente la productividad de la empresa. El hecho de que los trabajadores temporales sean conscientes de las ventajas que ofrece el ser socio de una empresa, puede hacer que estos trabajadores temporales se esfuercen de forma considerable para alcanzar la situación privilegiada que gozan los socios. Desde esta perspectiva, la temporalidad aumentaría, por lo menos a corto plazo, la productividad de la cooperativa.

Como se mencionaba en la introducción, las políticas de empleo y prácticas de recursos humanos llevadas a cabo por las empresas cooperativas han sido distintas. Ejemplo de estas políticas diferentes lo encontramos en MONDRAGON⁷. Albizu y Basterretxea (1998) comentan como MONDRAGON ha creado empleo, incluso en época de crisis⁸ debido a “el particular sistema de valores de la corporación y la consideración prioritaria del trabajo y la creación de empleo dentro del mismo” (Albizu y Basterretxea, 1998, pp. 94). También Elortza et al (2012) hacen referencia a los distintos mecanismos existentes en MONDRAGON para hacer frente a la crisis. Con respecto a la formación, mencionado anteriormente como un elemento negativo en la productividad de los trabajadores temporales, Basterretxea y Albizu (2011), analizan la política de formación de MONDRAGON y la ven como una fuente de ventaja competitiva, ya que atrae y retiene trabajadores válidos, que desde nuestro punto de vista podrán llegar a ser más productivos. También Basterretxea (2011) menciona que la condición doble de un trabajador-dueño, que no existe en la empresa convencional, constituye una ventaja competitiva sustancial y ofrece varias referencias al respecto.

En nuestra opinión, teniendo en cuenta que las cooperativas de nuestro entorno priorizan los contratos societarios a los temporales⁹ y considerando que las cooperativas actúan de forma más racional y favorable para sus objetivos, consideramos que la temporalidad influye negativamente en la productividad de las empresas. Por lo tanto, planteamos la siguiente hipótesis:

H1: La temporalidad influye negativamente en la productividad de los trabajadores.

Es más, consideramos que la temporalidad dañará más la productividad cuanto menores sean los incentivos que tienen los trabajadores temporales para pasar a situaciones laborales indefinidas. En este sentido consideramos que los socios trabajadores de las

⁷ Grupo Cooperativo al que pertenece el Grupo Eroski.

⁸ Usando datos hasta 1996.

⁹ Tradicionalmente, en el sector industrial en MONDRAGON, el 80% de los y las trabajadoras son socias. En las cooperativas del Grupo Eroski, esta cifra se queda en el 75%.

cooperativas cuentan con una situación más favorable que los socios en Gespa o los trabajadores en las sociedades anónimas. Esto se debe al mayor derecho que gozan los socios cooperativistas a participar en el capital, en los resultados y en la gestión. Al mismo tiempo, el socio trabajador en la cooperativa tiene mayores incentivos para conseguir y mantener la productividad de su establecimiento que el socio trabajador en Gespa, ya que tiene un mayor derecho sobre los resultados empresariales y retornos sobre el capital. Teniendo esto en cuenta, definimos las siguientes hipótesis:

H2: Los trabajadores temporales de las cooperativas son más productivos que los trabajadores temporales de los Gespa y sociedades anónimas.

H3: los socios trabajadores de las cooperativas son más productivos que los socios trabajadores de Gespa.

No es nuestro objetivo analizar e indagar en las causas por las que los trabajadores temporales pueden ser más o menos productivos que los trabajadores indefinidos. Sin embargo, nuestro estudio sí que analiza si hay diferencias en las productividades obtenidas por dichos trabajadores, ofreciendo una evidencia adicional a la literatura existente. Además, hasta lo que nosotros conocemos, este es el primer estudio que analiza dichas diferencias para trabajadores en empresas bajo distintas estructuras jurídicas.

3. DESCRIPCIÓN DEL CASO

El Grupo Eroski comenzó sus operaciones en el norte de España en 1969. La mayoría de las tiendas en los primeros años de vida de Eroski tenían la forma jurídica de cooperativa donde los trabajadores sustentaban la propiedad de la empresa, junto con los consumidores. Con el objetivo de sostener el crecimiento de la cadena y para hacer frente a la competencia, en 1997 Eroski adoptó una estrategia de expansión y comenzó a abrir/comprar tiendas en otras partes de España. La mayoría de las tiendas compradas o abiertas no son cooperativas. Sin embargo, poco a poco Eroski ha ido abriendo paso al cooperativismo a través de una sociedad civil denominada Gespa (donde tanto Eroski S. Coop como los trabajadores que aceptaron pasaron a ser socios). A todos los trabajadores indefinidos en ciertos establecimientos se les ofreció la posibilidad de ser socios de esta sociedad, ya que el objetivo de los miembros de Eroski S.Coop. era trasladar a las nuevas sociedades la cultura cooperativa. En estas sociedades Gespa los socios participaban en el capital y en la toma de decisiones (ya que pasan a tener acceso a ciertos órganos de gestión y control). Sin embargo,

no todos los establecimientos adquiridos o abiertos han pasado a esta estructura jurídica. Por lo tanto, en la actualidad nos encontramos con tres estructuras societarias bajo el paraguas de la cadena Eroski: Cooperativas, donde la participación en el capital y en la toma de decisiones es máxima, sociedades Gespa, donde hay una modesta participación tanto financiera como de decisión y Sociedades anónimas, donde la participación es nula o mínima en el caso de participación en la toma de decisiones.

En las cooperativas del Grupo Eroski, aproximadamente el 75% de los trabajadores son socios, es decir, tienen una alta participación financiera y de decisión. Sin embargo, también hay trabajadores que no son socios. Muchos de estos trabajadores no socios son los futuros socios en período de prueba (aproximadamente de 6 meses), aunque también incluyen a los trabajadores con contratos temporales que nunca llegarán a ser socios, ya que se vinculan a campañas estacionales.

La seguridad en el empleo y la remuneración son potencialmente de gran importancia para el funcionamiento de las cooperativas¹⁰. Un incentivo clave para que los trabajadores quieran ser y permanecer como socios de la cooperativa es la seguridad de no ser despedido¹¹. En cuanto a las tiendas Gespa, el hecho de ser socio de Gespa también ofrece la seguridad en el empleo ya que en algún caso de cierre de tienda Gespa se ha ofrecido a los socios alternativas de empleo en otros centros cercanos. Por último, en las tiendas bajo la estructura de Sociedad Anónima la estabilidad laboral es semejante al del resto de sociedades convencionales en España.

4. METODOLOGÍA

La muestra utilizada en este artículo consiste en 433 supermercados (de los cuales 141 son cooperativas, 26 son Gespa y 256 son sociedades anónimas) y 73 hipermercados (25 cooperativas y 48 Gespa, no habiendo ninguno que sea convencional) del Grupo Eroski.

Los datos provienen de dos bases diferentes. La primera base de datos cuenta con variables mensuales financieras y de empleo de los establecimientos entre Febrero del 2006 y Febrero del 2007 (13 meses)¹². Aproximadamente, hay 900 observaciones para hipermercados

¹⁰ La seguridad en el empleo es una variable importante a la hora de explicar la satisfacción de los trabajadores con la propiedad (Freundlich, 2009) y la satisfacción en general (Freundlich et al, 2013).

¹¹ Esto ha sido observado por los investigadores en las conversaciones mantenidas con trabajadores de las distintas estructuras jurídicas.

¹² Aunque en el futuro esperamos tener acceso a un mayor número de datos.

y 3700 observaciones para supermercados. Estos datos de panel provienen de la oficina central de Eroski, y son datos con poco error de medida. La segunda base de datos tiene datos de sección cruzada de ganancias y cuentas de capital de los socios en Mayo del 2007 para todos los individuos que trabajan en todos los establecimientos del Grupo Eroski.

Además, se han incluido una serie de variables de control (tasas de desempleo, índice comercial, medidas de competitividad, etc.) que se han obtenido principalmente del Instituto Nacional de Estadística de España (INE).

En la **tabla 1** se presentan los estadísticos descriptivos de algunas de las variables más importantes que se tendrán en cuenta en el estudio, para todos los establecimientos de Eroski, supermercados e hipermercados, con las tres formas jurídicas. Se observa que en todos los casos los mayores valores de ventas reales se obtienen para las cooperativas, y aun siendo además mayor el empleo (medido como equivalente a tiempo completo), las ventas reales por empleado también siguen siendo mayores.

Además, resulta interesante comentar que el porcentaje medio de socios en cooperativas se mueve alrededor del 77% tanto en supermercados como en hipermercados¹³, frente al 60% de socios en Gespa en hipermercados y el 48% en supermercados. Sin embargo, al añadir los trabajadores con contratos indefinidos¹⁴, el porcentaje de trabajadores “estables” también se acerca al 75%. Con respecto al porcentaje de trabajadores indefinidos en aquellos establecimientos que continúan siendo sociedades anónimas, los porcentajes se aproximan al porcentaje de socios tanto en cooperativas, como a la suma de cooperativistas e indefinidos en Gespa. Es decir, parece que la estructura en todos los establecimientos de Eroski es similar en cuanto a la tipología de contratos en términos de duración.

Con respecto a las diferencias salariales, se observa que el coste salarial por empleado también es superior en las cooperativas. Aunque sólo se dispone de los datos para un momento concreto de tiempo, el mismo patrón se observa para los salarios, aunque esto podría deberse a factores distintos a la forma jurídica del establecimiento (ej. ubicación del establecimiento).

¹³ Estas cifras de porcentajes de socios son superiores a las ofrecidas en Estrin, Jones, and Svejnar (1987) para empresas de Francia, Italia y Reino Unido, aunque en ese caso se trataba de empresas cooperativas en el sector manufacturero.

¹⁴ En Gespa se les ofreció a todos los trabajadores con contratos indefinidos convertirse en socios de Gespa, pero no todos aceptaron.

5. MARCO EMPÍRICO

Para la estimación de la función de producción se ha aplicado la función Cobb-Douglas, con el objetivo de capturar diferencias entre establecimientos con forma cooperativa y otras formas jurídicas, teniendo en cuenta diferentes categorías laborales.

La función de producción Cobb-Douglas básica que estamos utilizando en este contexto es la siguiente:

$$\ln(Q_{it}) = \alpha_i + \beta_L \ln(L_{it}) + \beta_K \ln(K_{it}) + \varepsilon_{it} \quad \dots(1)..$$

donde Q es la producción, L es el trabajo y K es el capital. Para medir la producción se ha utilizado el indicador de las ventas reales, para el trabajo el empleo equivalente a jornada completa, y como medida de capital los metros cuadrados del establecimiento.

Tabla 1: Estadísticos descriptivos¹⁵

	HIPERMERCADOS				SUPERMERCADOS					
	COOPERATIVAS		GESPA		COOPERATIVAS		GESPA		CONVENCIONALES	
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica
Ventas Reales mensuales (mill. Euros)	3,43	2,01	2,02	1,13	0,43	0,18	0,28	0,09	0,29	0,13
Trabajo (equivalente a tiempo completo)	124	68	96	41	21	6,59	19	3,86	20	6,87
Ventas reales mensuales por trabajador	27704,5	3904,0	20282,3	4506,2	20300,7	3532,9	14639,1	3147,3	14410,3	2872,8
% socios	0,76	0,07	0,60	0,14	0,77	0,09	0,48	0,16	--	--
% trab indefinidos	--	--	0,12	0,11	--	--	0,25	0,15	0,76	0,15
Coste laboral mensual/ Empleados	1856	94,26	1683	114,01	1793	149,36	1451	126,44	1502	138,24
Salarios mensuales	2009,0	646,4	1176,6	622,7	1334,1	608,2	810,7	349,4	948,8	374,6
Nº de establecimi.	25		48		141		26		256	
Nº de observac.	325		615		1803		338		1599	

¹⁵ 1) Todos los valores monetarios están medidos en valores reales y en euros.

2) El deflactor que se ha utilizado es el Índice de Precios al Consumo mensual provincial ofrecido por el INE (Instituto Nacional de Estadística de España), donde el valor medio para 2006 es 100.

Siendo el objetivo tener en cuenta los posibles efectos de la existencia de diferentes grupos de trabajadores con distintos grados de participación en el capital y distintas oportunidades para la participación social (socios y no socios en cooperativas y Gespa), se ha descompuesto el trabajo para obtener las distintas elasticidades de los distintos grupos. Así, la forma básica de regresión para los supermercados toma la forma:

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_L \ln(L_{it}) + \beta_K \ln(K_{it}) + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \\ & \beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) + \\ & + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(2super)} \end{aligned}$$

donde COOP es una variable ficticia que toma el valor 1 para las cooperativas y 0 en caso contrario, y GESPA es otra variable ficticia que toma el valor 1 cuando el establecimiento es Gespa y 0 en caso contrario. Asimismo se recogen las cuatro elasticidades con respecto a diferentes tipos de trabajadores con los parámetros que acompañan a las variables MembCOOP (socios de cooperativas), NonMembCOOP (no socios en cooperativas), MembGESPA (socios en Gespa) y NONMembGESPA (no socios en GESPA). En este caso, el parámetro que acompaña al trabajo (β_L) está midiendo la elasticidad del trabajo de las sociedades anónimas (grupo base que no se incluye mediante variables ficticias multiplicativas).

Para los hipermercados, al no haber más que dos formas jurídicas, cooperativas y Gespa, la regresión básica a estimar será:

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_K \ln(K_{it}) + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \\ & \beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) \\ & + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(2hiper)} \end{aligned}$$

Este marco, recogido a través de las ecuaciones (2super) y (2hiper), permite contrastar la hipótesis inicial de si los trabajadores no socios tienen productividades más bajas que los socios, tanto en cooperativas como en Gespa.

En la especificación anterior, y por si el nivel del que parten las empresas cooperativas, las empresas Gespa y las sociedades anónimas es diferente, se han añadido también las variables ficticias COOP y GESPA de manera aditiva. De esta manera estaremos

permitiendo diferentes niveles de productividad para las distintas formas jurídicas. Así, la especificación propuesta para los supermercados será:

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_L \ln(L_{it}) + \beta_K \ln(K_{it}) + \beta_C \text{COOP}_{it} + \beta_G \text{GESPA}_{it} + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \\ & \beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) + \\ & + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(3super)} \end{aligned}$$

y para los hipermercados, al tener únicamente cooperativas y Gespa, se incluirá la variable ficticia COOP, de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_K \ln(K_{it}) + \beta_C \text{COOP}_{it} + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \\ & \beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) + \\ & + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(3hiper)} \end{aligned}$$

Dada la flexibilidad de esta modelización Cobb-Douglas, y con el objetivo de contrastar si también las distintas categorías en sociedades anónimas (indefinidos vs temporales) proporcionan distintas productividades, se puede descomponer también el trabajo en las dos formas, quedando la siguiente función de regresión para supermercados (en hipermercados no hay sociedades anónimas):

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_K \ln(K_{it}) + \beta_F \ln(\text{FixSA}) + \beta_T \ln(\text{TempSA}) + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \\ & \beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) + \\ & + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad \textbf{(4super)} \end{aligned}$$

donde FixSA es el número de trabajadores indefinidos y TempSA el número de trabajadores eventuales. De esta manera se contrasta si los trabajadores indefinidos en las sociedades anónimas tienen niveles de eficiencia técnica superiores a los temporales.

Teniendo en cuenta también la especificación aditiva de las variables ficticias COOP y GESPA, nos queda, por último, el siguiente modelo para supermercados:

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \alpha_i + \beta_K \ln(K_{it}) + \beta_C \text{COOP}_{it} + \beta_G \text{GESPA}_{it} + \\ & \beta_F \ln(\text{FixSA}) + \beta_T \ln(\text{TempSA}) + \\ & \beta_1 \text{COOP} * \ln(\text{MembCOOP}) + \beta_2 \text{COOP} * \ln(\text{NONMembCOOP}) + \end{aligned}$$

$$\beta_3 \text{GESPA} * \ln(\text{MembGESPA}) + \beta_4 \text{GESPA} * \ln(\text{NONMembGESPA}) + \\ + \beta_Z Z_t + \varepsilon_{it} \quad (5\text{super})$$

En todos los casos se introduce la misma serie de variables de control (Z)¹⁶.

6. RESULTADOS

En esta sección vamos a ir presentando los distintos resultados obtenidos al estimar las funciones de producción Cobb-Douglas bajo las diferentes especificaciones explicitadas en el apartado anterior.

La **tabla 2** muestra los resultados de las regresiones propuestas para supermercados. Las **tablas 3, 4 y 5** presentan los contrastes estadísticos de diferencias entre los coeficientes obtenidos en la regresión anterior¹⁷. La **tabla 3** tiene como objetivo analizar si la relación contractual estable (socio o indefinido) es estadísticamente diferente a la relación contractual temporal. La **tabla 4** presenta los resultados de los contrastes con el objetivo de analizar si hay diferencias estadísticas entre las distintas relaciones contractuales estables (indefinidos, socios de Gespa y socios de cooperativas). Por último, la **tabla 5** presenta los resultados para los contrastes de diferencias entre las distintas relaciones contractuales temporales (temporales en Sociedad Anónima, no socios de Gespa y no socios de cooperativa). Presentamos así los resultados para hacer comparaciones fáciles entre las diferentes especificaciones. Las **tablas 6, 7, 8 y 9** son las equivalentes, respectivamente, a las tablas 2, 3, 4 y 5, para hipermercados.

¹⁶ En primer lugar, se ha incluido una variable que controla la intensidad comercial. Para ello, se ha construido una proxy adecuada a partir del índice del comercio al por menor que ofrece el INE. Con esta variable se recoge la evolución de la actividad comercial en distintas comunidades autónomas. De esta manera, se controla el hecho de que mayores niveles de productividad en establecimientos localizados en una determinada zona no vengan explicados por la forma jurídica o por la estructura laboral de las tiendas, sino por el hecho de que se encuentren en una comunidad autónoma con alto potencial consumidor/comercial. Otra variable de control que se ha utilizado para capturar diferencias puramente económicas en los mercados regionales es la tasa de desempleo provincial. Una variable que resulta ser determinante para el caso de hipermercados según responsables del Grupo Eroski es el hecho de ser el primero que se establece en la zona. Parece que el primero que se establece consigue atraer a los consumidores, con lo que este indicador puede explicar mayores niveles de productividad. Por último, también se han incluido variables ficticias mensuales y una variable cualitativa de “País Vasco” para controlar el hecho de que muchas de las cooperativas se encuentran en la Comunidad Autónoma Vasca. En todos los casos también supondremos que ε_{it} está independientemente distribuido (entre establecimientos y a lo largo del tiempo).

¹⁷ Todos estos contrastes de diferencias están realizados con una F de Snedecor. En negrita aparecen las diferencias que son significativas a partir del 10%.

En primer lugar es preciso comentar que aunque el signo (negativo) en el coeficiente que acompaña al capital en la función de regresión Cobb-Douglas no tiene sentido, en ningún caso excepto en uno es significativo tal signo.

Supermercados:

Los resultados de las distintas especificaciones aparecen en la tabla 2¹⁸. En **todas** las especificaciones e independientemente de la forma jurídica, la **situación temporal** de los trabajadores lleva estadísticamente a unos **menores** coeficientes (ver tabla 3). Es decir, tal y como se avanzaba en la teoría, la eficiencia técnica de un trabajador que se encuentra en una situación estable en la empresa (bien a través de un contrato indefinido en la sociedad anónima, o bien a través de un contrato de socio en la cooperativa o en la sociedad Gespa) es estadística y sustancialmente mayor que para los trabajadores temporales. Podemos interpretar esto como una evidencia a favor de la existencia de mecanismos que hacen que los trabajadores estables trabajen más y mejor y que estos mecanismos son más poderosos que para los trabajadores temporales.

En las comparaciones entre trabajadores en el mismo nivel de estabilidad no encontramos resultados tan contundentes. Mientras que, tanto en las especificaciones (2super) y (4super) (ver tabla 4) los socios en cooperativas son estadísticamente más productivos que los socios de Gespa, estas diferencias estadísticas desaparecen al incluir las variables ficticias de forma aditiva COOP y GESPA (especificación (3super) y (5super)). Igualmente, al descomponer el trabajo en sociedades anónimas entre indefinidos y temporales, los socios en cooperativas son estadísticamente más productivos que los trabajadores indefinidos (ecuación (4super)), y de nuevo estas diferencias estadísticas desaparecen al incluir las variables ficticias de forma aditiva COOP y GESPA (ecuación (5super)).

Además, de la tabla 5, si nos fijamos en la especificación (4super), parece que los trabajadores temporales en las cooperativas son estadísticamente más productivos que los temporales en las sociedades anónimas. Estas diferencias estadísticas se mantienen incluso al introducir las variables aditivas COOP y GESPA (ecuación (5s)). Esto puede tener que ver con las motivaciones extra con las que pueden trabajar dichos trabajadores: el hecho de

¹⁸ Al analizar las variables de control utilizadas, en general podemos decir que la variable ficticia País Vasco no es significativa, y aún siéndolo en alguno de los casos, los resultados antes mencionados se siguen manteniendo. Con respecto al índice comercial, en todos los casos presenta el signo esperado (positivo), resultando en todos los casos ser significativa. Por último, a mayor desempleo, lo cual refleja tanto peores condiciones económicas como diferencias en el mercado de trabajo local, menores ventas. Dicha variable también es significativa.

convertirse en cooperativista en el Grupo Eroski implica, además de una mayor estabilidad (que también se consigue con el contrato indefinido) un mayor nivel salarial y una participación en los beneficios, con lo que puede pensarse que un trabajador temporal con dichas expectativas pueda trabajar con otra motivación y ser más productivo que en una sociedad anónima.

Tabla 2: El impacto de la participación y los efectos del tipo de contrato/socio en la productividad: Supermercados.¹⁹

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
Trabajo en sociedades anónimas	0,925*** [31,53]	--	1,044*** [26,08]	--
Trabajadores indefinidos en sociedades anónimas	--	0,864*** [31,78]	--	0,883*** [23,95]
Trabajadores temporales en sociedades anónimas	--	0,160*** [8,50]	--	0,172*** [8,45]
Socios de cooperativa	0,990*** [27,26]	0,921*** [28,54]	0,907*** [21,67]	0,901*** [21,43]
No socios de cooperativa	0,232*** [7,26]	0,231*** [7,23]	0,232*** [7,28]	0,230*** [7,25]
Socios de Gespa	0,904*** [17,10]	0,838*** [17,27]	0,850*** [6,87]	0,845*** [6,89]
No socios de Gespa	0,242*** [4,42]	0,230*** [4,60]	0,233*** [4,27]	0,231*** [4,27]
Coop dummy	--	--	0,586*** [4,06]	0,112 [0,83]
Gespa dummy	--	--	0,512 [1,51]	0,034 [0,10]
Ln(K)	-0,040 [-1,50]	-0,038 [-1,41]	-0,048* [-1,85]	-0,037 [-1,41]
Índice comercial	0,685*** [7,70]	0,701*** [7,99]	0,701*** [8,09]	0,699*** [7,98]

¹⁹ Se presentan los coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios y el valor del estadístico t entre corchetes. * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%. Todas las especificaciones incluyen variables ficticias mensuales, de País Vasco y constante. La variable dependiente es el Ln(Ventas Reales).

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
Desempleo	-0,063** [-2,12]	-0,070** [-2,29]	-0,062** [-2,16]	-0,070*** [-2,31]
Observaciones	3740	3740	3740	3740
R-cuadrado	0,820	0,819	0,826	0,819
Número de establecimientos	423	423	423	423

Tabla 3: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual estable o societaria versus temporales. Contraste F.

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
Trabajadores indefinidos en sociedades anónimas	--	0,864	--	0,883
Trabajadores temporales en sociedades anónimas	--	0,160	--	0,172
p-value de la diferencia	---	0,000	--	0,000
Socios de cooperativa	0,990	0,921	0,907	0,901
No socios de cooperativa	0,232	0,231	0,232	0,230
p-value de la diferencia	0,000	0,000	0,000	0,000
Socios de Gespa	0,904	0,838	0,850	0,845
No socios de Gespa	0,242	0,230	0,233	0,231
p-value de la diferencia	0,000	0,000	0,000	0,000

Tabla 4: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual estable vs societaria. Contraste F.

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
Trabajadores indefinidos en sociedades anónimas	--	0,864	--	0,883
Socios de cooperativa	0,990	0,921	0,907	0,901
p-value de la diferencia	--	0,001	--	0,741

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
Socios de cooperativa	0,990	0,921	0,907	0,901
Socios de Gespa	0,904	0,838	0,850	0,845
p-value de la diferencia	0,048	0,043	0,661	0,667
Socios de Gespa	0,904	0,838	0,850	0,845
Trabajadores indefinidos en sociedades anónimas	--	0,864	--	0,883
p-value de la diferencia	--	0,499	--	0,768

Tabla 5: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual temporal bajo distintas estructuras jurídicas. Contraste F.

SUPERMERCADOS				
	Ecuación (2super)	Ecuación (4super)	Ecuación (3super)	Ecuación (5super)
No socios de cooperativa	0,232	0,231	0,232	0,230
Trabajadores temporales en sociedades anónimas	--	0,160	--	0,172
p-value de la diferencia	--	0,056	--	0,006
No socios de Gespa	0,242	0,230	0,233	0,231
No socios de cooperativa	0,232	0,231	0,232	0,230
p-value de la diferencia	0,889	0,991	0,998	0,987
Trabajadores temporales en sociedades anónimas	--	0,160	--	0,172
No socios de Gespa	0,242	0,230	0,233	0,231
p-value de la diferencia	--	0,197	--	0,230

Hipermercados:

Los resultados de las regresiones bajo las diferentes especificaciones están en la tabla 6²⁰. Analizando la tabla 7, al igual que ocurría con los supermercados, en **todas** las especificaciones independientemente de la forma jurídica, la **situación temporal** de los trabajadores lleva de nuevo a estadísticamente **menores** coeficientes. Los trabajadores que se encuentra en una situación estable en la empresa (socio en la cooperativa o en la sociedad Gespa) obtienen estadísticamente mayores productividades que los trabajadores temporales. De nuevo este resultado supone evidencia a favor de la existencia de mecanismos que hacen que los trabajadores estables trabajen más y mejor que los trabajadores temporales.

En la tabla 8, en la comparación entre socios cooperativistas y socios en Gespa, las diferencias estadísticas que se encuentran en la especificación (2hiper) desaparecen al incluir la variable dummy COOP (ecuación (3hiper)). Y si vamos a la tabla 9, también encontramos diferencias estadísticas (que se mantienen tanto en la ecuación (2hiper) como en la (3hiper)) entre los no socios cooperativistas y los trabajadores no socios Gespa, donde parece que estos últimos son más productivos. Este resultado puede ser debido a que los trabajadores no socios de Gespa incluyen trabajadores indefinidos que no han querido ser socios, y como se ha explicado anteriormente, los trabajadores indefinidos son más productivos que los temporales.

²⁰ El análisis de las variables de control para hipermercados es similar al realizado para supermercados. En este caso, la variable tasa de desempleo no es significativa. Además, el hecho de ser el primer establecimiento de ese tipo en la zona implica mayores niveles de ventas.

Tabla 6: El impacto de la participación y los efectos del tipo de contrato/socio en la productividad: Hipermercados²¹.

HIPERMERCADOS		
	Ecuación (2hiper)	Ecuación (3hiper)
Socios de cooperative	0,980*** [14,85]	0,799*** [12,36]
No socios de cooperativa	0,245** [2,61]	0,203*** [3,44]
Socios de Gespa	0,811*** [12,33]	0,821*** [13,24]
No socios de Gespa	0,364*** [7,93]	0,331*** [6,89]
Coop dummy	--	0,776*** [3,01]
Ln(K)	-0,123 [-1,55]	-0,028 [-0,41]
Primero en zona	0,089** [2,16]	0,101** [2,50]
Índice comercial	0,606*** [6,68]	0,588*** [6,85]
Desempleo	-0,037 [-0,71]	-0,033 [-0,67]
Observaciones	940	940
R-cuadrado	0,958	0,961
Número de establecimientos	73	73

²¹ Se presentan los coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios y el valor del estadístico t entre corchetes. * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%. Todas las especificaciones incluyen variables ficticias mensuales, de País Vasco y constante. La variable dependiente es el Ln(Ventas Reales).

Tabla 7: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual estable o societaria versus temporales. Contraste F.

HIPERMERCADOS		
	Ecuación (2hiper)	Ecuación (3hiper)
Socios de cooperativa	0,980	0,799
No socios de cooperativa	0,245	0,203
p-value de la diferencia	0,000	0,000
Socios de Gespa	0,811	0,821
No socios de Gespa	0,364	0,331
p-value de la diferencia	0,000	0,000

Tabla 8: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual estable vs societaria. Contraste F.

HIPERMERCADOS		
	Ecuación (2hiper)	Ecuación (3hiper)
Socios de cooperativa	0,980	0,799
Socios de Gespa	0,811	0,821
p-value de la diferencia	0,004	0,749

Tabla 9: Diferencias estadísticas entre los coeficientes estimados en los modelos de regresión. Relación contractual temporal bajo distintas estructuras jurídicas. Contraste F.

HIPERMERCADOS		
	Ecuación (2hiper)	Ecuación (3hiper)
No socios de cooperativa	0,245	0,203
No socios de Gespa	0,364	0,331
p-value de la diferencia	0,040	0,057

7. CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio ha sido evaluar la influencia de la estabilidad laboral en la productividad. Para ello nos hemos basado en un estudio de caso econométrico del Grupo Eroski. Los resultados sugieren que la situación temporal de los trabajadores lleva a una menor productividad tal y como afirman Bentolila y Dolado (2003). Estos resultados reflejan que las características intrínsecas de los trabajadores temporales (i.e. menor experiencia en el trabajo) o sus patrones actitudinales (ej. menor sentido de pertenencia, inseguridad laboral) dañan la productividad de las empresas. Por el contrario, no podemos afirmar que en las cooperativas los trabajadores temporales sean más productivos que en otras formas jurídicas, ni tampoco que los socios cooperativistas sean más productivos que los socios GESPA. Sí, podemos afirmar que las cooperativas son más productivas, pero no parece que sea porque los trabajadores temporales de las mismas son más productivas que en los GESPA o sociedades anónimas y tampoco porque los socios cooperativistas sean más productivos que los Socios GESPA.

Una de las principales aportaciones de este estudio es su carácter innovador. En la literatura económica no abundan estudios que analizan la productividad en función de la política de contratación, principalmente debido a la dificultad existente para conseguir datos detallados internos a la empresa o establecimiento. Aún escasean más estudios econométricos basados en una única empresa, donde muchas de las variables que pueden afectar a la productividad son constantes (ej. cultura empresarial). Por último, no hemos encontrado ningún estudio que aborda este tema en entornos cooperativos, en los cuales existen diferencias importantes en la percepción que los distintos tipos de trabajadores (socios cooperativistas vs eventuales) tienen sobre la empresa.

Los resultados de este estudio pueden servir tanto a los directivos de las empresas como a los responsables de políticas públicas para definir políticas internas a la empresa o programas regionales que fomenten la seguridad en el empleo que al mismo tiempo reviertan en la productividad de las empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMIS, D. (1994) Relationship of job stressors to job performance: linear or an inverted-U?, *Psychological reports*, 75(1), 547- 558.
- ALBIZU, E., BASTERRETxea, I. (1998) Flexibilidad Laboral y generación de empleo en tiempo de crisis. El caso de Mondragon Corporación Cooperativa. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 7, n.3, p. 83-98.
- ALTUNA, L. (2011) (Coordinadora) Arrasateko kooperatiba Esperientzia.. Lanki Lankidetzaren ikertegia, Eskoriatza.
- AMABILE, T. M., BARSADE, S.G., MUELLER, J.S. y STAW, B.M. (2005) Affect and Creativity at Work, *Administrative Science Quarterly*, 50, n. 3, p. 367-403.
- ARANDO, S., FREUNDLICH, F., GAGO, M., JONES, D.C. y KATO, T. (2011) Assessing Mondragon: Stability and Managed Change in the Face of Globalization. En: *Employee Ownership and Shared Capitalism*, New Directions in Research. 2011a. Editado por Edward J. Carberry. Labor and employment relations association series.
- ARANDO, S., GAGO, M., JONES, D.C. y KATO, T. (2011) *Efficiency in Employee-owned enterprises: an econometric case study of Mondragon*. IZA Working Paper. 2011b, DP N° 5711.
- BASTERRETxea, I. (2011) Sources of competitive advantage in the Mondragon Cooperative Group, Basque Cooperativism, *Current Research Series*, n. 6, pp. 131-151.
- BASTERRETxea I. y ALBIZU, E. (2011) Does Training Policy Help to Attract, Retain, and Develop Valuable Human Resources? Analysis from the Mondragon Case, Jed DeVaro, in (ed.) *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms (Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms)*, Volume 12, Emerald Group Publishing Limited, pp. 231 – 260.
- BENTOLILA, S. y DOLADO, J.J. (1993) La contratación temporal y sus efectos sobre la competitividad, *Papeles de Economía Española*, núm. 56, p. 112-130.
- CARBERRY, E. (2011) (dir.) *Employee Ownership and Shared Capitalism: New Directions and Debates for the 21st Century*. Ed. Cornell University ILR Press, Ithaca, New York (USA), p.241-272.
- DIRECCIÓN DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (2010) Informe anual de la economía vasca 2010. Departamento de Economía y Hacienda. Vitoria – Gasteiz.
- ELORTZA, N., ALZOLA, I. y LÓPEZ U. (2012) La gestión de la crisis en la Corporación Mondragón, *Ekonomiaz*, 79, pp. 58-81

- ESPAÑA, Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral., publicado el 11 de Febrero de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/02/11/pdfs/BOE-A-2012-2076.pdf>, [consulta: 22/07/2013]
- ESPAÑA, Real Decreto-ley 10/2010, de 16 de junio, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo, publicado el 17 de Junio de 2010, <http://www.boe.es/boe/dias/2010/06/17/pdfs/BOE-A-2010-9542.pdf>, [consulta: 22/07/2013]
- FREUNDLICH, F. M. (2009) *Generational Perspectives on Employee Ownership: The Relationship between Age and Satisfaction with Cooperative Ownership in Mondragon.*, *Tesis Doctoral Harvard University*.
- FREUNDLICH, F., GAGO, M., PISANO, F. y ELIO, E. (2013) Job Satisfaction, Satisfaction with Employee Ownership and Interest in Employee Ownership in a Large Retail Firm in Mondragon. 4th Annual EMES Research Conference (Lliege, Belgium).
- JIMENO, J. F. (1992) Las implicaciones macroeconómicas de la negociación colectiva. *Moneda y Crédito* 195, p. 223-281.
- ROCA-PUIG, V, BELTRAN-MARTIN, I., ESCRIG-TENA, A. B. y BOU-LLUSAR, J. C. (2008) A la búsqueda del nivel óptimo de contratación temporal en la industria española, *Universia Business Review*, 3er trimestre 2008, p. 84-99.
- SANCHEZ, R. y TOHARIA, L. (2000) Temporary workers and productivity: the case of Spain. *Applied Economics*, nº 32, p. 583-591.
- SORA MIANA, B. GONZÁLEZ-MORALES, M.B., CABALLER A. y PEIRÓ, J.M. (2011) Consequences of Job Insecurity and the Moderator Role of Occupational Group, *The Spanish Journal of Psychology*, Vol. 14, No. 2, p. 820-831.
- TOHARIA, L. (1992) The productivity effects of fixed-term employment contracts: Are temporary workers less productive than permanent workers?. Universidad de Alcalá de Henares, manuscrito.
- VALVERDE, M., TREGASKIS, O. y BREWSTER, C. (2000) Labor Flexibility and Firm Performance. *International Advance in Economic Research*, Vol.6, nº4, p. 649-661.

UN ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN ANDALUZA DE SECCIONES DE CRÉDITO

POR

Amalia HIDALGO-FERNÁNDEZ¹ y
Francisco Javier BERNABÉU AGUILERA²

RESUMEN

Las secciones de crédito se encuentran inicialmente reguladas en la normativa cooperativa estatal, no obstante, queda supeditada su regulación a la normativa autonómica. No todas las comunidades autónomas han avanzado al mismo tiempo y en la misma dirección en la regulación de las secciones de crédito, de manera que pueden identificarse distintos modelos atendiendo a una normativa, que podríamos calificar como favorable, desfavorable o neutra en relación con su regulación. El objetivo de este trabajo es analizar el contenido de la nueva normativa prevista para las cooperativas andaluzas con sección de crédito, la cual se presenta como una garantía y oportunidad al plantear determinadas estrategias de control y gestión que consigan dotar a las secciones de crédito de unos elementos que les permitan intervenir en el sistema financiero de una manera eficiente y a su vez, someterlas a unos niveles de control adecuados a sus características.

Palabras Clave: cooperativas, financiación, gestión, legislación autonómica, secciones de crédito crisis sectorial.

Claves Econlit: G000, G010, M100, P130

¹ Profesora Doctora. Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias. Universidad de Córdoba. Dirección de correo electrónico: ahidalgo@uco.es

² Profesor Asociado. Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias. Universidad de Córdoba. Dirección de correo electrónico: jba@audiel.es

AN ANALYSIS OF THE REGULATION OF CREDIT SECTIONS ANDALUZAS

ABSTRACT

The credit sections are initially regulated by state cooperative legislation, however, their regulation is subject to the regional rules. Not all regions have increased at the same time and in the same direction in regulating credit sections so that different models can be identified pursuant to a statute, we could describe as favorable, unfavorable or neutral in relation to its regulation. The aim of this paper is to analyze the content of the new rules provided for Andalucía cooperatives with credit section, which is presented as a security and opportunity to raise certain control and management strategies that achieve sections provide a credit elements that allow them to intervene in the financial system in an efficient manner and in turn, submit them to control levels appropriate to their characteristics.

Keywords: Cooperatives, finance, management, regional legislation, credit sections.

1. INTRODUCCIÓN

El sistema financiero se puede definir como el conjunto de instituciones, mercados y activos que tienen por finalidad canalizar los superávit de recursos desde unas unidades económicas a otras de déficit, lo que lleva implícito la existencia de relaciones financieras entre los intervinientes con la finalidad de conseguir los objetivos de los mismos. A estos efectos, se identifican como entidades de crédito:

- El Instituto de Crédito Oficial.
- Los Bancos.
- Las Cajas de Ahorros y la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Las Cooperativas de Crédito.
- Los Establecimientos Financieros de Crédito.

El concepto de entidad de crédito se recoge en la normativa financiera, en la Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito³, según la cual se consideran entidades de crédito las enumeradas en el apartado segundo del artículo 1 del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del Derecho vigente

³ Artículo 1.2 de la citada Ley

en materia de entidades de crédito al de las Comunidades Europeas (en la redacción dada por la Disposición Final primera de la Ley 21/2011, de 26 de julio, de dinero electrónico), que establece que, de acuerdo con la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, se entiende por «entidad de crédito» toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza, correspondiendo al Banco de España las competencias regulatorias.

Dentro de esta definición del sistema financiero no pueden incluirse las secciones de crédito constituidas en el seno de las cooperativas, aunque realicen servicios de intermediación financiera similares a los ofrecidos por las entidades de crédito, encontrándose reguladas en la normativa específica sobre cooperativas contenida en la Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas, que en su artículo 5 establece que su regulación queda supedita a la normativa autonómica. A efectos de que no pueda producirse una "confusión" entre la prestación de servicios de intermediación permitidos a las secciones de crédito y otros componentes del sistema financiero, se prohíbe que la cooperativa pueda incluir en su denominación las expresiones "cooperativa de crédito", "caja rural" u otra análoga, ni sus abreviaturas.

En esta regulación autonómica (Campos y Sanchís, 2005), no todas las comunidades han avanzado en la misma dirección, de manera que pueden identificarse tres modelos atendiendo a una normativa favorable, desfavorable, restrictiva y neutra en relación con la regulación específica de las secciones de crédito, según se recoge en el siguiente cuadro 1:

Cuadro 1. Posición de las normativas autonómicas ante las secciones de crédito

Comunidad	Normativa	Posición
Valencia	DECRETO 151/1986, de 9 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 8/1995.	Desfavorable
Extremadura	DECRETO 129/2002, de 24 de septiembre,	Poco favorable
Cataluña	DECRETO 280/2003, de 4 de noviembre, de desarrollo de la Ley 6/1998, de 13 de mayo.	Favorable
Andalucía	Ley 14/2011, de 23 de diciembre	Sin regulación

Resto comunidades	Ley 27/1999, general de cooperativas	Neutra
----------------------	--------------------------------------	--------

Fuente: Elaboración propia

Debe entenderse como una posición favorable aquella que favorece el nacimiento y consolidación de las secciones de crédito en el ámbito cooperativo, estableciendo un marco normativo que no limite ni el número o volumen de operaciones, ni aquellos que puedan relacionarse con la sección.

A pesar del diferente tratamiento que se da a estas secciones en la normativa cooperativa, todas ellas tienen en común una definición similar de las mismas, organización y funcionamiento:

- 1) No tienen personalidad jurídica propia y se constituyen en el seno de la cooperativa.
- 2) Debe recogerse su constitución en los estatutos de la cooperativa.
- 3) Actúan como intermediarios financieros.
- 4) La actividad de las secciones de crédito no puede ser la principal de la entidad.
- 5) Mantienen contabilidad separada y su gestión debe ser independiente del resto de secciones.

Los aspectos más destacables de la regulación prevista en la normativa andaluza, se centran en los aspectos económicos y financieros de las secciones de crédito y ante este escenario, el objetivo del trabajo es analizar el efecto de la nueva normativa sobre las secciones de crédito andaluzas, comparando la misma con la normativa en las comunidades autónomas más significativas.

2. NATURALEZA Y FINALIDAD DE LAS SECCIONES DE CRÉDITO.

Las secciones de crédito son, como su propio nombre indica, una sección creada dentro de la cooperativa, carentes de personalidad jurídica, y cuya finalidad es realizar las actividades propias de las entidades financieras en el seno de la cooperativa, con el objetivo básico de satisfacer las necesidades de socios y otras secciones de la cooperativa. La legislación permite la creación de secciones de crédito en todos los tipos de cooperativas, sólo las excluye explícitamente en las cooperativas de crédito por su propia naturaleza financiera, habiéndose desarrollado considerablemente en el sector de las cooperativas agrarias.

Las sociedades cooperativas agrarias presentan una estructura diferente al resto de las empresas, al inclinarse por una administración dividida en secciones resultado de un proceso de agrupación de actividades (Bel, 2000) por lo que las secciones de crédito encuentran en éstas un espacio muy favorable para su florecimiento

A través de la sección de crédito los socios participan en el mantenimiento de una estructura de pasivo sólida en la cooperativa, actuando como proveedor de recursos cuando realiza un depósito, y como cliente cuando demanda un crédito. Esta actividad se extiende a asociados, familiares directos, trabajadores e incluso ex-socios, dependiendo de dónde se localice la cooperativa, de manera que se genera un amplio abanico de actividad que posibilita la consecución de los objetivos de la sociedad cooperativa con el apoyo de la actividad desarrollada a través de la Sección de Crédito.

En este sentido, es importante destacar que la finalidad de las secciones de crédito, se puede resumir en la contribución a la consecución del objeto social de la cooperativa, concretándose en las siguientes facetas:

- a) Contribuir a la financiación de las operaciones de la sociedad.
- b) Contribuir a la financiación de las actividades de las personas socias vinculadas a la actividad de la sociedad.
- c) Gestionar de manera conjunta las disponibilidades líquidas de las personas socias y de la propia entidad.

3. ACTIVIDAD DESARROLLADA POR LA SECCIÓN DE CRÉDITO

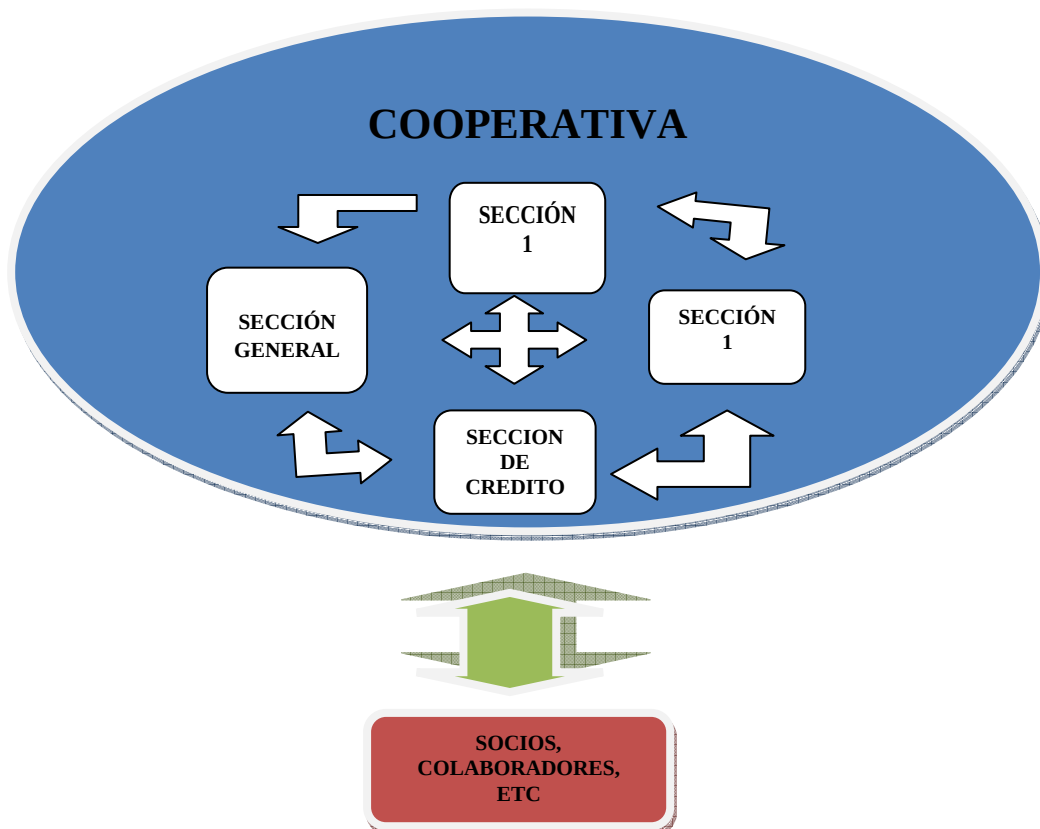
La distinta normativa (Melián, 2005) que regula las secciones de crédito, atendiendo a la comunidad autónoma en que se desarrollen, determina si los intervinientes en la actividad financiera de la sección de crédito pueden ser exclusivamente socios y secciones, o puede extenderse a asociados, trabajadores, familiares directos e incluso ex-socios. En cualquiera de los casos, las relaciones básicas mantenidas por éstos con la sección de crédito, se pueden representar gráficamente como se describe a continuación en el Gráfico 1.

Se observa que las secciones de crédito actúan , como canalizadoras del ahorro desde los socios, asociados, trabajadores, ex-socios, etc. a las secciones de la cooperativa y a otros socios, asociados....., cumplen la finalidad de contribución a la financiación de los elementos intervinientes y, en definitiva, contribuyen al objeto social de la cooperativa.

Las secciones de crédito se constituyen por tanto, en verdaderos intermediarios financieros entre los excedentes a disposición de los socios ahorradores (asociados, familiares, etc.) y el resto de socios y secciones de la propia cooperativa, canalizando los ahorros de los primeros hacia los segundos.

La finalidad y justificación de las secciones de crédito se encuentra tanto en servir de instrumento financiero a los socios y resto de secciones de la cooperativa, como constituirse en una opción estratégica de la cooperativa frente a otras opciones de financiación menos ventajosas. La sección de crédito especializada en la actividad financiera de la cooperativa, no intenta variar el objeto social de la misma, aunque sus objetivos sean la máxima rentabilidad económica y/o financiera de las aportaciones de los socios a la sociedad, bien por su participación en la actividad de bienes y/o prestación de servicios o por su participación en el proceso financiero (García-Gutiérrez, 1992; Campos y Sanchís, 2005).

Gráfico 1. Relaciones básicas de las secciones de crédito



Fuente: Elaboración propia

La legislación de las cooperativas andaluzas, vigente hasta el ejercicio 2011, no contenía referencias específicas al funcionamiento de las secciones de crédito, limitándose a

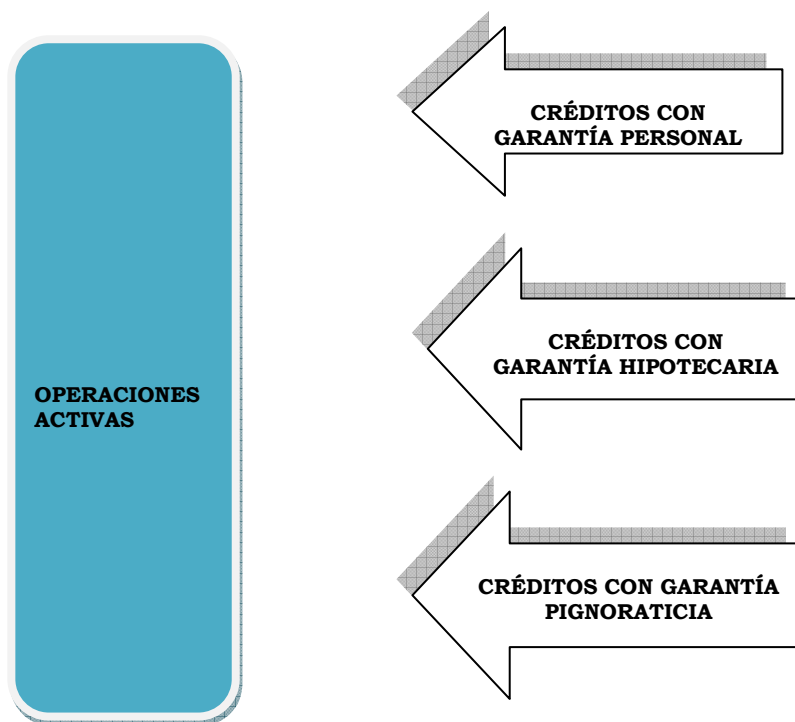
regular la obligatoriedad de auditoría de cuentas anuales (Artículo 6.6 Ley 2/1999) y la llevanza de contabilidad independiente y diversos libros de la sección (Artículo 6.5 Ley 2/1999).

Esta ausencia de regulación ha favorecido el florecimiento de las secciones de crédito como instrumento fundamental de apoyo al sector agrario andaluz, en competencia directa con el sector bancario, convirtiéndose en un instrumento de cohesión del cooperativismo y, en muchas ocasiones, como un elemento clave para superar la crisis de precios del sector agrícola. (Campos y otros, 2006).

A finales de 2011, se aprueba la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas, limitando a un artículo (artículo 12.5) la referencia a las secciones en general y a las de crédito en particular.

En el desarrollo de la actividad financiera de intermediación, las secciones de crédito han venido realizando operaciones activas y pasivas, de mayor o menor complejidad, obteniendo recursos de unos elementos, básicamente socios, para localizarlos en otros elementos distintos (socios y entidades financieras).

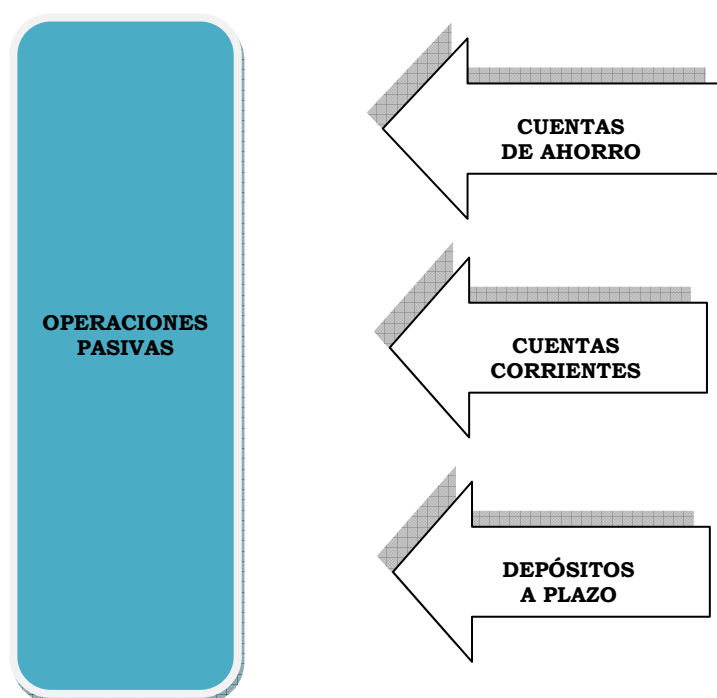
Como veremos más adelante, las operaciones activas son las realizadas por la sección de crédito con sus socios y otras secciones y su objetivo es fomentar la actividad propia de la cooperativa mediante la financiación de éstos. Gráficamente, se representa en el gráfico 2.

Gráfico 2. Operaciones activas de las secciones de crédito

Fuente: Elaboración propia

No debemos olvidar que entre las operaciones activas se encuentra, atendiendo a su finalidad, la financiación del resto de secciones de la cooperativa, constituyéndose en la mayoría de los casos, como los principales inversores de la actividad principal de la cooperativa (corriente o inversiones).

Las operaciones pasivas son las realizadas por la sección de crédito con sus socios destinadas a la captación de recursos en sus distintas formas: a la vista, a plazo o de ahorro. El gráfico 3 muestra los productos más usuales utilizados.

Gráfico 3. Operaciones pasivas de las entidades de crédito

Fuente: Elaboración propia

La captación de recursos cuya finalidad es cubrir las necesidades financieras de socios y otras secciones, puede dar lugar a la generación de excedentes de tesorería cuyo destino es la rentabilización en entidades de crédito, configurándose como operaciones activas de la sección de crédito que contribuyen, mediante su colocación en productos bancarios de distinta naturaleza (depósitos a la vista, a plazo, estructurados, cartera de valores, etc.) y con los límites recogidos en la normativa aplicable, a los objetivos de la misma y, por tanto, de la propia cooperativa.

4. LA NUEVA REGULACIÓN DE LAS SECCIONES DE CRÉDITO ANDALUZAS

Establece la Disposición final segunda de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, que el desarrollo reglamentario de la Ley se llevará a cabo en el plazo de seis meses desde su entrada en vigor dado que, como consecuencia de la nueva ordenación normativa configurada legalmente, sin dicho desarrollo las previsiones contenidas en su texto no podrían desplegar todos sus efectos.

De acuerdo con el mandato legal contenido en la Ley de Cooperativas Andaluzas, se encuentra actualmente en estudio el desarrollo reglamentario de la Ley 14/2011 a través tanto

de la elaboración de un proyecto de reglamento, como de la toma de datos de campo por parte de la Consejería de Innovación con el objeto de verificar el efecto que pudiera tener la citada normativa en las cooperativas andaluzas.

A fecha de este artículo no ha sido aprobado el Decreto que desarrollará reglamentariamente la citada Ley, si bien, se ha dispuesto de diversos "anticipos" que han culminado en proyectos de decreto que ponen de manifiesto la orientación que la nueva normativa seguirá.

A continuación, se realiza un análisis de la que pudiera ser la propuesta contenida en la normativa a la vista de los proyectos de decreto analizados y la distinta información a que se ha tenido acceso, así como comparación de ésta con la legislación mantenida en otras autonomías.

Dado que el proyecto de reglamento extiende sus efectos a todos los ámbitos de la Ley de Cooperativas Andaluzas cuyo desarrollo e interpretación descansan precisamente en el citado reglamento, nos centraremos exclusivamente en aquellos aspectos del mismo que pudieran tener incidencia exclusivamente en las secciones de crédito.

Conforme al citado proyecto de reglamento, en adelante Reglamento, y el artículo 12 de la Ley 14/2011, de Cooperativas Andaluzas, *"se podrán constituir en el seno de la sociedad cooperativa secciones sin personalidad jurídica independiente, para realizar una determinada actividad, siempre que se encuentre comprendida dentro del objeto social de la sociedad cooperativa, ya sea de manera específica o complementaria, y que los estatutos de la entidad incorporen su regulación."*

Dentro de estas secciones se incluyen las de crédito que, como el resto, llevarán necesariamente una contabilidad independiente, sin perjuicio de su integración en la contabilidad general de la entidad, quien deberá someter anualmente su estado financiero a auditoría externa.

Pero los aspectos más destacables de la regulación prevista se centran en la regulación económica y financiera de estas secciones, el control de las operaciones con la cooperativa y con los socios y, finalmente, el control externo.

Para una mejor comprensión del contenido de la normativa andaluza, es necesario realizar una breve descripción de determinados conceptos económicos y financieros asociados a la regulación de las secciones de crédito.

Las operaciones activas

Las operaciones activas realizadas por la sección de crédito se corresponden, desde la perspectiva de este análisis, con los créditos concedidos por la sección de crédito exclusivamente a socios y secciones de la cooperativa. Entre las operaciones activas, se encuentran:

- Anticipos de campaña, con garantía de la aceituna entregada o a entregar.
- Créditos con garantía personal a corto y largo plazo.
- Créditos con garantía real.
- Crédito en cuenta corriente a las secciones.

Excedentes de tesorería

Se consideran excedentes de tesorería la diferencia neta entre los recursos captados por la sección de crédito con origen en los depósitos de socios, en su distinta instrumentación financiera, y la financiación trasladada al resto de socios y secciones de la cooperativa. Básicamente, es la parte de los depósitos de socios que no se han destinado a operaciones activas (créditos, anticipos, etc.) con los socios y el resto de secciones de la cooperativa.

Las operaciones pasivas

Las operaciones pasivas realizadas por la sección de crédito se corresponden con la captación de recursos de socios en sus distintas modalidades financieras. Estas operaciones se extienden a los depósitos realizados por otras cooperativas en aquellos casos en que la Sección de crédito se haya constituido en una cooperativa de segundo o ulterior grado, por sus propios socios-cooperativas de base.

Seguridad, Solvencia y liquidez

Los conceptos de seguridad, solvencia y liquidez a que se refiere el borrador de reglamento en relación con la rentabilización de los excedentes de tesorería de las secciones de crédito en entidades financieras o en otras secciones de crédito en las que la cooperativa se

encuentra integrada, hay que ponerlos en relación con las inversiones mantenidas por la sección de crédito en entidades financieras con el objetivo de rentabilizar los excedentes de tesorería de la misma.

Estas inversiones deben cumplir con requisitos de:

- Seguridad, en tanto que permitan como mínimo la recuperación del nominal invertido al vencimiento.
- Solvencia, referida a la entidad financiera en la que se colocan estos excedentes.
- Liquidez, en referencia a la capacidad de recuperar en el corto plazo y sin elevados costes, la inversión realizada.
- No obstante, se observa la ausencia de los requisitos anteriores en el resto de operaciones activas de la sección, esto es, operaciones con socios y otras secciones a las que, necesariamente se les debe exigir unos requisitos similares, cuyo cumplimiento debe ser objeto de control y seguimiento.

Activos consolidados

Debe entenderse al total activo de la cooperativa obtenido de los balances por secciones. En este sentido, la norma contable obliga a elaborar balances por secciones, identificando activos y pasivos imputables a cada una de las secciones.

Este total consolidado, conforme a la estructura económica y financiera de la sección, no tiene por qué coincidir con el total activo de la cooperativa, como consecuencia de la financiación prestada por la sección de crédito al resto de secciones que siendo activo de una, debe ser tratado como pasivo de la receptora de la financiación. No obstante, se trata de un aspecto que, aun estando claro desde la perspectiva económica y financiera, puede plantear alguna duda desde la perspectiva de este reglamento.

Ingresos ordinarios

Ingresos generados por la actividad corriente de la sociedad cooperativa, incluyendo la actividad principal de fabricación y comercialización de productos, y los ingresos obtenidos por la actividad de la sección de crédito.

Recursos de la sección de crédito

En el ámbito de esta norma, los recursos propios de la sección de crédito hacen referencia a la financiación disponible para destinarlos a los fines propios de la misma. Entre éstos, se encontrarían los depósitos de socios y otros pasivos asociados a la misma.

5. ASPECTOS DESTACABLES DE LAS SECCIONES DE CRÉDITO EN LA REGULACIÓN PREVISTA

Los aspectos cuya regulación, conforme a la orientación escogida por Andalucía, serán objeto de tratamiento en la normativa prevista, se centran en limitar las operaciones activas y pasivas que desarrollarán las secciones de crédito y en incrementar la solvencia y seguridad de gestión y control de las mismas. En concreto,

- a) Un capital social mínimo exigible a las sociedades cooperativas con sección de crédito.

En las legislaciones comparativas estudiadas, se exige a las cooperativas con sección de crédito un mínimo de capital social para constituirse, en la legislación extremeña donde es necesario disponer de un capital social mínimo de 3.005,06 € para poder constituir una sección de crédito en el seno de una cooperativa (Decreto-Ley 1/2011, de 11 de noviembre) y en la normativa valenciana (Decreto 99/2007, de 6 de julio) que se exige el establecimiento de un capital social mínimo para obtener y conservar la autorización de 150.000 € o disponer de unos recursos propios computables no inferiores a dicha cuantía.

Sin embargo, en la normativa de Cataluña (Decreto 83/2010, de 29 de junio) se determina que los recursos propios de la cooperativa no pueden ser inferiores al 50 por ciento de la suma de los saldos del inmovilizado material e inmaterial neto, una vez deducidos de éstos los saldos de las subvenciones de capital obtenidos para su financiación. Así, como que el total del pasivo exigible de la cooperativa no puede exceder en más de once veces los recursos propios de la cooperativa.

Además, la legislación de Extremadura (Decreto 129/2002, de 24 de septiembre) señala que los depósitos de la sección de crédito no se considerarán recursos propios de la sociedad cooperativa, sino que mantendrán siempre su naturaleza y en consecuencia su exigibilidad frente a terceros.

La Ley 14/2011, de Sociedad Cooperativas Andaluzas y el proyecto de reglamento que desarrolla esta Ley, no prevé importes mínimos de capital social por consecuencia de la Sección de Crédito, estableciendo un mínimo con carácter general.

b) Limitación al tamaño de la sección de crédito.

La legislación de cooperativas en las comunidades valenciana, catalana, extremeña, y en el proyecto andaluz, fijan límites al tamaño de la sección de crédito en referencia al conjunto de la cooperativa, de manera que no podrá tener una dimensión de tal envergadura que constituya de hecho la *actividad principal de la entidad*. Es decir, en ningún caso, la actividad principal de las cooperativas con sección de crédito puede ser, precisamente, la “financiera” desarrollada por la sección de crédito. Este planteamiento concuerda con la finalidad última de la sección de crédito de contribuir al objeto social de la cooperativa.

En la prevista legislación andaluza, la actividad de la sección de crédito constituye la actividad principal de la entidad cuando los *ingresos ordinarios* de la sección excedan de la mitad del resto de los ingresos ordinarios de la entidad durante más de dos ejercicios cerrados consecutivos y cuando su activo total supere en más de un cincuenta por ciento al del conjunto de activos consolidados del balance de la cooperativa.

En este punto parece encontrarse un punto diferenciador favorable en la normativa andaluza respecto a la normativa catalana, extremeña y valenciana. Limitar el tamaño de la sección de crédito en cuanto a volumen, puede significar ahogar de hecho a éstas. Así, en Cataluña se limita a las cooperativas con sección de crédito a invertir en actividades de la cooperativa hasta el 50 por ciento de los recursos de la sección (art. 6 Ley 6/1998).

En Extremadura, las sociedades cooperativas con sección de crédito pueden invertir en actividades de la cooperativa hasta un 30 por ciento de los recursos obtenidos por la propia sección de crédito, pudiendo ampliarse esta cifra hasta un 50 por ciento previo acuerdo (art. 18 Decreto 129/2002).

Finalmente, en Valencia, el volumen de las operaciones de crédito de la sección de crédito deducidos los fondos de insolvencia, no podrá superar, en ningún caso, el 50 por ciento de los recursos propios de la cooperativa (art. 58 Ley 9/2001).

c) Auditar las cuentas anuales y designar una Dirección o Gerencia profesional con dedicación permanente a la gestión de la sección de crédito

Aunque existe homogeneidad en las leyes autonómicas de cooperativas para que la sección de crédito lleve una contabilidad independiente de la general de la cooperativa, no prevalece la misma exigencia con respecto a la auditoría de sus cuentas anuales. Así, en Andalucía, Extremadura (art. 26 Decreto 129/2002) y Valencia (art. 50.1 Ley 8/2003) las cooperativas que dispongan de sección de crédito están obligadas a auditar sus cuentas

anuales. No obstante, en Cataluña serán verificadas por auditores de cuentas si lo establecen los estatutos o lo acuerda la asamblea general o el consejo rector o lo solicita un número de socios que represente como mínimo el 15 por ciento de los votos sociales de la cooperativa (art 52.1 Ley 18/22).

En cuanto al control interno y profesionalización de la gestión, en las legislaciones de Cataluña (art. 48 Ley 18/2002) y Andalucía se exige un director/a general con facultades específicas y dedicación permanente, mientras que en Extremadura se matiza su obligatoriedad cuando el volumen de depósitos de la sección de crédito supera los 1.500.000 € (art. 14.2 Decreto 129/2002) y en Valencia los 2.404.048 € (art. 1 Orden 16 de enero de 1987).

En Andalucía se prevé que la Dirección o Gerencia profesional, con dedicación permanente a dicha sección, deberá reunir las condiciones de *capacidad, preparación técnica y experiencia* para desarrollar las funciones propias del cargo.

Adicionalmente, el control externo de las cuentas de la sección se extenderá mediante la emisión de un informe complementario específico referido a la actividad financiera de la sección de crédito, que se elaborará de acuerdo con las normas técnicas dictadas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, y con el contenido mínimo, que en su caso, establezca la Consejería competente en materia de cooperativas. Este informe deberá acompañar al informe de cuentas anuales de la sociedad.

Adicionalmente, las personas auditoras o las sociedades de auditoría de las cuentas anuales de las sociedades cooperativas con sección de crédito *estarán obligadas a comunicar por escrito* a la Consejería competente en materia de cooperativas, en un plazo máximo de diez días desde el momento en que hayan tenido conocimiento en el ejercicio de sus funciones, cualquier hecho o acuerdo sobre la entidad auditada, que pueda:

- Constituir una violación grave de las disposiciones legales o reglamentarias reguladoras de las secciones de crédito.
- Perjudicar la continuidad de la explotación o, afectar gravemente a la estabilidad o solvencia de la entidad.
- Implicar una opinión desfavorable o denegada, o impedir la emisión del informe de auditoría.

Entendemos que, a resultas de los posibles incumplimientos que se deriven de la comunicación realizada por el auditor, la potestad inspectora que tiene atribuida la Dirección General competente en materia de cooperativas andaluzas se iniciará de oficio.

d) Limitación de las operaciones con no socios de la sección de crédito.

Las secciones de crédito andaluzas limitarán sus operaciones activas y pasivas a la financiación de las diferentes secciones (con los límites impuestos) y a sus propios socios. Y el excedente de tesorería se podrá rentabilizar a través de entidades de crédito u otras secciones de crédito constituidas en sociedades cooperativas de segundo o ulterior grado en las que la cooperativa esté integrada.

Dentro de la actividad propia de la sección de crédito se encuentra la realización de operaciones activas con socios, bien prestando financiación a corto plazo para anticipar el pago de los productos o servicios entregados (anticipos de campaña), bien para financiación a corto o largo plazo bajo la modalidad de préstamos, así como operaciones pasivas mediante la necesaria captación de recursos. Adicionalmente, permite la legislación prevista andaluza la participación limitada de los socios colaboradores (aquellos socios que participan en actividades accesorias de la cooperativa) en la actividad de la sección de crédito pero exclusivamente mediante la realización de operaciones pasivas, esto es, captación de fondos.

Si bien la primera de las financiaciones, anticipos, esta descrita específicamente en la norma, el resto un matiz a considerar. La legislación andaluza permitirá a la sección de crédito conceder préstamos y créditos a los *socios* cuando contribuyan a la financiación de *actividades propias* que estén *vinculadas* a las de la entidad (Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas), limitando las operaciones de los *socios colaboradores* con la sección de crédito, a operaciones pasivas.

Por contra, se contempla en la legislación valenciana que las secciones de crédito tienen la probabilidad de efectuar créditos y préstamos a los *socios* y *asociados* para cualquier finalidad, exceptuando las *operaciones destinadas* a inversiones en sectores productivos *ajenos* a la actividad de la sociedad cooperativa (Decreto 129/2002 de la Comunidad Valenciana).

Más ventajosa, las legislaciones de Extremadura (art. 3.2 Decreto 129/2002) y de Cataluña (art. 1.2 Ley 6/1998) permiten que las secciones de crédito puedan operar con los *asociados* y *colaboradores* y se amplía la concesión de crédito y préstamos para el desarrollo de la *actividad empresarial* y para sus *necesidades domésticas*.

e) Volumen de las operaciones activas en la cooperativa.

Como se ha comentado en apartados anteriores, las secciones de crédito deben limitar sus operaciones activas y pasivas al seno de la propia cooperativa. No obstante, es de esperar que los recursos captados de los socios (operaciones pasivas) no se localicen en su totalidad en créditos a socios o al resto de secciones (operaciones activas), pudiendo generarse un excedente de tesorería cuya colocación está sujeta a condiciones, no en cuanto a su importe, sino en cuanto al destino.

Así, este excedente debe destinarse a operaciones en activos de elevada calidad crediticia que garanticen, al menos, la recuperación a su vencimiento del capital invertido y que respondan a criterios suficientes de seguridad, solvencia y liquidez.

En relación con la *solvencia* y la *gestión* de los fondos de la sección de crédito, se prevén límites en toda la normativa autonómica a las operaciones activas de la sección de crédito según sean inversiones en corriente o en inmovilizado.

Del importe global invertido en la cooperativa (entiéndase, otras secciones), la normativa autonómica establece límites en relación con la financiación a largo plazo, que pueden ser ampliados en determinadas circunstancias. La financiación del corriente, en cambio, no presenta limitaciones por motivos de liquidez en Cataluña (art. 6 Ley 6/1998), en Extremadura (art. 18.3 Decreto 129/2002) y en Valencia (art. 58 Ley 9/2001).

En Cataluña, el volumen de operaciones activas de la sección de crédito en *inversiones de inmovilizado* no podrá superar el 25 *por ciento* de los recursos de la propia sección, no obstante, podrá ampliarse este límite al 50 *por ciento* por acuerdo expreso en la Asamblea y con el voto favorable de las dos terceras partes de los asistentes (art. 6.2 Ley 6/1998 Cataluña). El *resto* se podrá destinar a *operaciones de crédito* (art 6 Ley 6/1998 Cataluña).

En Extremadura, del importe global utilizado por la cooperativa, y previo acuerdo expreso adoptado por la asamblea general, se puede destinar a inversiones de inmovilizado, con carácter transitorio, una cifra no superior al 25 *por ciento* de los recursos de la sección (art. 18.3 Decreto 129/2002). El *resto* a *inversiones en circulante* (art. 18 Decreto 129/2002).

En Valencia, el límite máximo para *inversiones en inmovilizado* para la cooperativa se fija en el 25 *por ciento* de los saldos de depósitos en la sección de crédito (art. 8.3 Ley 8/1985). Y el *resto* a *operaciones de crédito* (art. 58 Ley 9/2001).

Finalmente, en la normativa prevista para Andalucía, el importe global invertido en la cooperativa sólo se podrá destinar a *inversiones de inmovilizado* una cifra no superior al 25 por ciento de los recursos de la sección de crédito. Adicionalmente, el volumen de las *operaciones activas de crédito* no podrá superar el 50 por ciento de los recursos de la propia sección de crédito, salvo operaciones con la cooperativa, en cuyo caso podrá incrementarse por acuerdo de la asamblea general hasta un máximo del 75 por ciento para anticipos a los socios y con un plazo de devolución no superior al año. Entendemos que la normativa andaluza pretende aportar una garantía adicional a los recursos de la sección limitando la inversión de éstos en la propia cooperativa, planteamiento éste bastante acertado puesto que su implantación va a poner de manifiesto situaciones de “autofinanciación” probablemente llamativas y en algunos casos escasamente conocidas por los propios socios.

Es de destacar que, en el supuesto de que la sección financie el inmovilizado material de otras secciones, los activos financiados no podrán ser objeto de garantía o pignoración.

f) Excedente de tesorería y coeficiente de disponibilidades líquidas

Prevé la normativa andaluza que las secciones de crédito sólo podrán colocar sus excedentes de tesorería en productos de entidades financieras y secciones de crédito que aseguren, como mínimo, la recuperación del capital invertido a su vencimiento y que respondan a criterios suficientes de seguridad, solvencia y liquidez.

En Cataluña, no se limita de forma explícita la colocación de los excedentes de tesorería, expresando que se deberán gestionar conjuntamente las disponibilidades líquidas de los socios y de los adheridos (art. 1.2 Ley 6/1998).

Sin embargo en la legislación de Extremadura (art.81.1 Ley 5/2001) y de Valencia (art. 1 Ley 8/1985 y Decreto 129/2002) se contempla, para una mejor gestión de los fondos, que los excedentes de tesorería se podrán colocar en depósitos de otros intermediarios financieros, fondos públicos y valores emitidos por empresas públicas, y se añade en la normativa extremeña la obligatoriedad de que la actividad de estas empresas se ejerza con preferencia en el territorio de su comunidad autónoma.

Para asegurar la liquidez de la sección de crédito, en la legislación valenciana se determina que habrá de mantener un *coeficiente de disponibilidades líquidas* (Decreto 129/2002), pudiendo la Consejería de Economía, Industria y Comercio modificar dicho coeficiente en función de las circunstancias del momento pero *no podrá ser inferior al 10*

por ciento del volumen de depósitos de la sección de crédito. Dicho coeficiente, cuyo cumplimiento correcto requiere una observancia diaria, se computará tomando como denominador el volumen de depósitos de la sección de crédito y como numerador el efectivo de la caja más los saldos mantenidos a este fin, en entidades de crédito.

En la normativa de Extremadura el coeficiente de disponibilidades líquidas que habrán de mantener las cooperativas con sección de crédito para asegurar la liquidez de dicha sección no podrá ser inferior al 10 por ciento (art. 20 Decreto 151/1986) del volumen de depósitos de la sección de crédito.

En Andalucía, la legislación prevista sólo especifica que deberá mantenerse un coeficiente de disponibilidades líquidas que no podrá ser inferior al 15 por ciento del volumen de depósitos de la sección de crédito.

En la legislación de Cataluña será la asamblea general la que fijará el porcentaje de disponibilidades líquidas que mantendrá la sección de crédito en relación con sus recursos (art. 8 Ley 6/1998).

g) Operaciones activas de la Sección de Crédito con otras secciones: coste de la financiación.

La Sección de Crédito se ha convertido, en los últimos años y para muchas sociedades cooperativas, en un financiador de bajo coste para cubrir las importantes inversiones que la evolución del sector ha requerido. En muchos casos, esta financiación del inmovilizado ha sido "gratuita" o a un coste muy reducido.

El coste de la financiación prestada por la sección de crédito a la cooperativa, entendiéndose resto de secciones, se referencia en la distinta normativa autonómica al interés legal del dinero o al Euribor. Así, en caso de la legislación extremeña, este coste no podrá ser inferior al interés legal del dinero, (art. 18.1 y 2 Decreto 129/2002).

La legislación valenciana prevé que la retribución sea igual al Euribor a un año más un punto (art. 17 Ley 14/1997). Sin embargo, la legislación catalana establece que el consejo rector, con un informe previo del director o gerente a cada operación crediticia y que constará en acta, establecerá los intereses a imputar a favor de la sección (art. 6.1 Ley 6/1998).

En la normativa andaluza se especifica que las condiciones económicas aplicables a las operaciones activas y pasivas se ofrecerán en términos de no discriminación a los socios y serán públicas (tipos de interés, comisiones y gastos). En relación con las

operaciones crediticias con la propia sociedad cooperativa, el tipo de interés establecido no podrá resultar inferior al interés legal del dinero.

h) Limitación a las operaciones de riesgo a un socio o unidad de riesgo.

No sólo se regula la naturaleza de las operaciones de financiación, limitándolas a aquellas vinculadas con su actividad, sino que se establece un límite a la concentración de riesgos, de manera que no se pueden conceder operaciones a *un socio o a una unidad de riesgo* en un porcentaje del 2,5 *por ciento* de los *recursos totales de la cooperativa*, tanto en la legislación de Cataluña (art. 6.1 Decreto 280/2003) y como en la normativa andaluza.

En este punto es importante que la norma defina el concepto de *unidad de riesgo*, como a los titulares de operaciones de riesgo que tengan una relación de consanguinidad o afinidad en primer grado, así como aquellos que conjuntamente destinen los préstamos o créditos recibidos a la misma aplicación, o aporten la misma garantía. Si a criterio de la Dirección o Gerencia, dos o más personas puedan considerarse, en función de su independencia económica, que no son unidad de riesgo podrán exceptuar de este tratamiento.

Extremadura señala que no podrá prestar más del 5 *por ciento* de los depósitos a un solo socio o asociado o a un grupo de socios que constituyan una unidad de riesgo (art.19.2 Decreto 129/2002).

Y en Valencia, la legislación coincide con Extremadura pero matiza que excepcionalmente la Consellería podrá autorizar operaciones que superen el límite de riesgo establecido sin exceder, en ningún caso, *del 10 por ciento* (art. 9.2 Ley 8/1985) (Decreto 129/2002).

Finalmente, las secciones de crédito no podrán *instrumentar riesgos de firma* con socios ni adheridos, según la normativa catalana (art. 7.3 Ley 6/1998), ni con socios ni asociados en la legislación extremeña (art. 19.4 Decreto 129/2002), sólo en la normativa valenciana se asume que el nivel máximo de riesgos de firma con socios y asociados no podrá superar el volumen de recursos propios de la cooperativa (art. 9.4 Ley 8/1985) (Decreto 129/2002).

Dado que el tejido societario de las cooperativas agrarias andaluzas está formado por muchas comunidades de bienes, que agrupan a personas con relación de afinidad o consanguinidad, el límite previsto en la normativa autonómica andaluza se puede plantear que el mismo se supere con cierta facilidad, pudiendo ser solventado de alguna manera

incorporando garantías reales a los préstamos concedidos lo que supondría un aumento de la seguridad de las operaciones activas de la sección de crédito con sus socios.

i) Limitación en las operaciones con socios miembros del Consejo Rector.

Por la trascendencia de las operaciones con partes vinculadas, éstas son objeto de tratamiento diferenciado, de manera que las operaciones activas con miembros del Consejo Rector o cualquier otro miembro de órganos ejecutivos, así como aquellas que guarden relación de parentesco de consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado, requerirán:

- Acuerdo del órgano de administración en el que no participará la persona miembro afectada, al considerarse conflicto de intereses.
- Si se trata de administración única, deberá ser objeto de aprobación por asamblea general.

6. CONCLUSIONES

El panorama a corto plazo para las secciones de crédito andaluzas es tranquilizador, si bien no está libre de tensiones que exigirán el máximo interés y dedicación de sus componentes, de las organizaciones que defienden los intereses de las cooperativas⁴ y de las Administraciones Públicas.

El esfuerzo realizado en los últimos años para generar confianza, mejorar las expectativas de sus socios, favorecer el desarrollo rural y consolidar el sector agrario, no se va a ver mermado por unos mecanismos de control y profesionalidad del sector, sino todo lo contrario.

Los distintos episodios vividos en los últimos años de crisis merecen ser interpretados convenientemente, y orientar la legislación hacia una mejora en la gestión y control de las secciones de crédito. Es cierto que se han producido situaciones anómalas en diversas secciones de crédito, también es cierto que la incorrecta gestión de las secciones de crédito ha podido provocar desequilibrios patrimoniales que han repercutido finalmente en los socios, asociados, etc., pero no es menos cierto que siendo el objetivo último de las secciones la contribución al objeto de la cooperativa, sin que se constituya su actividad en un fin en sí mismas, los riesgos se encuentran más localizados y, con la nueva regulación andaluza se contribuirá a la reducción de éstos. La experiencia nos dice que es necesario establecer mecanismos de control y profesionalizar el sector en su vertiente financiera. El volumen de

⁴ Como la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias (FAECA)

depósitos que las secciones pueden llegar a controlar y la avidez con que otros operadores financieros observan, exigen un adecuado control y seguimiento de las operaciones realizadas por las secciones de crédito, extendiendo éste control a la concesión de créditos a los miembros de cualquier órgano ejecutivo, directores y sus familiares, mediante la previa autorización del órgano de administración o asamblea general en caso de administrador único.

La regulación de las operaciones activas y pasivas, sin llegar a ahogar la operativa de las secciones de crédito, permitirán establecer límites que facilitaran la solvencia de estas entidades, lo que unido a una gestión profesional, que no tiene que venir de la mano de un gerente profesional, y a un control externo más amplio, asegurarán la supervivencia de las secciones de crédito y reforzarán la confianza en estos intermediarios entre el mundo cooperativo y el financiero.

El proyecto de normativa analizado plantea grandes y serios retos a las secciones de crédito andaluzas en los términos que algunas de ellas se han venido desarrollando y funcionando en los últimos años. El mayor coste de la profesionalización y control externo, se verá suficientemente compensado con una mayor solvencia de las secciones de crédito y un aumento de seguridad y confianza de los agentes intervinientes (socios y entidades financieras) en las operaciones activas y pasivas.

El efecto a corto plazo que la normativa prevista pudiera tener en las secciones de crédito, podría determinarse empíricamente mediante un estudio limitado a varias cooperativas de Andalucía, analizando aquellos aspectos que no se han podido concretar en este informe teórico al objeto de identificar riesgos y planificar soluciones, no obstante, resulta imprescindible un profundo estudio de la actual situación de las secciones de crédito andaluzas, estructura financiera de las mismas, servicios prestados, destinatarios de los mismos y, en definitiva, un análisis de la realidad de éstas en el cooperativismo andaluz.

Finalmente, la normativa andaluza constituye un paso adelante hacia la regulación y control de las secciones de crédito en Andalucía, apostando por su continuidad en un marco de control más efectivo pero sin limitar, como otras comunidades, su desarrollo pudiera ser imitado en otras comunidades que aún no han desarrollado su propia normativa.

BIBLIOGRAFÍA

- BEL DURÁN, P (2000) La financiación de las sociedades cooperativas agrarias con sección de crédito. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* [en línea] 2000: [fecha de consulta: 12 de abril de 2013] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36707201>> ISSN 1135-6618
- CAMPOS CLIMENT, V; FAJARDO GARCÍA, G y SANCHÍS PALACIO, J.R. (2006) Triple justificación de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la comunidad valenciana: jurídica, económica y social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, abril, nº 054, p. 129-165.
- CAMPOS CLIMENT, V y SANCHÍS PALACIO, J.R. (2005) Las secciones de crédito de las cooperativas en España. Análisis de su situación actual y su papel en la financiación al cooperativismo agrario y al desarrollo rural. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, nº 9, p. 35-52.
- GARCÍA-GUTIERREZ, C. (1992) Análisis de la rentabilidad financiera y económica de los socios de las cooperativas: la influencia de una rentabilidad en la otra y la aplicación del criterio (principio) de justicia –que no de solidaridad- en la distribución de la ganancia real”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 1, nº 2, p. 115-124.
- MELIÁN NAVARRO, A. (2005) Divergencias legislativas de las secciones de crédito de las cooperativas en España. *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, abril nº 051, p. 131-166.

Disposiciones legales o normativas

Estado:

LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (BOE Nº170, de 17 de julio).

ORDEN EHA/3360/2010, de 21 de diciembre (RCL 2010, 3308 y RCL 2011,162) (BOE Nº 316 de 29 de diciembre de 2010)

Andalucía:

LEY 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOJA Nº 46, de 20 abril).

LEY 3/2002, de 16 de diciembre por la que se modifica la Ley 2/1999, de 31 de marzo de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOJA Nº 153 de 28 de diciembre de 2002) (BOE Nº 10, de 11 de enero de 2003).

LEY 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOJA N° 255, de 31 de diciembre).

Cataluña:

LEY 6/1998, de 13 de mayo, de Regulación del Funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas. (DOGC N° 2644, de 21 de mayo de 1998).

LEY 18/2002, de 5 de julio de cooperativas (DOGC N° 3679, de 17 de julio de 2002 y BOE n° 179, de 27 de julio de 2002)

LEY 13/2003, de 13 de junio, de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas (BOE n° 171, de 18 de julio).

DECRETO 280/2003, de 4 de noviembre, de desarrollo de la Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las secciones de crédito de las cooperativas (DOGC N° 4014, de 20 de noviembre).

DECRETO 83/2010, de 29 de junio, por el que se modifica el Decreto 280/2002, de 4 de noviembre, de regulación del funcionamiento de las secciones de crédito de las cooperativas (DOGC N° 5664 de 06 de julio de 2010).

DECRETO-LEY 1/2011, de 15 de febrero de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas de Cataluña (BOE n° 76, de 30 de marzo de 2011).

Extremadura:

DECRETO 129/2002, de 24 de septiembre, que regula el funcionamiento de las secciones de crédito de las sociedades cooperativas en la Comunidad Autónoma de Extremadura (DOE de 1 de octubre de 2002).

DECRETO 172/2002, de 17 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas de Extremadura y se modifica el art. 21 del Decreto 129/2002, de 24 de septiembre, por el que se regula el funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Sociedades Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Extremadura (DOE n° 152, 31 de diciembre 2002).

LEY 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo (BOE N° 164, de 10 de julio)

DECRETO-LEY 1/2011, de 11 de noviembre, por el que se modifica la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura (BOE N° 313, de 29 de diciembre).

Comunidad Valenciana:

LEY 8/1985, de 31 de mayo, de Regulación de la actuación financiera de las Cooperativas con Sección de Crédito de la Comunidad Valenciana (DOGV N° 259, de 10 de junio de 1985).

DECRETO 151/1986, de 9 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 8/1995, de 31 de mayo, sobre Cooperativas con Sección de Crédito (DOCV nº 496 de 30 de diciembre de 1986).

ORDEN de 16 de enero 1987, de la Consellería de Economía y Hacienda sobre Secciones de Crédito de Cooperativas (DOGV de 30 de enero de 1987).

ORDEN de 23 de junio de 1997, de la Consellería de Economía y Hacienda y Administración Pública, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 1997 (DOGV de 28 de agosto de 1997).

LEY 14/1997, de 26 de diciembre, de Medidas de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat (DOGV nº 3153, de 31 de diciembre de 1997).

ORDEN 22 de junio de 1998, de la Consellería de Economía y Hacienda y Administración Pública, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección e crédito para 1998 (DOGV Nº 3274, de 29 de junio de 1998).

ORDEN de 14 de septiembre de 1999, de la Consellería de Economía y Hacienda y Administración Pública, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 1999 (DOGV Nº 3590, de 24 de septiembre).

ORDEN de 25 de septiembre de 2000, de la Consellería de Economía y Hacienda y Administración Pública, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 2000 (DOGV Nº 3848, de 2 de octubre).

ORDEN de 16 de octubre de 2001, de la Consellería de Economía y Hacienda y Empleo, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 2001 (DOGV Nº 4113, de 24 de octubre).

LEY 9/2001, de 27 de diciembre, de Medidas de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat Valenciana (DOGV Nº 4158, de 31 de diciembre de 2001, corrección de errores en DOGV Nº 4196, de 22 de febrero de 2002).

ORDEN DE 19 de junio, de 2002, de la Consellería de Economía y Empleo, por la que se aprueban las bases reguladoras del Plan de Racionalización de las cooperativas con sección de crédito para 2001 (DOGV Nº 4279, de 26 de junio).

LEY 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (DOGV Nº 4468, de 27 de marzo, BOE Nº 87, de 11 de abril).

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y TRANSPARENCIA A TRAVÉS DE LA WEB: UN ANÁLISIS APLICADO A LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS

POR

Ricardo MUÑOZ PASADAS¹ y

Pilar TIRADO VALENCIA²

RESUMEN

Las sociedades cooperativas han aplicado desde sus orígenes los valores y los principios que están implícitos en el concepto de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). El objetivo de este trabajo es analizar la relación entre la responsabilidad social, el gobierno corporativo y la transparencia en las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas, dada la vinculación existente entre los principios inspiradores de la cultura cooperativa y la RSE, y de esta última con los niveles de divulgación de información. El trabajo analiza las características de la información sobre RSE que estas empresas difunden a través de sus páginas webs, basándose en los contenidos de la iniciativa Global Reporting Initiative, e intenta demostrar si existen diferencias significativas entre los niveles alcanzados por las cooperativas de primer grado y las de grado ulterior. Finalmente se analiza la relación entre los niveles de difusión de información y el tamaño de la cooperativa o sus años de antigüedad.

Palabras clave: Transparencia, Responsabilidad Social Empresarial (RSE), Gobierno Corporativo, Global Reporting Initiative (GRI), Cooperativas Agroalimentarias.

Claves Econlit: G300, M140, P130

¹ Dirección de correo electrónico: rmunozp@covap.es

² Universidad Loyola Andalucía. Dirección de correo electrónico: ptirado@etea.com

SOCIAL RESPONSIBILITY AND TRANSPARENCY IN THE WEB: AN ANALYSIS APPLIED TO SPANISH AGRO-FOOD COOPERATIVES

ABSTRACT

The values and principles of Corporate Social Responsibility (CSR) have been applied by Cooperative societies since their origins. Given the link of CSR with cooperative culture principles and information spreading, the aim of this paper is to analyze the relationship between social responsibility, corporate governance and transparency in the Spanish agro-food cooperatives. This paper analyzes the CSR information these companies spreads across the web, according the Global Reporting Initiative contents. The paper tries to show whether there are significant differences between the levels reached by primary and secondary or tertiary cooperatives. Finally, the relationship between levels of information dissemination and cooperatives size or age is analyzed.

Keywords: Transparency, Corporate Social Responsibility (CSR), Corporate Governance, Global Reporting Initiative (GRI), Agro-food Cooperatives.

1. INTRODUCCIÓN

En el año 2007, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), con motivo del 85º Día Internacional de la Cooperación y en el 13º Aniversario del día Mundial de las Cooperativas establecido por Naciones Unidas, difundió, como lo hace anualmente, su tradicional mensaje, que en esta ocasión llevaba por título “Los Principios y Valores Cooperativos para la Responsabilidad Social de las Empresas”, afirmando entre otras cuestiones que “se celebra la contribución que los cooperativistas han hecho y continúan haciendo como ciudadanos responsables en las cooperativas de todo el mundo (...). La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) intenta poner el énfasis en demostrar cómo el mundo de los negocios puede mejorar la sociedad a través de comportamientos e informes transparentes e íntegros (...)”.

De muchas formas distintas, el movimiento cooperativo ha sido pionero en el desarrollo y la práctica de la RSE desde hace más de 150 años. Las sociedades cooperativas han aplicado desde sus orígenes los valores y los principios que están implícitos en el propio concepto de la RSE (Carrasco, 2005; Server y Capó, 2009; Mozas y Puentes, 2010; Horrach y Socas, 2011). Es más, las entidades de la Economía Social (sociedades cooperativas,

sociedades laborales, etc.) presentan una cierta ventaja respecto a las empresas mercantiles debido a que ya cuentan con una ideología propia de carácter solidaria, participativa, igualitaria y democrática que está en consonancia con los compromisos que las empresas adquieren en las relaciones con sus grupos de interés en la puesta en práctica de la RSE (Olmedo y otros, 2012).

Por su parte, las cooperativas agroalimentarias son responsables desde un punto de vista económico, por crear riqueza a la vez que empleo estable y duradero, siendo el motor económico de algunas zonas rurales especialmente deprimidas. Son igualmente responsables económicamente por defender cada uno de los micro negocios o explotaciones familiares de sus socios y por contribuir de una manera determinante a su viabilidad. En países en vías de desarrollo desempeñan un papel esencial en el impulso de sus economías. Las cooperativas son responsables socialmente por contribuir al bienestar de sus miembros y de las comunidades locales donde residen, por ser solidarias y democráticas, por dar prioridad a las personas sobre el capital, por sus políticas de participación igualitaria, o por su trabajo con colectivos especialmente desfavorecidos, entre otras cuestiones. Son igualmente responsables porque trabajan en favor de todos sus grupos de interés, siendo el socio pieza angular por sus diferentes roles en la actividad cooperativa (Arcas y otros, 2011). Lo son también ambientalmente, por su defensa del entorno natural de las zonas en las que se ubican y por el mantenimiento de la cultura y las tradiciones.

Las cooperativas no sólo han sido un precedente en el ámbito de la RSE, sino que están llamadas a jugar un papel fundamental y de equilibrio en el futuro modelo productivo que está por llegar (Server y Capó, 2009).

Por su parte, las cooperativas agroalimentarias se convierten en un elemento clave para el desarrollo del sector, por su importancia social y económica. Según el dictamen del Comité Económico y Social Europeo (2012) sobre “Cooperativas y Desarrollo agroalimentario” (...) “En la búsqueda de un modelo económico más sostenible, el cooperativismo se erige como una alternativa competitiva y eficiente, que ofrece nuevas respuestas a los desequilibrios de la cadena de valor del sector agroalimentario y que, a su vez, promueve el empleo y fomenta las cadenas alimentarias locales, la seguridad alimentaria, la participación y la responsabilidad social”. En un mundo cada vez más globalizado y cuando las ayudas al productor europeo vienen reduciéndose en los últimos años, las nuevas tendencias de la Política Agraria Comunitaria se centran en aspectos como la

multifuncionalidad y el desarrollo rural, surgiendo nuevos desafíos para el sector agrario y para el socio cooperativo español y europeo. Las cooperativas agroalimentarias deben ser organizaciones que lideren estas nuevas preocupaciones.

La vinculación entre los principios cooperativos y los valores que el cooperativismo promueve, y el compromiso inherente en el propio concepto de la RSE, justifican la necesidad de que las cooperativas articulen mecanismos en sus procesos de gestión para canalizar el conjunto de sus esfuerzos en favor de una mayor responsabilidad social. Serán necesarias políticas, planes estratégicos, iniciativas concretas, una estructura formal que apoye este proceso de gestión, mecanismos para la evaluación y el control de las variables de la RSE, canales de comunicación, etc. Acciones que tienen por finalidad dar respuesta a las expectativas de sus grupos de interés, mejorar la transparencia, la reputación y la legitimidad de las cooperativas.

El objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, analizar los niveles de difusión de información sobre RSE de las cooperativas agroalimentarias españolas a través de sus páginas webs, y determinar las características más relevantes de sus contenidos mediante el estudio de las variables de RSE que están presentes en internet, con la finalidad de identificar pautas y perfiles de la información suministrada que puedan ser relevantes en sus políticas de RSE de cara a una mayor transparencia. Por otro, contrastar si determinadas características como el tamaño y la antigüedad, pudieran estar influyendo en los niveles de divulgación de información sobre responsabilidad social, bajo la hipótesis de que al disponer las cooperativas de mayor tamaño de mayores recursos para aplicar en sus políticas de comunicación y diálogo con sus grupos de interés, y al haber alcanzado las cooperativas de mayor edad una mayor madurez en cuanto a la asunción de la responsabilidad social y a la transparencia, los niveles de difusión de información podrían resultar mayores.

Tras esta introducción, en el segundo apartado se justifica la necesidad del estudio en el que se relacionan el cooperativismo con la responsabilidad social, con el buen gobierno y con la necesidad de unos niveles adecuados de transparencia mediante el uso de la web. En el tercer apartado se describen las variables de RSE analizadas y la metodología empleada sobre una muestra de 39 grandes cooperativas agroalimentarias españolas. En el apartado cuatro se presentan los resultados obtenidos acerca de los niveles de difusión de información sobre RSE en la web de las cooperativas de la muestra, tras analizar un total de 32 variables que podrían

estar influyendo en dichos niveles. Finalmente en el apartado cinco se presentan las principales conclusiones y las limitaciones del estudio.

2. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El gobierno corporativo se ha convertido en un aspecto clave para una gestión eficiente y de la responsabilidad social de las cooperativas (Puentes y otros, 2009) cuando es concebido desde una óptica pluralista que comprende la gestión de las relaciones con todos los grupos de interés (Pedrosa y García, 2011). Los enfoques de gobierno corporativo y responsabilidad social están íntimamente ligados y tienen una influencia directa y positiva sobre la reputación (Olmedo y otros, 2012). El objeto social de las cooperativas y su gestión democrática hace que sean más propensas a fijar criterios de buen gobierno, transparencia y responsabilidad social, superando al resto de sociedades capitalistas en general (Palomo y Valor, 2004).

El buen gobierno cooperativo habrá de estar dirigido tanto hacia la participación democrática de los socios en las actividades de la cooperativa como hacia el correcto funcionamiento de los órganos de gobierno y control, así como hacia una gestión sostenible que satisfaga las expectativas de todos sus grupos de interés (Salazar, 2010). Desde esta perspectiva, el modelo de gobierno corporativo se ha de dirigir hacia la gestión de las relaciones con todos los *stakeholders*.

El buen gobierno de la cooperativa exige que se identifiquen los grupos de interés prioritarios, en términos de poder de control, legitimidad moral o contractual y urgencia de sus demandas; que se incorporen las expectativas de los grupos en las políticas, y que se evalúe si se da respuesta a sus demandas, con el objeto de lograr un alineamiento de intereses entre los grupos y la propia sociedad cooperativa (Pedrosa y García, 2011) evitando las asimetrías de información entre los partícipes.

Para ello, uno de los requerimientos de la RSE y del buen gobierno es la transparencia, es decir, la comunicación de los compromisos adquiridos con los grupos de interés, de los impactos económicos, sociales y medioambientales de sus actuaciones; y de la estructura organizativa y operativa de la entidad (Horrach y Socias, 2011). La transparencia y la rendición de cuentas son prácticas esenciales del buen gobierno, entendiendo por estas no sólo las que afectan directamente al funcionamiento del órgano de gobierno, sino todas aquellas

que contribuyen a fortalecer el capital institucional de la organización, clave para su sostenibilidad (Rey y Martín, 2011).

La transparencia es un medio en tanto en cuanto a través de ella las empresas pueden alcanzar legitimidad; pero también es un fin de las organizaciones en sí mismas, porque genera confianza e incide en su reputación, además de acrecentar la fidelización de los socios (Morales, 2005). La transparencia supone un ejercicio de responsabilidad, pero al mismo tiempo es un medio para que los compromisos asumidos por la empresa sean conocidos y aprobados por sus grupos de interés. En el caso de las cooperativas, puede incluso instrumentalizarse como un mecanismo de control externo que justifique los niveles de apoyo económico, financiero y fiscal alcanzados a nivel estatal y autonómico (Morales y Ariza, 2010).

Gobierno corporativo, rendición de cuentas, transparencia, comunicación y evaluación son cuestiones que están íntimamente relacionadas, en la medida que la transparencia provee de un marco que permite mejorar la información disponible para los *stakeholders* y dotar a la entidad de una mayor credibilidad social (Muñoz y otros, 2010). Sin embargo, algunos estudios demuestran que en el ámbito cooperativo la información se dirige fundamentalmente a ciertos grupos de interés dominantes con fines utilitaristas, bien para que aprueben la gestión del órgano de dirección o bien para justificar los recursos recibidos de las administraciones públicas o para poder acceder a ellos en el futuro (Horrach y Socias, 2011).

Las principales motivaciones a la hora de divulgar la información sobre RSE están relacionadas con la responsabilidad hacia los grupos de interés y la legitimidad que aporta a la actividad de la cooperativa. A pesar de la relevancia de la cuestión, algunas cooperativas siguen viendo algunos inconvenientes en la difusión de información relativos al coste de la emisión de información, la inercia de la entidad, o el desconocimiento y la dificultad en la medición de las cuestiones sociales. Algunas otras evalúan el riesgo reputacional que corren ante una interpretación negativa de la información (Horrach y Socias, 2011).

La creciente preocupación en relación con la transparencia ha llevado a la publicación de directrices internacionales sobre la difusión de las prácticas sobre RSE de forma generalizada. Muchas de estas directrices se han venido formalizando a través de diferentes propuestas normalizadoras de las políticas para la gestión de la responsabilidad social y de los contenidos de la información para la sostenibilidad. Entre las guías más relevantes se pueden

mentar la de la OCDE (2006), el Banco Mundial (2007), *Accountability* (2008a, 2008b) y la *Global Compact* de Naciones Unidas (2009); pero la iniciativa de mayor difusión en el ámbito de la emisión de información de carácter voluntario hasta el momento es la elaborada por la organización *Global Reporting Initiative* (GRI) (2011a) cuya tercera versión revisada G3.1 se publicó en 2011.

Por otra parte, el uso de internet puede constituir un medio adecuado para el establecimiento de canales de comunicación y diálogo con los grupos de interés, así como para la difusión de información sobre la responsabilidad social. Sin embargo, el nivel de presencia en la web por parte de las cooperativas es aún escaso debido a que no están claras sus ventajas y a la percepción de una gran complejidad en su mantenimiento y uso (López y otros, 2012). En el caso de las cooperativas valencianas, en el año 2005 sólo un 26,6% de las empresas contaba con su propia página web, mientras que el nivel internacional de presencia llega a ser del 75% (Ferrer y otros, 2007). Como cabría esperar, la ausencia de web es más acusada entre las cooperativas de menor tamaño. Para Juliá y otros (2004), en general, las cooperativas de todos los sectores que utilizan el dominio “coop” no aprovechan las oportunidades que ofrece la tecnología para atender, entre otros, al quinto principio cooperativo sobre “Educación, formación e información”, con especial incidencia en la cuestión de la información. Igualmente, el estudio de Mozas y otros (2010), pone de manifiesto que en el caso de las cooperativas andaluzas, la utilización de la web como medio de comunicación fundamental de la información referente a RSE, se puede considerar deficiente.

En el caso concreto de las cooperativas agrarias, el informe del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español (2011) concluye que en el año 2011 tan sólo el 53,3% de las empresas cooperativas agrarias españolas tenían página web propia. En concreto, según el estudio de Montegut y otros (2013) sólo un 55,1% de las cooperativas agrarias de la provincia de Lleida afirma disponer de un sitio web propio y la frecuencia de actualización de contenidos es bastante esporádica. Las cooperativas agroalimentarias no deben quedarse al margen de la presencia en internet, para aprovechar todas las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías de la información (Montegut y otros, 2013), además de compatibilizarla con sus propios principios (Juliá y otros, 2004; Rey y Martín, 2011) y mejorar la transparencia.

Las dificultades a la hora de identificar qué información es relevante y satisface las expectativas de los grupos de interés, y el uso incipiente de internet como medio para la gestión de las relaciones de las cooperativas con sus *stakeholders* en el ámbito de la RSE, a pesar de tratarse de un medio adecuado para la transparencia y el buen gobierno, justifican la necesidad de este estudio en el que se analizan las variables de responsabilidad social presentes en las webs de las cooperativas agroalimentarias españolas, así como los factores que podrían explicar los distintos niveles de difusión de información a través de este medio.

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

3.1. Definición de variables

No existe una propuesta consensuada sobre las variables representativas de la RSE que deban ser difundidas a efectos de transparencia a nivel sectorial en el ámbito cooperativo agroalimentario, ni incluso relacionada con el gobierno corporativo. Son numerosos los estudios que se han ocupado de la identificación de variables que permitan hacer una evaluación del desempeño en términos de responsabilidad social de las entidades de la Economía Social, dando lugar a diferentes propuestas (Pérez y Gargallo, 2005; Arcas y Briones, 2009; Pérez y otros, 2009; Mozas y otros, 2010; Castilla y Gallardo, 2011; Degli y Portale, 2011; Horrach y Socias, 2011; Rey y Martín, 2011).

Para la realización del estudio sobre los niveles de transparencia ofrecidos por las empresas a través de sus páginas webs en términos de RSE y, particularmente, en cuanto al gobierno corporativo, se ha diseñado un cuestionario a partir de la selección de un conjunto de variables basadas en la Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad del organismo internacional *Global Reporting Initiative* (GRI) (2011a). Sin lugar a dudas se trata de la iniciativa con un mayor reconocimiento a nivel internacional en el ámbito de la normalización de contenidos de la información relativos a la RSE.

Para el análisis efectuado sobre la transparencia en materia de gobierno corporativo, el estudio se ha limitado a la primera parte del documento, donde se incluyen los aspectos generales de la entidad, su estrategia, las relaciones con los grupos de interés, el gobierno y los parámetros de la información divulgada, entre otros. Todas estas cuestiones se han agrupado en cinco categorías, coincidentes con los cuatro primeros apartados del documento GRI (2011a), dividiéndose el último apartado, a su vez, en dos. Las categorías que se analizan en el estudio son las siguientes:

- A) Estrategia y análisis (categoría 1). La primera categoría incide en la estrategia de la compañía a través de la declaración personal del presidente de la entidad, principalmente en materia de sostenibilidad y si fuese así, sobre los asuntos prioritarios recogidos en el informe de sostenibilidad.
- B) Perfil de la organización (categoría 2). Para la segunda categoría del cuestionario, la que hace referencia a la entidad propiamente dicha, se examina si las empresas informan en su web de cuestiones sobre la propia organización, tales como productos, participación en otras compañías y estructura societaria, localización de la sede, países donde produce, donde opera, forma jurídica, mercados o su dimensión medida a través de distintas magnitudes, así como de la historia de la entidad o de los premios recibidos en términos de sostenibilidad.
- C) Parámetros de la información (categoría 3). El tercero de los bloques examinados se refiere a los parámetros de la información transmitida respecto a la sostenibilidad, haciendo referencia al periodo cubierto por la información, la existencia de un punto de contacto, el alcance y cobertura de la información, así como la existencia de limitaciones en los contenidos divulgados y la existencia de procesos de verificación externa. En el caso de no hacer referencia a estos aspectos, se pregunta si se menciona cómo se resolverán en un futuro estas cuestiones.
- D) Gobierno Corporativo (categoría 4). El gobierno corporativo ocupa la cuarta de las categorías. En las mismas materias, social, ambiental y económica, se pregunta si se informa de las responsabilidades del consejo y del presidente, en concreto, si estos aspectos se asocian con la retribución. Internamente, se plantea si se informa de los mecanismos establecidos para evitar conflictos de intereses. De manera global, se pregunta por la definición de la misión, de una declaración de principios o de valores de la entidad, o por la existencia de códigos de conducta así como el estado en que se encuentra su implementación. Por otro lado, se examina si el consejo ejerce funciones concretas de supervisión ante cuestiones que afecten a la sostenibilidad y, recíprocamente, si existen mecanismos que controlen la gestión del consejo en este sentido.
- E) Grupos de interés (categoría 5). Por último, la quinta categoría del cuestionario se centra en los grupos de interés. Primero se analiza si se trabaja en su identificación y selección, si existen canales para la identificación de sus demandas y de los asuntos

materiales de especial relevancia, y se pregunta si existen mecanismos de retroalimentación que garanticen el aprendizaje. Se analiza el grado de compromiso con los grupos, si existen procedimientos para hacer frente a sus quejas, si se evalúa periódicamente la gestión, si se le comunican los resultados de esta evaluación, o si se materializan procesos concretos para la coordinación de las iniciativas para satisfacer sus expectativas.

Para el estudio de los niveles de difusión de información de las cooperativas agroalimentarias españolas en cada una de estas cinco categorías se han incorporado al trabajo un total de 32 variables. Para la selección de las variables se han considerado todos los aspectos englobados en GRI (2011a) en cada una de las categorías descritas. Este trabajo se ha complementado con la incorporación de otras variables procedentes de los documentos sobre adaptaciones sectoriales para el sector de entidades no lucrativas *Non Government Sector Supplement* NGOSS (GRI, 2011b) y del suplemento elaborado también recientemente para el sector de la Industria de la Alimentación, *Food Processing Sector Supplement* (FPSS) (GRI, 2011c). Tras un estudio de la totalidad de los apartados desarrollados en la Guía y en los dos suplementos se han descartado aquellas variables menos relevantes desde el punto de vista de las cooperativas y del sector objeto de estudio. Así, la relevancia y practicidad de la información es el criterio escogido para la selección de las 32 variables incorporadas al cuestionario, agrupadas en las cinco categorías descritas.

3.2. Selección de la muestra analizada

La muestra objeto de estudio está formada por las 39 empresas cooperativas agroalimentarias españolas de mayor tamaño según la información disponible en el listado de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)³. Se trata de aquellas cooperativas agroalimentarias cuyo volumen de facturación superó los 50 millones de € en el ejercicio 2010. La elección de las cooperativas de la muestra en función de su volumen de ingresos responde a dos razones. En primer lugar, siendo el objetivo de este trabajo el análisis de la información sobre RSE y gobierno corporativo divulgada por este tipo de organizaciones en internet, el hecho de que dispongan de página web es un requisito indispensable ya que ésta constituye la fuente de obtención de datos sobre las variables analizadas. Las empresas más grandes disponen de mayores recursos y por lo tanto existen mayores posibilidades de que dispongan de página web propia y del personal necesario para

³ <http://www.cepes.es/Ranking>

el mantenimiento de unos contenidos más amplios y actualizados. En segundo lugar, se intenta evitar una excesiva atomización de la muestra.

De las 39 grandes cooperativas agroalimentarias españolas que constituyen la muestra, 20 son de primer grado y 19 de segundo o ulterior grado. El tamaño reducido de la muestra conlleva a que el estudio empírico se platee tan sólo con un carácter exploratorio.

3.3. Metodología

La asignación de valores a cada una de las 32 variables sobre gobierno corporativo y RSE identificadas en el estudio, se realiza a través de una ponderación numérica, otorgando cuatro tipos de puntuaciones a cada una de las variables en función de la cantidad y de la calidad de la información disponible en la web, siguiendo la metodología aplicada por Mozas y otros (2010):

- A) No se informa/no aparece (valoración asignada 0). La primera opción implica la ausencia total de información sobre la variable analizada, poniendo de manifiesto una falta de transparencia sobre el asunto en cuestión.
- B) Se declara su existencia (valoración asignada 1). La segunda opción da muestras de una escasa preocupación por la variable de cara a los grupos de interés, ya que tan sólo se plasma de una manera sucinta en la web.
- C) Información genérica (valoración asignada 2). Con esta valoración se puede pensar que la entidad concede una cierta relevancia a la cuestión, pero no se informa de una manera pormenorizada por falta de capacidad o de recursos.
- D) Información completa (valoración asignada 3). Se constata la importancia que la entidad concede a la variable analizada, formando parte de manera muy completa y exhaustiva de la información que se comunica a los grupos de interés a través de la web.

Las puntuaciones asignadas (de 0 a 3) permiten aplicar al estudio diferentes metodologías y obtener distintos tipos de resultados.

1. Análisis de frecuencias de cada una de las variables. Este análisis puede ser relevante a la hora de identificar qué aspectos concretos son objeto de unos mayores índices de transparencia, y cuáles son las cuestiones que presentan unas mayores carencias de

información. De esta forma se podrían hacer propuestas de mejora en los contenidos de la información divulgada a través de las páginas webs como parte de las políticas de RSE de las cooperativas agroalimentarias. La frecuencia de cada una de las variables es un porcentaje que se ha calculado dividiendo la suma de todas las puntuaciones asignadas a las mismas tras consultar las páginas webs de las 39 cooperativas agroalimentarias de la muestra, entre un total de 117 puntos que es el máximo de puntos posibles: asignación de 3 puntos a la variable, en las 39 cooperativas analizadas.

2. Análisis de frecuencias para cada categoría, es decir, para cada uno de los cinco bloques en los que se agrupan las variables del estudio, y en términos generales. Los resultados obtenidos podrían poner de manifiesto si se está dando respuesta a todos los contenidos relativos a la comunicación en términos de sostenibilidad. La frecuencia de cada categoría es la media ponderada de las frecuencias de todas las variables incluidas en ella. Asimismo, se ha calculado la desviación típica de cada categoría para determinar el grado de dispersión de la información. Finalmente, en este análisis se han discriminado los resultados en función del grado de la cooperativa para tratar de determinar si existen unos mayores niveles de desempeño en cuanto a los niveles de información mediante la realización de una prueba no paramétrica.
3. Análisis de la correlación de las frecuencias de las categorías con el tamaño de la cooperativa, medido por medio de tres indicadores: la facturación, el número de empleos directos y el número de socios de base. Igualmente se han correlacionado las frecuencias de las categorías con los años de antigüedad de la cooperativa para intentar demostrar si existe alguna dependencia de los niveles de información con respecto a la mayor trayectoria histórica de la cooperativa y su mayor grado de madurez en el tiempo. Estos resultados pueden servir para concluir si el compromiso con la RSE en cuanto a transparencia y comunicación con los grupos de interés, se ve influido por la disponibilidad de recursos, y si está relacionada con la madurez de la cooperativa, puesto que es necesario un cierto tiempo para interiorizarse.

4. RESULTADOS

4.1. Análisis de las variables de la Responsabilidad Social

Los resultados obtenidos sobre las frecuencias para cada una de las 32 variables del estudio se resumen en la tabla 1, junto con su media y su desviación típica.

Tabla 1. Frecuencias de las variables

		Frecuencia	Media	Desv.Tip.
	CATEGORÍA 1. ESTRATEGIA Y ANÁLISIS			
1	Existe una declaración del máximo responsable sobre la relevancia de la sostenibilidad para la organización	21%	0,62	1,11
2	Prioridades estratégicas y asuntos clave sobre sostenibilidad en el medio/corto plazo y su relación con el largo	13%	0,38	0,85
3	Los principales eventos, logros y fracasos registrados	6%	0,18	0,51
4	Perspectivas de grado de cumplimiento en relación a los objetivos	2%	0,05	0,32
5	Descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades para la entidad, y sus efectos sobre los grupos de interés	6%	0,18	0,51
6	El impacto en las perspectivas a largo plazo y en el desempeño financiero de la organización	3%	0,10	0,38
	CATEGORÍA 2. PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN			
7	Se identifican comercialmente sus productos en el mercado mediante marca propia o empresa comercializadora	77%	2,31	1,13
8	Se identifican áreas de responsabilidad y empresas participadas	32%	0,95	1,05
9	Se identifica la localización de la sede principal de la entidad y de sus centros de producción	69%	2,08	1,13
10	Se identifican los países en los que se opera, y se citan los más relevantes en aspectos de sostenibilidad	26%	0,77	1,09
11	Se indica la forma jurídica de la entidad	79%	2,38	1,23
12	Mercados servidos (por países, sectores y tipos de clientes)	17%	0,51	0,79
13	Dimensión (empleados, ventas, deuda, cantidad de producto) y otros (activo, propietarios, desglose por país/región)	32%	0,95	0,83
14	Informa sobre los cambios relevantes acontecidos a lo largo de la historia de la entidad	35%	1,05	1,12
15	Informa de los premios o distinciones obtenidos	35%	1,05	1,23
	CATEGORÍA 3. PARÁMETROS DE LA INFORMACIÓN			
16	Se identifica la fecha del último informe de RSE o Sostenibilidad publicado (si lo hay)	8%	0,23	0,81
17	Existe punto de contacto general para cuestiones relativas a la información suministrada	87%	2,62	1,02
18	Define los contenidos económico, social y medioambiental, prioriza aspectos e identifica sus grupos de interés de manera clara	17%	0,51	0,94
19	Si no se cubren todos los impactos económicos, sociales y ambientales, se indica cómo se alcanzarán	10%	0,31	0,77
	CATEGORÍA 4. GOBIERNO CORPORATIVO			
20	Composición del Consejo y responsabilidades asignadas en materia económica, social y medioambiental	10%	0,31	0,77
21	Se informa de si el presidente ostenta cargo ejecutivo y de sus funciones	11%	0,33	0,87
22	Existe relación entre retribución y resultado económico, social y ambiental de los miembros del Consejo, altos directivos y ejecutivos (incluidos los acuerdos de abandono)	3%	0,08	0,48
23	Existen procedimientos para evitar conflictos de intereses en el	5%	0,15	0,67

	máximo órgano de gobierno			
24	Misión y valores, códigos de conducta, principios relevantes en relación a la sostenibilidad, y estado de su implementación (también por regiones y departamentos, y si hacen referencia a estándares internacionales).	17%	0,51	0,85
25	Procedimientos del Consejo para supervisar la sostenibilidad en la organización, los riesgos y oportunidades, y el cumplimiento de estándares internacionales	6%	0,18	0,68
26	Procedimientos para evaluar al Consejo, en especial con respecto al desempeño económico, ambiental y social	0%	0,00	0,00
	CATEGORÍA 5. GRUPOS DE INTERÉS			
27	Define las bases para la identificación y selección de grupos de interés con los que la organización se compromete	12%	0,36	0,74
28	Aspectos de interés que han surgido a través de la participación de los grupos de interés, y la forma en la que ha respondido la organización	5%	0,15	0,54
29	NGO1 Compromiso con las partes interesadas mediante procesos para la participación de los grupos de interés afectados en el diseño, implementación, monitoreo y evaluación de políticas y programas	10%	0,31	0,61
30	NGO2 Comentarios, quejas y mecanismos de retroalimentación en relación con el no cumplimiento de los programas y políticas diseñadas con los grupos de interés	4%	0,13	0,47
31	NGO3 Existen sistemas de medición (incluida su eficacia), evaluación y aprendizaje, y comunicación de resultados a los grupos de interés	5%	0,15	0,54
32	NGO6 Establecimiento de procesos para la coordinación de las iniciativas para satisfacer las expectativas de los diferentes grupos de interés	15%	0,46	0,88

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la tabla 1 ponen de manifiesto unos escasos niveles de difusión de información sobre RSE ya que tan sólo cuatro variables destacan sobre las demás con porcentajes que superan el 50% de la frecuencia; estas variables son:

- La variable 17 (87%) relacionada con la existencia de un punto de contacto en la web tiene un alto índice de presencia. Sin embargo, no se ha podido constatar la calidad de las respuestas ofrecidas a los grupos de interés por este medio, medida en tiempo y satisfacción con solución de la cuestión planteada.
- Según la variable 11 (79%) se suele indicar la forma jurídica de la entidad y se identifica claramente como empresa de naturaleza cooperativa.
- La variable 7 (77%) pone de manifiesto que se identifican y se describen en la web los productos comercializados por la cooperativa mediante sus marcas.
- Como revela la variable 9 (69%) en las páginas webs analizadas se suele identificar la sede de la organización y los principales centros de producción.

Un análisis de la naturaleza de las cuestiones que aparecen con mayor frecuencia revela que éstas están relacionadas fundamentalmente con la identificación de la organización y de su actividad principal, sin embargo son cuestiones que tienen una escasa materialidad de cara a la responsabilidad social de la empresa. Se trata de aspectos que no desvelan la existencia de políticas sobre RSE, ni los compromisos adquiridos por la cooperativa con sus grupos de interés en términos de sostenibilidad.

Determinadas cuestiones no son objeto de comunicación en la web, como la relativa a los procedimientos para evaluar al consejo en cuanto el desempeño económico, social y medioambiental; otro caso parecido es el de las variables sobre el grado de cumplimiento de los objetivos (2%), el impacto de las políticas en las perspectivas a largo plazo y en el desempeño financiero de la organización (3%), la relación entre la retribución de los miembros del consejo y las cuestiones económicas, sociales y medioambientales (3%), y la existencia de mecanismos de queja y reclamaciones ante los incumplimientos de programas diseñados con los grupos de interés (4%), todas ellas cuestiones con una puntuación muy baja.

4.2. Criterios de la Responsabilidad Social

En la tabla 2 se resumen los resultados de las frecuencias obtenidas en cada una de las cinco categorías en las que se divide el estudio, en términos generales, pero también diferenciando en función del grado de la cooperativa (primer grado frente a segundo grado o ulteriores). Cada una de estas categorías representa un criterio o una perspectiva diferente desde la que se abordan los contenidos relacionados con la Responsabilidad Social.

Tabla 2. Resultados por categorías

	(%)	Grado Cooperativa	(%)	Desviación típica
C1. Estrategia y análisis	8%	1º	3%	1,50350
		2º y ulterior	14%	4,04651
C2. Perfil Organización	40%	1º	34%	6,16335
		2º y ulterior	56%	5,92546
C3. Parámetros Información	31%	1º	20%	1,42441
		2º y ulterior	42%	3,13535
C4. Gobierno Corporativo	7%	1º	2%	0,82078
		2º y ulterior	13%	5,05062
C5. Grupos de interés	9%	1º	2%	0,82078
		2º y ulterior	15%	4,70908

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de resultados por categorías de la tabla 2 ofrece unas puntuaciones bajas en todas ellas en general; las cooperativas agroalimentarias podrían estar desaprovechando las oportunidades que ofrece la web como instrumento para la transparencia en términos de RSE, a pesar de que se han analizado las cooperativas con un mayor volumen de ingresos y, por lo tanto, las que disponen de unos mayores recursos para el mantenimiento y actualización de los contenidos de sus páginas web.

Sólo la categoría C2. “Perfil de la Organización” alcanza un 40% en el nivel de información difundida. Aunque a su vez es la categoría que presenta una mayor dispersión en sus resultados. Destacar que la categoría con el resultado más bajo es la C4. “Gobierno Corporativo”, con un porcentaje del 7%. Igualmente bajas son las puntuaciones de la categoría C1. “Estrategia” (8%), y C5. “Grupos de Interés” (9%). La categoría C3. “Parámetros de la Información” se sitúa en un nivel intermedio del 31%.

Por otra parte, en todas las categorías se observan unas frecuencias mayores en la cooperativas de segundo grado y ulterior que en las de primer grado.

La significatividad de este resultado ha sido contrastada mediante la realización de una prueba no paramétrica U de Mann Whitney (análoga a la prueba paramétrica de la t-student, pero más adecuada para el tamaño de la muestra de este estudio), que concluye que hay diferencias significativas entre las frecuencias obtenidas en las cooperativas de primer grado y las de 2º grado y ulterior, en las categorías 2, 3 y 4, como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Prueba U de Mann Whitney

	C1	C2	C3	C4	C5
U de Mann-Whitney	143,500	101,000	86,000	120,500	133,500
W de Wilcoxon	353,500	311,000	296,000	330,500	343,500
Z	-1,703	-2,506	-3,283	-2,202	-1,852
Sig. asintót. (bilateral)	,089	,012	,001	,028	,064
Sig. exacta [2*(Sig. unilateral)]	,194 ^a	,012 ^a	,003 ^a	,050 ^a	,113 ^a

a. No corregidos para los empates.

Fuente: Elaboración propia.

Los mayores niveles de las cooperativas de segundo grado y ulteriores en las categorías 2 y 3 podrían ser fruto de su mentalidad y objeto social, la comercialización en común de uno o varios productos a través de un grupo en forma de cooperativa de 2ª grado. Esta finalidad las predispone a unos mayores niveles de atención al cliente y a una mayor

transparencia, utilizando para ello la web, en cierta manera. En cuanto a la categoría 4, la diferencia podría estar justificada porque su gobierno presenta otras particularidades.

Es significativo el bajo nivel de las cooperativas de primer grado, quizás provocado por su acercamiento y atención más al proveedor, al socio, su propietario, que al cliente, lo que provoca una menor atención a la utilización de la web como medio para la comunicación con sus grupos de interés.

4.3. Relación entre la Responsabilidad Social Corporativa y las características de las cooperativas

Finalmente, se ha tratado de correlacionar los niveles de divulgación de información, por categorías, con las características de las cooperativas en cuanto a su tamaño y a la antigüedad.

Los resultados de la tabla 4 demuestran que los niveles de divulgación de información de las cooperativas agroalimentarias analizadas sólo están correlacionados en todas las categorías con el número de socios de base. Parece lógico que los resultados obtenidos demuestren que la mayor correlación se produce entre el número de socios y los aspectos relacionados con la categoría de Gobierno Corporativo.

También la facturación presenta una correlación significativa con la categoría 2. “Perfil de la Organización”. Las empresas de mayor tamaño son las que presentan unos niveles de difusión de información en este apartado más elevados.

Tabla 4. Correlaciones bivariadas entre características y dimensiones

	Facturación (M€)	Nº empleos directos	Nº de socios de base	Antigüedad
C1. Estrategia	No significativa	No significativa	0,441	No significativa
C2. Perfil Organización	0,403	No significativa	0,415	No significativa
C3. Información	No significativa	No significativa	0,480	No significativa
C4. Gobierno Corporativo	No significativa	No significativa	0,630	No significativa
C5. Grupos de interés	No significativa	No significativa	0,500	No significativa

Fuente: Elaboración propia.

En cualquier caso, las correlaciones significativas obtenidas no son determinantes en la mayoría de los casos (escasamente alcanzan el 50%) y presentan unos valores poco relevantes como para poder concluir que el tamaño o la antigüedad de la cooperativa sean aspectos determinantes en los niveles de difusión de información.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se han analizado algunos aspectos sobre la transparencia en materia de responsabilidad social de la empresa cooperativa agroalimentaria española y, en particular, los niveles de información sobre RSE divulgados a través de las páginas webs, agrupados en diferentes categorías.

El estudio ha constatado la existencia de unos niveles bajos en la difusión de este tipo de información en la mayoría de las empresas cooperativas agroalimentarias analizadas ya que éstas utilizan su web fundamentalmente con fines comerciales. Estos resultados están en consonancia con los de otros estudios recientes como los de López y otros (2012), y Montegut y otros (2013) que demuestran un uso de la web con fines transaccionales más que de carácter relacional. En general, la información sobre RSE es escasa, aparece de manera dispersa y poco sistemática, y no hay uniformidad en los contenidos. La web no se configura como un medio de comunicación y diálogo con los grupos de interés de cara a mejorar la transparencia, sino como plataforma para la venta de sus productos.

Los contenidos sobre el perfil de la organización destacan sobre otras categorías esenciales en la gestión de la RSE como la relativa al gobierno corporativo o las relaciones con los grupos de interés que presentan unos niveles de divulgación insuficientes. Se puede concluir que las cooperativas están desaprovechando las oportunidades que ofrece internet como medio para mejorar la transparencia y la rendición de cuentas.

En general, no se puede confirmar de manera concluyente que los valores implícitos en los principios cooperativos o los resultados positivos de sus políticas de RSE se hayan traducido de una manera determinante en unos niveles de transparencia importantes, aunque sí se puede apreciar de manera clara que las cooperativas de segundo grado y ulteriores presentan unos niveles muy superiores a las de primer grado en cuanto a la difusión de información.

En general, en la información que se difunde a través de la web priman las variables relacionadas con la identificación del negocio y con los reconocimientos (marcas, premios, mercados, localización, forma jurídica) más que con la forma cómo se han articulado las políticas de RSE (iniciativas, canales de comunicación, procedimientos para la evaluación y medición de impactos) o con los compromisos adquiridos en materia de sostenibilidad con los *stakeholders*.

En cuanto a los posibles factores explicativos de los mayores niveles de difusión de información, sólo el número de socios parece condicionar unos mayores esfuerzos de transparencia en términos de RSE. Ni la facturación ni el número de empleados parecen ser determinantes. Tampoco la antigüedad de las cooperativas aunque a priori los años de vida pudieran ser un síntoma de la madurez con la que se abordan cuestiones tan íntimamente relacionadas con los valores cooperativos, como las relativas a su responsabilidad social.

Finalmente, cabría decir que el estudio podría estar limitado por la definición de variables que realiza la propuesta GRI, en la que se ha basado su selección, y que podría no estar adaptada a las necesidades de información del sector cooperativo, a pesar de haber considerado en este estudio la adaptación sectorial a las entidades sin ánimo de lucro. En futuras investigaciones cabría la posibilidad de analizar los niveles de difusión de información utilizando las variables incorporadas en otras iniciativas, como los códigos de conducta, y a través de otros canales de comunicación diferentes a la web.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCOUNTABILITY (2008a) *AA1000 AccountAbility Principles Standard*, London, Accountability.
- ACCOUNTABILITY (2008b) *AA1000 Assurance Standard*, London, Accountability.
- ARCAS LARIO, N. (DIR.) (2011) *El Gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de Éxito*, Fundación Cajamar, Almería, 101 p.
- ARCAS LARIO, N. y BRIONES PEÑALVER, A. J. (2009) Responsabilidad Social Empresarial de las Organizaciones de Economía Social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 143-165.

- BANCO MUNDIAL (2007) *Environmental, Health, and Safety (EHS) Guidelines*, (Washington, DC: Environment and Social Development Department, International Finance Corporation).
- CARRASCO, I. (2005) La Ética como Eficiencia: la Responsabilidad Social en las Cooperativas de Crédito Españolas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, pp. 351-367.
- CASTILLA POLO, F. y GALLARDO VÁZQUEZ, D. (2011) Fondo y Forma de la Revelación Social en Sociedades Cooperativas, comunicación presentada en el XVI Congreso AECA, Granada, 21-23 septiembre.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2012) *Dictamen sobre Cooperativas y desarrollo agroalimentario*, NAT/541.
- DEGLI, G. y PORTALE, E. (2011) The Effect of Corporate Social Responsibility on Social Capital Creation in Social Cooperatives, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 40, nº 3, pp. 566-582.
- FERRER, A.; ONTALBA, J. A. y PESET, F. (2007) El uso de internet en las empresas Cooperativas Valencianas, *Economía Social*, nº 38, pp. 30-34.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE (2011a) Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad versión 3.1. Disponible en internet: www.globalreporting.org/resourcelibrary/Spanish-G3.1-Reporting-Guidelines.pdf.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE (2011b) Sustainability Reporting Guidelines and NGO Sector Supplement. Disponible en internet: www.globalreporting.org/resourcelibrary/NGOSS-Complete.pdf.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE (2011c) Sustainability Reporting Guidelines and Food Processing Sector Supplement. Disponible en internet: www.globalreporting.org/resourcelibrary/FPSS-Complete.pdf.
- HORRACH, P. y SOCIAS, A. (2011) La Actitud de las Empresas de Economía Solidaria frente a la Divulgación de Información sobre Sostenibilidad desde el prisma de la Teoría de los Stakeholders o Grupos de Interés, *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, vol. 14, nº extraordinario, pp. 267-297.
- JULIÁ, J. F.; GARCÍA, G. y POLO, F. (2004) La Información Divulgada a través de internet por las Cooperativas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, pp. 167-192.

- LÓPEZ BECERRA, E. I.; ARCAS LARIO, N. y ALCÓN PROVENCIO, F. (2012) Los sitios web de las Cooperativas Agroalimentarias. Antecedentes y consecuencias de su adopción, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 76, pp. 261-282.
- MONTEGUT SALLA, Y.; CRISTOBAL FRANSI, E. y GÓMEZ ADILLÓN, M. J. (2013) La Implementación de las TIC en la gestión de las Cooperativas Agroalimentarias: el caso de la provincia de Lleida, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 110, pp. 223-253.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (2005) Círculos Virtuosos en la Cooperación, *Sociedad Cooperativa*, abril, nº 15, pp. 30-34.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. y ARIZA MONTES, J. A. (2010) Sistemas de Gobierno Corporativo en las Empresas Propiedad de los Trabajadores, *Revista de la Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 5, Revista electrónica de la Fundación Luis Vives. Disponible en internet: www.fundaciónluisvives.org/rse/digital/5/artículos/53946/index.html.
- MOZAS MORAL, A. y PUENTES POYATOS, R. (2010) La Responsabilidad Social Corporativa y su paralelismo con las Sociedades Cooperativas, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 103, pp. 75-100.
- MOZAS MORAL, A., PUENTES POYATOS, R. y BERNAL JURADO, R. (2010) La E-corporate Social Responsibility en las sociedades Cooperativas Agrarias Andaluzas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 67, octubre, pp. 187-212.
- MUÑOZ PASADAS, R.; TIRADO VALENCIA, P. y RUIZ LOZANO, M. (2010) Una propuesta de herramientas para la gestión de la transparencia en las entidades no lucrativas, *Revista de Fomento Social*, nº 260, pp. 695-726.
- NACIONES UNIDAS. GLOBAL COMPACT (UNGC) (2009) What is the Global Compact?. Disponible en internet: www.unglobalcompact.org.
- OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO ESPAÑOL (2011) Informe del OSCAE. Disponible en internet: www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03723.pdf.
- OCDE Organization for Economic Co-operation and Development (2006) *Intellectual Assets and Value Creation: Implications for Corporate Reporting*, Paris: Corporate Affairs Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, OECD.
- OLMEDO CIFUENTES, I; MARTÍNEZ LEÓN, I. M.; ARCAS LARIO, N. y LONGINOS MARÍN RIVES, J. (2012) Relación Circular entre Ética, Responsabilidad Social y

- Reputación de las Cooperativas, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, pp. 129-154.
- PALOMO ZURDO, R. J. y VALOR MARTÍNEZ, C. (2004) El “activismo” de los socios como catalizador de la Responsabilidad Social de la Empresa: aplicación a Organizaciones de Participación, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 50, pp. 167-190.
- PEDROSA ORTEGA, C. y GARCÍA MARTÍ, E. (2011) El Gobierno en la Sociedad Cooperativa como Base de la Cohesión Social: el caso de una cooperativa agraria, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 106, pp. 7-32.
- PÉREZ SANZ, F. J. y GARGALLO CASTEL, A. (2005) Gestión, Desarrollo y Aplicación de la Responsabilidad Social en Entidades de Economía Social: el caso de las cooperativas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre, pp. 305-332.
- PÉREZ SANZ, F. J., ESTEBAN SALVADOR, L. y GARGALLO CASTEL, A. (2009) Participación, Gobierno Democrático y Resultados Cooperativos: una perspectiva de RSE, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, agosto, pp. 163-190.
- PUNTES POYATOS, R., VELASCO GÁMEZ, M. M. y VILAR HERNÁNDEZ, J. (2009) El Buen Gobierno Corporativo en las Sociedades Cooperativas, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98, pp. 118-140.
- REY GARCÍA, M. y MARTÍN CABANA, J. (2011) Buen Gobierno y Rendición de Cuentas en las Fundaciones Empresariales Españolas: un análisis comparativo de prácticas de Transparencia, *Revista de la Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 7, Revista electrónica de la Fundación Luis Vives. Disponible en internet: www.fundaciónluisvives.org/rse/digital/7/articulos/60190/index.html .
- SALAZAR, L. (2010) ¿Cómo Funciona el Gobierno Cooperativo en las Cooperativas de Villavicencio?, *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 18, nº 97, julio-diciembre, pp.126-138.
- SERVER IZQUIERDO, R. y CAPÓ VICEDO, J. (2009) La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, agosto, pp. 7-31.

LAS ENTIDADES DEL TERCER SECTOR COMO PRESTADORES DE SERVICIOS ASISTENCIALES EN EL IVA: EXENCIONES Y TIPOS REDUCIDOS¹

POR

Mercedes NAVARRO EGEA²

RESUMEN

El estudio trata de dar respuesta a las incertidumbres que se derivan de la actual regulación del IVA en materia de asistencia social, un sector de actividad de gran interés para las entidades de la economía social (Tercer Sector) y, en particular, para las cooperativas. Tras unas consideraciones generales sobre el funcionamiento del impuesto en este contexto, se analizan las exenciones y tipos reducidos aplicables a las prestaciones asistenciales.

Palabras clave: tercer sector; cooperativas, economía social, bienestar social, asistencia social, IVA

Claves Econlit: K340, L300, L310, M140, I310

THIRD SECTOR ENTITIES AS PROVIDERS OF WELFARE SERVICES UNDER VAT: EXEMPTIONS AND REDUCED RATES

ABSTRACT

This paper aims to provide answers to several uncertainties arising from the VAT regulation and regarding the social welfare services as a sector of the economy which is especially relevant for the so-called “Social Economy” or “Third Sector” entities and, particularly, for cooperatives. After some general considerations about the functioning of the tax in this context, we focus on the different problems related to exemptions and reduced rates for welfare services.

¹ El estudio se enmarca en las líneas de investigación de la Cátedra de Economía Social de la Universidad de Murcia.

² Profesora Titular de la Universidad de Murcia. Dirección de correo electrónico: mdes@um.es

Keywords: third sector; cooperatives; VAT; social work; social economy; welfare services; social well-being services.

1. INTRODUCCIÓN

En un momento de cambio profundo tanto en lo económico como lo social, la iniciativa privada empieza a cobrar fuerza en la prestación de servicios asistenciales e inclusión social, sin que pueda pasar desapercibido el potencial de las entidades del tercer sector como prestadores de servicios de tal naturaleza.

Los principios y valores de la economía social se presentan como un auténtico intangible empresarial que ha de ser aprovechado para participar de una forma activa en la estrategia de crecimiento inteligente, sostenible e integrador que propone la Unión Europea para la creación de más empleo y lograr una vida mejor³. Las cooperativas han demostrado una mayor resistencia al deterioro del empleo en momentos de crisis, pero también en ellas se ha de ver una forma jurídica adecuada tanto para favorecer la integración al ámbito laboral de determinados colectivos que sufren exclusión social o laboral (desempleo de larga duración) como para acometer iniciativas empresariales encaminadas a la satisfacción de necesidades en el ámbito de la salud, enseñanza y otros fines asistenciales (residencias de la tercera edad, centros de día, granjas-escuela, teleasistencia, ayuda a domicilio, etc.).

Estas iniciativas emprendedoras pueden resultar igualmente idóneas desde el punto de vista fiscal, pues las políticas de fomento que acompañan a este tipo de entidades pueden resultar optimizadas cuando se orientan a la prestación de servicios de interés social. Basta reparar en que las normas del IVA establecen un trato de favor que, con la finalidad del garantizar el acceso de los consumidores a estas prestaciones, combina exenciones y tipos reducidos.

Con el objeto de profundizar en la incidencia que puede tener dicho impuesto indirecto en este ámbito emprendedor, la páginas que siguen abordan el tratamiento dado a la asistencia social, con el propósito de definir su contenido y delimitar las actuaciones que pueden resultar, en unos casos, exentas y, en otros, sujetas a un tipo reducido. A tal efecto, además de la necesaria reflexión sobre las particularidades de las exenciones en el impuesto y, en concreto, sus efectos en el ámbito objeto de estudio, habrá que despejar las dudas suscitadas

³ Comunicación de la Comisión “Europa 2020: una estrategia para el crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, COM (2010) 2020, 3-3-2010.

en ciertos supuestos que pueden encontrarse a caballo entre varios supuestos de exención (educación y asistencia sanitaria) y, asimismo, identificar los casos en que, no siendo de aplicación el efecto exonerador, los sujetos pasivos pueden acceder a tipos impositivos reducidos.

El interés del análisis propuesto es mayor si cabe a la vista de las sucesivas medidas adoptadas por el Estado para la contención del déficit público, con un significativo retraimiento de la iniciativa pública en la satisfacción de demandas de bienestar social, así como porque el IVA de las prestaciones asistenciales forma parte del debate abierto por la consulta colectiva planteada por la Comisión Europea a través del “Libro Verde sobre el futuro del IVA”⁴ en aras de la mejora en el funcionamiento eficaz de una figura impositiva que aspira a convertirse en una pieza clave de los sistemas tributarios.

2. LAS ENTIDADES DEL TERCER SECTOR COMO PRESTADORES DE SERVICIOS ASISTENCIALES: LAS COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL

El protagonismo del tercer sector en la consecución de los objetivos de bienestar social que se desprenden de la Constitución es una realidad a la que hace referencia expresa de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Protección de la Autonomía Personal y de Atención de las Personas en Situación de Dependencia, cuya exposición de motivos viene a decir que las entidades que lo conforman “constituyen una importante malla social que previene de la exclusión social a las personas afectadas”.

Tal como se dispone su art. 2, el tercer sector está constituido por “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”. En este ámbito tienen cabida entidades de diversa naturaleza jurídica (asociaciones, fundaciones, cooperativas, sociedades laborales, etc.) bajo las cuales el interés social se materializa como actividad económica, dentro de la llamada “economía social” a que se refiere la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, para definirla como la actividad económica o empresarial que

⁴ Los resultados de las cuestiones planteadas en el “Libro verde sobre el futuro del IVA: Hacia un sistema más simple, más robusto y eficaz”, 1 de enero de 2010, COM (2010) 695 final, son recogidos en la Comunicación de la Comisión “On the future of VAT. Towards a simpler, more robust and efficient VAT system tailored to the single market, COM (2011) 851 final, 6-12-2011.

persigue bien el interés colectivo de los miembros de las entidades que la desarrollan, bien el interés general económico o social, o ambos (art. 2).

Entre las distintas formas jurídicas en que se desarrolla esta economía social, cabe reparar en las llamadas cooperativas de iniciativa social, definidas en el art. 106 de la Ley de Cooperativas, como aquellas que, con independencia de su clase (consumo, servicios o producción), presentan como notas comunes el desarrollo de actividades de interés general y la ausencia de ánimo de lucro (Coceta, 2010).

La singularidad de estas entidades reside en su objeto social, o más exactamente, en su fin social, que consiste en la prestación de servicios asistenciales, la integración laboral de personas que sufran cualquier tipo de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades no atendidas por el mercado. La experiencia del País Vasco constituye un buen ejemplo de cómo el sistema de funcionamiento cooperativo posibilita una mayor resistencia a la crisis, contribuye a la revitalización de áreas geográficas o sectores económicos en declive y proporciona una distribución de la riqueza más equitativa (MUGARRA ELORRIAGA, A. y ENCISO SANTOCILDES, M., 2008). Realidades que en definitiva han llevado a que el propio legislador reconozca el potencial de las cooperativas como empresas de inserción social en de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, reguladora del Régimen de las Empresas de Inserción Social.

Dejando a un lado estas consideraciones, interesa destacar la condición de las entidades del tercer sector como sujetos pasivos del IVA en tanto que son prestadores de servicios asistenciales. Y ello porque, con independencia de su consideración o no como entidades sin ánimo de lucro, cuando actúan en el marco de una actividad económica (economía social), se puede apreciar que producen entregas de bienes y prestaciones de servicios a título oneroso mediante una ordenación por cuenta propia de medios materiales y humanos.

En tales condiciones, estas entidades ejercen actividades económicas de las que depende su calificación como empresarios, como así se deduce del concepto formulado en el art. 5 de la Ley reguladora del IVA (“las personas o entidades que realicen las actividades empresariales o profesionales...”)⁵; y, a los efectos del impuesto, se entenderá iniciada dicha

⁵ No serán empresarios a efectos del impuesto, aquellas entidades que presten sus servicios de forma gratuita, sin que se considere como tal cuando se reciben subvenciones vinculadas al precio de los mismos (consulta DGT V0898-12, 25-4-2012).

actividad desde el momento en que se realice la adquisición de bienes y servicios con la intención de destinarlos a tal fin, una circunstancia que habrá de apreciarse a partir de elementos objetivos.

3. PRESTACIONES ASISTENCIALES EXENTAS

A los servicios de asistencia social se refiere expresamente el art. 20.Uno.8º de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (LIVA)⁶, estableciendo la exención de las prestaciones de servicios de tal naturaleza efectuadas por entidades de Derecho público o establecimientos privados de carácter social, en correspondencia con el art. 132.1.g) y h) de la Directiva 2006/112/CE, en los que se refiere a la asistencia social (incluidas las residencias de ancianos) y la protección de la infancia y la juventud, respectivamente⁷.

La exención se articula sobre dos elementos, objetivo y subjetivo. El primero viene determinado por la asistencia social, y el segundo, por la naturaleza del prestador del servicio. Veamos a continuación el significado de estos conceptos y, en particular, la condición de establecimiento privado de carácter social en la que habrán de subsumirse las empresas privadas prestadoras de servicios asistenciales, no sin tratar como cuestión previa el singular funcionamiento de las exenciones en IVA y su incidencia en los precios de estas actividades de interés general.

3.1. El funcionamiento de las exenciones en el IVA

Es sabido que el IVA se basa en la consecución de la neutralidad fiscal a partir de un sistema de compensaciones entre las cuotas de IVA soportado y las cuotas devengadas que se van sucediendo en cada fase de la cadena de producción y distribución de los bienes y servicios, con el fin de que la carga fiscal recaiga íntegramente en el consumidor final. Y,

⁶ El art. 20. Uno de la Ley española recoge las exenciones relativas a las denominadas operaciones interiores, constituyendo una transposición de la Directiva 2006/112/CE, de 26 de noviembre, relativa al sistema común del IVA. En concreto, el art. 132 de la norma comunitaria contiene una lista común de exenciones, con el objeto de que los recursos propios puedan percibirse de modo uniforme en todos los Estados miembros.

⁷ En el texto consolidado de la Directiva, el art. 132 establece que “Los Estados miembros eximirán las operaciones siguientes:.. g) las prestaciones de servicios y las entregas de bienes directamente relacionadas con la asistencia social y con la Seguridad Social, incluidas las realizadas por las residencias de tercera edad, realizadas por Entidades de Derecho público o por otros organismos a los que el Estado miembro de que se trate reconozca su carácter social; h) las prestaciones de servicios y las entregas de bienes directamente relacionadas con la protección de la infancia y de la juventud, realizadas por Entidades de Derecho público o por otros organismos a los que el Estado miembro de que se trate reconozca su carácter social;...”.

asimismo, que la pretendida neutralidad en la persona del empresario o profesional quiebra precisamente por algunas de las consecuencias que se asocian a las exenciones. De forma resumida, se puede decir que la consideración de una operación como exenta implica que:

- a) No se efectúa la repercusión del IVA a los destinatarios de los bienes y servicios.
- b) Se produce la pérdida del derecho a la deducción de las cuotas de IVA soportado en el ejercicio de la actividad, debiendo aplicar la regla de prorrata en el caso de que se desarrollen simultáneamente operaciones sujetas y no exentas (art. 92 y ss. LIVA).
- c) Se considera exenta del IVA la transmisión de los bienes que hayan sido utilizados en el desarrollo de las actividades objeto de la exención (art. 20.Uno.24 LIVA).
- d) Y, finalmente, se establece la no sujeción de las eventuales operaciones de autoconsumo a que se refiere al art. 9.Uno de la Ley del impuesto en la medida en que no se ha atribuido al sujeto pasivo el derecho a efectuar la deducción total o parcial del IVA soportado con su adquisición (art. 7.7º LIVA).

Dejando a un lado las dos últimas medidas, que constituyen ajustes técnicos para evitar la doble imposición que generan los efectos descritos en las letras a) y b), la pérdida del derecho de deducción de las cuotas de IVA soportado por las adquisiciones realizadas no solo limita la realización de la neutralidad como elemento esencial del IVA, sino que, en el caso de las prestaciones asistenciales, se convierte en un mayor coste para el empresario o profesional que, a la postre, hace que se resienta la finalidad última de reducir los precios de los consumos por los destinatarios finales, situando en peor condición a estos operadores frente a aquellos otros que desarrollan actividades análogas bajo el régimen de sujeción al impuesto.

Estos efectos perversos han sido recogidos en el “Libro Verde sobre la futura reforma del IVA”, planteándose como posible solución la reducción de los supuestos de exención; una medida que, según la Comisión, evitaría la elevación de los tipos impositivos. En nuestro país, las respuestas dadas a esta propuesta desde distintos foros no van encaminadas a la supresión del catálogo de exenciones. Aunque existe una opinión generalizada de rechazo a la limitación del derecho a deducir el IVA, entendiendo que su consideración como exenciones plenas permitiría una reducción de los precios –fin último de las exenciones por asistencia social-, tal opción se atisba como una medida poco realista en el actual escenario económico (Instituto Estudios Fiscales, 2011: p. 11). En otros casos, las propuestas realizadas se decantan por una mayor neutralidad admitiendo que el sujeto pasivo pueda optar por el régimen de tributación -y, en tal sentido, la posibilidad de aplicar el régimen general del impuesto-, o bien

por la redefinición de los supuestos de exención eliminando los condicionamientos en cuanto al prestador del servicio (CEOE, 2011: p. 17).

Algunas de estas iniciativas se alinean en las propuestas ya avanzadas en el plano académico por algunos de los autores que se han ocupado del análisis del tratamiento fiscal de los servicios de carácter asistencial (PEDREIRA MENENDEZ, 2005; BLÁZQUEZ LIDOY, 2007), en el sentido de que las disfunciones que presentan las exenciones en el plano asistencial aconsejan la oportunidad de avanzar hacia la aplicación de tipos reducidos, e incluso de un tipo cero. Esta posibilidad evitaría las deficiencias que presenta el actual sistema dual (exención y tipo reducido), asegurando la recuperación de todo el IVA soportado por las entidades y, por consiguiente, garantizando una efectiva neutralidad, además de una mayor seguridad jurídica y simplicidad en la gestión.

3.2. La asistencia social

La Ley no da una definición para este concepto, optando por la enumeración de las prestaciones de servicios que pueden ser ofrecidas: a) Protección de la infancia y de la juventud; b) asistencia a la tercera edad; c) educación especial a personas con minusvalía; d) asistencia a transeúntes; e) asistencia a personas con cargas familiares no compartidas; f) acción social comunitaria y familiar; g) asistencia a exreclusos; h) reinserción social y prevención de la delincuencia; i) asistencia a alcohólicos y toxicómanos; y j) cooperación para el desarrollo.

Para el caso de la protección de la infancia y la juventud, la norma integra de modo expreso las actividades de rehabilitación y formación de niños y jóvenes, la asistencia a lactantes, la custodia y atención a niños menores de 6 años, la realización de cursos, excursiones, campamentos o viajes infantiles y juveniles y otras análogas destinadas a menores de 25 años.

La Administración tributaria, a efectos de la calificación de las operaciones exentas, toma como referencia un Informe de 23 de junio de 1995 de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Asuntos Sociales, emitido a solicitud de la DGT, por el que se considera que, con base en la normativa estatal y autonómica sobre la materia y la jurisprudencia del Tribunal Constitucional, debe entenderse por asistencia social “el conjunto de acciones y actividades desarrolladas por el Sector Público o por Entidades o personas privadas fuera del marco de la Seguridad Social, destinando medios económicos, personales y organizatorios a

atender, fundamentalmente, estados de necesidad y otras carencias de determinados colectivos (ancianos, menores y jóvenes, minorías étnicas, drogadictos, refugiados, etc.) u otras personas en estado de necesidad, marginación o riesgo social”⁸.

Este concepto amplio pone en relación las actividades exentas con la situación de estado de necesidad, marginación y riesgo social; si bien no se puede olvidar que la asistencia social es un concepto de Derecho comunitario, por lo que a la hora de calificar las operaciones habrá que tener presentes los pronunciamientos del Tribunal de Justicia encaminados a la definición de la extensión de “las prestaciones de servicios y entregas de bienes directamente relacionadas con la asistencia social” a que se refiere el supuesto de exención recogido en el art. 132 de la Directiva.

En atención a este componente objetivo, la exención se diferencia de otras modalidades contenidas en el catálogo del art. 20 de la Ley del IVA, referidas a la enseñanza, el deporte, la cultura, otros servicios de finalidad filantrópica o cultural, e incluso la asistencia sanitaria. Al menos así parece en abstracto, pues la aplicación práctica de la exención evidencia zonas de sombra que dificultan la correcta calificación de la actividad realizada y que, llegado el caso, pueden dar lugar a que se cuestione la procedencia de la exención ante una eventual actuación de control por la Administración tributaria.

No siempre esta indeterminación es un factor negativo para el contribuyente, pues el concepto de asistencia social opera como categoría residual, integrando situaciones que pueden presentar problemas de anclaje en los supuestos de exención relacionados con la educación a la infancia o a la juventud y la asistencia sanitaria a personas físicas (art. 20. Uno, 3º y 9º LIVA); y ello porque en las mismas se puede apreciar una conexión con un estado carencial merecedor de protección. Esta versatilidad de los supuestos de exención viene reconocida por el Tribunal de Justicia. En alguno de sus pronunciamientos se advierte que, por ejemplo, en relación con la guarda de niños, se admite que pueda encontrar acomodo en el ámbito de la asistencia social cuando no sea posible la aplicación de la exención por educación (Sentencia de 9 de febrero de 2006, *Staatssecretaris van Financiën*, asunto C-415/04, apartado 19).

⁸ Entre otras, consulta DGT núm. V2628-13, 07-08-2013.

Esta línea interpretativa está presente en las respuestas dadas por la DGT a las consultas que le son formuladas sobre la correcta calificación de la operación y su subsunción en uno u otro supuesto de exención.

Por lo que se refiere al deslinde con la exención referida a la educación a la infancia y la juventud (art. 20.Uno.9º LIVA)⁹, la DGT hace prevalecer esta última exención para acaparar en su ámbito de aplicación todas las actividades que se realicen por “entidades privadas autorizadas”, integrando actividades que no se corresponden principalmente con las enseñanzas incluidas en algún plan de estudios de cualquiera de los niveles y grados del sistema educativo (p.ej. guarda de menores de 3 años, monitores de educación, etc.). Como se puede apreciar, el elemento relevante a efectos de la adecuada calificación de la exención es que las actividades se desarrollen en determinadas entidades privadas –el elemento subjetivo-. El art. 7 del Reglamento del IVA establece que tendrán tal consideración “los centros educativos cuya actividad esté reconocida o autorizada por el Estado, las Comunidades Autónomas y otros entes públicos con competencia genérica en materia educativa”. La transferencia de las competencias en materia educativa ha dado lugar a un tratamiento dispar a la hora de exigir una autorización, por lo que por evidentes exigencias del principio de neutralidad se ha consolidado una interpretación más laxa que permite reconocer como centro educativo a todas las unidades económicas integradas por un conjunto de medios materiales y humanos ordenados con carácter de permanencia con la finalidad de prestar de manera continuada servicios de enseñanza, con independencia de que cuenten o no con la citada autorización -p.ej. una cooperativa que presta servicios de granja escuela (DGT V0618-08, 31-3-2008), e incluso una persona física que desarrolla una actividad denominada “Ecomuseo” que consiste en la difusión cultural de todo lo relacionado con la educación medioambiental que incluye servicio de alojamiento para las familias en fines de semana (DGT V0170-09, 30-01-2009)-.

Como corolario de esta interpretación, aquellas actividades educativas que sean prestadas sin que se aprecie una organización de medios materiales y humanos en el sentido apuntado podrán quedar subsumidas en el ámbito de la exención por asistencia social; ahora bien, para que la exoneración sea efectiva será igualmente necesaria la concurrencia del

⁹ Se establece la exención de “La educación de la infancia y de la juventud, la guardia y custodia de niños, la enseñanza escolar, universitaria y de postgraduados, la enseñanza de idiomas y la formación y reciclaje profesional, realizadas por entidades de derecho público o entidades privadas autorizadas para ejercicio de dichas actividades”.

elemento subjetivo, esto es, el carácter social del establecimiento prestador de servicios, cuyo significado se trata en un apartado posterior.

Por lo que hace a la exención por asistencia a personas físicas por profesionales médicos y sanitarios (art. 20.Uno.3º LIVA), también la ausencia de las condiciones establecidas para esta última exención puede dar lugar a que algunas actividades se reconduzcan a la exención por asistencia social. Así ocurre con las actividades desarrolladas por psicólogos o pedagogos que quedan fuera de las exenciones referidas a la asistencia sanitaria porque falta la finalidad terapéutica (diagnóstico, prevención y tratamiento de enfermedades) o no son prestadas por un profesional sanitario (psicología escolar).

La Ley del IVA especifica que se consideran como profesionales médicos y sanitarios, *los que tengan tal consideración en el ordenamiento jurídico* y, además, los psicólogos, logopedas y ópticos, diplomados en centros oficiales o reconocidos por la Administración. Ahora bien, los psicólogos, aunque aparecen expresamente mencionados, podrán desarrollar actividades sanitarias en gabinetes o establecimientos sanitarios cuando se trate de especialistas en Psicología Clínica o de la Salud¹⁰; por tanto, fuera de esta especialidad, cabe pensar que su actividad puede encontrar acomodo como actividad prestada por un centro educativo o como asistencia social. Por ejemplo, la DGT ha considerado dentro de esta última exención a la atención psicopedagógica a jóvenes mediante el tratamiento y ayuda a los jóvenes en conflicto que dentro del hogar tiranizan a madres, padres, hermanos y otros familiares, efectuadas tanto en régimen de internado como externamente, en el domicilio o en la sede social de la entidad de carácter social (consulta V1041-12, 11-5-2012).

3.3. Actividades accesorias

La extensión de una actividad en el marco del IVA es una cuestión de relevancia a efectos de determinar el lugar de realización y el tipo de gravamen o, en su caso, la exención.

Con excepción expresa de las entregas de bienes, la Ley extiende el trato de favor a los servicios de alimentación, alojamiento o transporte de los anteriores prestados por dichos establecimientos con medios propios o privados. Se explicitan así actividades de carácter accesorio en relación con la prestación principal, sin que se le pueda atribuir a tal mención otro valor que el meramente aclaratorio, pues la ampliación del perímetro de la exención viene a reiterar el efecto previsto con carácter general para la actividades accesorias en el art.

¹⁰ Así lo establece la disposición adicional sexta de la Ley de Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo).

9 de la Ley: “las actividades accesorias seguirán el mismo régimen que las actividades de las que dependan”.

Puesto que esta enumeración no puede ser interpretada como una lista cerrada, fuera de los supuestos descritos por la norma, habrá que analizar el caso concreto para comprobar si concurre o no la accesoriedad, lo que puede generar algunas dudas en la práctica ya sea porque se prestan servicios complementarios de la asistencia social de forma individualizada, ya sea porque la actividad prestada no es necesaria para la prestación principal.

La prestación de servicios asistenciales normalmente presentará un carácter integral, dando lugar a que la entidad cause alta censal en los grupos 951 y 952 de la sección primera de las Tarifas del IAE referidos, respectivamente, a “Asistencia y servicios sociales para niños, jóvenes, disminuidos físicos y ancianos, en centros residenciales” y “Asistencia y servicios sociales para niños, jóvenes, disminuidos físicos y ancianos, en centros no residenciales”.

Este carácter global deja fuera a aquellas actividades que, siendo complementarias de la asistencial, se prestan de forma individualizada a terceros, sean o no establecimientos de carácter social. La alimentación, limpieza o cuidados sanitarios, por ejemplo, contribuyen a la realización de la prestación principal –procurar alojamiento a un determinado colectivo–, pero su externalización conllevará la sujeción a IVA sin que la entidad destinataria (es decir, el prestador del servicio asistencial) pueda deducir las cuotas soportadas por encontrarse en el ámbito de la exención.

Resulta ilustrativa una consulta a la DGT en la que una sociedad limitada, además de los servicios prestados en la residencia geriátrica de la que es titular, desarrolla como actividad la prestación de servicios auxiliares de enfermería, limpieza y cocina a otros centros geriátricos y a domicilio. La Administración aclara que, por todas estas actividades que realiza de forma autónoma, la empresa habrá de causar alta en los epígrafes correspondientes de las Tarifas del IAE: 942.0, “Otros servicios sanitarios sin internado, no clasificados en este grupo”; 922.1, “Servicios de limpieza de interiores (edificios, oficinas, establecimientos comerciales, residencias, centros sanitarios y establecimientos industriales)”; y 849.9, “Otros servicios independientes n.c.o.p.” (DGT V0251, 9 de febrero de 2007).

Algo más controvertida se plantea la determinación de la accesoriedad cuando el prestador de estos servicios asistenciales ofrece atención sanitaria (asistencia médica,

fisioterapia, enfermería, etc.). La DGT sostiene que se trata de actividades distintas, y que, a efectos del IVA, constituyen sectores diferenciados de actividad porque falta uno de los elementos definidores de la actividad accesoria: su carácter medial o instrumental respecto a la actividad asistencial

Si se recuerda, el art. 9 de la Ley entiende que existen sectores diferenciados cuando las actividades sean distintas con arreglo a su catalogación en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas y difieran en más de 50 puntos en los porcentajes de deducción del IVA soportado, siempre que no se trate de actividades accesorias, entendidas como aquellas en las que volumen de operaciones en el año precedente no sea superior al 15% del de la principal y contribuyan a la realización de esta.

De acuerdo con este criterio, aunque los servicios sanitarios prestados no sean relevantes respecto del volumen de la actividad asistencial, la Administración tributaria viene entendiendo que responden a una finalidad distinta de la asistencia social. Una interpretación que encuentra apoyo, a su vez, en la jurisprudencia comunitaria, que precisa en este punto que una prestación debe ser considerada accesoria de una prestación principal cuando no constituye para la clientela un fin en sí, sino el medio para disfrutar en las mejores condiciones del servicio principal del prestador (STJCE de 22 de octubre, *Madgett y Baldwin*, asuntos acumulados C-308/96 y C-94/97, apartado 24).

De esta forma, los servicios médicos y sanitarios seguirán un tratamiento diferenciado pudiendo encontrar cabida en el supuesto de exención previsto para la asistencia a personas físicas por profesionales médicos o sanitarios (art. 20.Uno.4º LIVA), en la medida en que la actividad prestada por dichos profesionales tenga una finalidad terapéutica sin necesidad de internamiento en establecimientos hospitalarios (DGT V0260-10, 12 de febrero 2010); de lo contrario, tributará al tipo general, es decir, un 21 %.

Esa finalidad terapéutica se reconoce a las actividades que tienen por objeto el diagnóstico, tratamiento y, en la medida de lo posible, la curación de las enfermedades o problemas de la salud. Por lo que cabe la posibilidad de que los servicios prestados por profesionales sanitarios con una función preventiva (asesoramiento dietético, fisioterapia, etc.) puedan ser considerados como actividades accesorias en cuanto se trata de medios que, sin suponer un volumen de operaciones relevante, permiten disfrutar en mejores condiciones del régimen de alojamiento y manutención en un centro residencial.

Aclaradas estas cuestiones, cabe señalar que la consideración de la prestación de la asistencia social como una operación integral permitirá que se traslade un precio único al consumidor. No obstante, cuando las circunstancias del caso permitan diferenciar varias prestaciones principales será necesario reflejar el precio de forma separada en la factura¹¹.

3.4. Los establecimientos o entidades privadas de carácter social

La aplicación de la exención queda supeditada al cumplimiento de un segundo elemento de carácter subjetivo: la actividad ha de ser realizada por una entidad de Derecho público o por establecimientos o entidades privadas de carácter social.

El concepto de establecimiento o entidad privada de carácter social se presenta polémico porque tiende a equipararse con entidades no lucrativas y, en concreto, con las entidades sometidas a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Una asimilación que, sin embargo, ha de ser rechazada a la vista de la doctrina del Tribunal de Justicia, que ha ido matizando su postura inicial para flexibilizar el significado de las expresiones utilizadas por la Directiva en los apartados b) y g) del art. 132 (*“establecimientos de la misma naturaleza legalmente reconocidos”* y *“otros organismos a los que el Estado miembro de que se trate reconozca su carácter social”*) entre las que se encuentran las prestaciones relacionadas con la asistencia social, concluyendo que la exención puede aplicarse tanto a personas físicas que explotan una empresa (STJCE de 7 de septiembre de 1999, *Gregg*, asunto C-216/97) como a entidades privadas con ánimo de lucro (STJCE de 26 de mayo de 2005, *Kingscrest*, asunto C-498/03)¹².

¹¹ El Tribunal de Justicia, a la hora de considerar si una prestación ha de ser considerada de forma única o como prestaciones diferenciadas, declara que habrá que estar al caso concreto, “teniendo en cuenta la doble circunstancia de que, por una parte, del apartado 1 del artículo 2 de la Sexta Directiva se deduce que cada prestación de servicio normalmente debe ser considerada como distinta e independiente y que, por otra, la prestación constituida por un único servicio desde el punto de vista económico, no debe ser desglosada artificialmente para no alterar la funcionalidad del sistema del IVA, es importante buscar los elementos característicos de la operación controvertida para determinar si el sujeto pasivo realiza para el consumidor, considerado como un consumidor medio, varias prestaciones principales distintas o una prestación única” (Sentencia de 25 de febrero de 1999, *CPP*, asunto C-349/96, apartado 29).

¹² El razonamiento del Tribunal es que las expresiones señaladas en relación las prestaciones de asistencia y seguridad sociales, así como en relación con la protección de la infancia y la juventud, son más genéricas que las que emplea la Directiva en otros supuestos, en los de forma expresa se alude a las entidades sin ánimo de lucro cual sucede, por ejemplo, con las prestaciones de servicios relacionadas con el deporte y la educación física. Y, en tales condiciones, entiende que el principio de neutralidad se vería contrariado en el caso de que la condición de un establecimiento de carácter social viniera determinada en atención a la forma jurídica del prestador.

Cuestión distinta es que la Directiva permite a los Estados que puedan limitar la aplicación de las exenciones por razones que tengan que ver con una mejor gestión del tributo o la prevención de comportamientos fraudulentos (art. 133). En este contexto, encuentran su razón de ser las condiciones fijadas en el art. 20.Tres de la Ley del IVA para que un operador pueda ser calificado como entidad de carácter social. En concreto, respecto de las prestaciones asistenciales, la Ley interna se exige:

- a) Carecer de finalidad lucrativa y dedicar los beneficios eventualmente obtenidos a actividades exentas de idéntica naturaleza.
- b) Los cargos de presidente, patrono o representante legal deberán ser gratuitos y carecer de interés en los resultados económicos de la explotación por sí mismos o a través de personas interpuestas.

Adicionalmente, se establece que los interesados podrán solicitar de la Administración el reconocimiento de la condición de establecimiento de carácter social en la forma que se determine reglamentariamente, pero sin que la aplicación de las exenciones quede subordinada a dicha formalidad¹³.

a) Ausencia de finalidad lucrativa

El primer requisito, la ausencia de fines lucrativos, no significa que por esta vía el ámbito de aplicación de la exención se reconduzca a las entidades sin fines lucrativos de la Ley 49/2002, sino que su cumplimiento requiere un análisis particularizado de las circunstancias del sujeto pasivo con independencia de su forma jurídica.

A tal efecto, resulta significativa la doctrina sentada por el Tribunal de Justicia en su Sentencia de 21 de marzo de 2002, *Kennemer Golf*, asunto C-174/00, en la que se hace prevalecer un concepto subjetivo del lucro, entendiendo que lo relevante es que se pueda constatar la entidad no tiene como finalidad la obtención de beneficios para sus socios. Un aspecto que no se contradice con la posibilidad de que pueda obtener beneficios de forma sistemática, siempre que esos superávits sean destinados a la ejecución de sus prestaciones.

Otra cosa es la virtualidad práctica de esta línea interpretativa porque, como ha apuntado algún autor (Blázquez Lidoy, 2008), difícilmente se puede apreciar esta ausencia de

¹³ El apartado Tres del art. 20 de la Ley 37/1992 ha sido objeto de revisión por la Ley 17/2012, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales para el año 2013.

lucro en una sociedad mercantil, donde la obtención de beneficio para sus socios es una particularidad intrínseca. La SAN de 22 de diciembre de 2011 (JT 2012, 93), sobre la base de la jurisprudencia comunitaria antes citada, viene a salvar esta objeción en la idea de que el hecho de que una entidad tenga, por su naturaleza, finalidad lucrativa no obsta para que se actúe sin dicha finalidad, haciendo valer la interpretación dada por la DGT en la consulta vinculante V1877-05, de 26 de septiembre de 2005, según la cual se cumple la exigencia de la ausencia de lucro requerida por el art. 20.Tres de la Ley del IVA, a efectos de su consideración como entidad de carácter social, en el caso concreto de una sociedad anónima dedicada a la gestión, organización y realización de actividades culturales, de acceso gratuito o mediante precio simbólico, que factura a la obra social de una caja de ahorros los costes de las actividades más un pequeño margen por la gestión, cuyos beneficios se reinvierten en la actividad y en la que el cargo de administrador es gratuito.

A los efectos que ahora interesan, cabe entender que esa ausencia de lucro exigida por la norma no resulta tan alejada de las denominadas empresas de promoción o inserción social¹⁴ y, en particular, de las cooperativas de iniciativa social, dado que en su configuración sustantiva existen rasgos que permiten apreciar la falta de lucro en el sentido expuesto (Díaz de la Rosa, 2006). En relación con estas últimas, basta observar los requisitos fijados por la disp. adic. primera de la Ley de Cooperativas (Ley 27/1999, de 16 de julio) para su consideración como entidades sin ánimo de lucro: 1) Que los resultados positivos no pueden ser distribuidos entre los socios; 2) que las aportaciones sociales solo devenguen el interés legal del dinero, sin perjuicio de las posibles actualizaciones; 3) que los cargos del Consejo Rector sean gratuitos, sin perjuicio de las compensaciones por los gastos que incurran en el desempeño de sus funciones; y 4) que las retribuciones por trabajo prestado a la cooperativa por los socios trabajadores, asalariados o socios de trabajo no sean superiores al 150 por ciento de las retribuciones que se establezcan en el convenio colectivo aplicables al personal asalariado del sector¹⁵.

¹⁴ El régimen de estas entidades aparece regulado por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, cuyo art. 4 las define como “aquella sociedad mercantil o cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación socio la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario”.

¹⁵ Fuera de este ámbito, el TEAC rechaza la aplicación de la exención a las cooperativas porque en ellas existe “una especie de ánimo de lucro, entendido como proyecto económico”. En concreto, respecto de una cooperativa de trabajo social argumenta que “los socios de ordenan por cuenta propia un conjunto de medios materiales y humanos con la finalidad de intervenir en la producción de los servicios relacionados en el artículo 2 de sus estatutos, es decir, un conjunto de personas que desarrolla una actividad empresarial y que en el ejercicio de

Como dato significativo, el estudio de las cooperativas de iniciativa social realizado por Coceta en 2010, refleja que casi el 40% de las cooperativas de trabajo de iniciativa social cumplen con los cuatro requisitos citados. En concreto, se destaca que el 81% de las cooperativas no remuneran los cargos del consejo rector y en un 80% de los casos, las retribuciones a los socios no superan el 150% de los salarios del sector (Coceta, 2010: p. 62).

Desde este punto de vista, la DGT considera que una cooperativa cumple el requisito de carecer de finalidad lucrativa cuando reúna las condiciones expuestas por la citada disposición adicional, las cuales deben quedar reflejadas en los estatutos y en la escritura de constitución de la entidad, sin que puedan ser alegadas atendiendo a la situación concreta de la cooperativa. Bien entendido que, en todo caso, habrán de concurrir las demás circunstancias que se desprenden del art. 20.Tres LIVA: que los beneficios se dediquen a actividades de la misma naturaleza y la gratuidad de los cargos de presidente o representante legal (entre otras, consulta V1553-05, 14-09-2005).

b) Limitación del destino de los beneficios

Esta acepción subjetiva del ánimo de lucro que, como se ha indicado, no es incompatible con la existencia de beneficios¹⁶, requiere que, a su vez, la eventual generación de renta quede condicionada a su aplicación a la realización de fines de idéntica naturaleza.

En el ámbito de las cooperativas puede considerarse cumplida la exigencia en la medida en que los excedentes de explotación del servicio, en caso de que existan, se reinviertan en su totalidad en la mejora de los servicios de la cooperativa. En esta lógica, la AN ha negado que se cumpla ese requisito a efectos de la exención en IVA cuando se trata de una cooperativa de trabajo asociado en cuyos estatutos se establece expresamente como derecho de los socios el "...participar en los retornos del excedente del ejercicio que se acuerde repartir en proporción al trabajo realizado" (Sentencia de 24 de enero de 2004 [JT 2004,1485]).

misma persiguen la obtención de un beneficio o ganancia individual, que, si bien no se materializa en un retorno cooperativo, se concreta en la satisfacción de las necesidades laborales de los socios (primer objetivo de una cooperativa de trabajo asociado), con los beneficios económicos que ello comporta, sin perjuicio de que esta satisfacción se logre a través de prestación de servicios que redundan en beneficio de toda la sociedad" (Resolución 3060/1998, de 10 de febrero de 2000).

¹⁶ El Tribunal de Justicia declara en el apartado 28 de la Sentencia que "el hecho de que ulteriormente el organismo obtenga beneficios, aun cuando intente conseguirlos o los genere sistemáticamente no permite poner en entredicho la calificación inicial de dicho organismos mientras que dichos beneficios no se repartan a sus socios en concepto de ganancias".

La doctrina ha planteado que la interpretación estricta de esta exigencia frena las posibilidades de desarrollo de otras actividades que pudieran encontrarse igualmente exentas por ser de interés general y, asimismo, limita las posibilidades de encontrar posibles fuentes de financiación que redunden en definitiva en una mejora de las prestaciones asistenciales (Pedreira Menéndez, J., 2005; Blázquez Lidoy, 2007).

c) Gratuidad de los cargos directivos

El art. 20.Tres.2º del la Ley requiere que “Los cargos de presidente, patrono o representante legal deberán ser gratuitos y carecer de interés en los resultados económicos de la explotación por sí mismos o a través de persona interpuesta”.

En principio, el cumplimiento de tal exigencia no parece problemático si se tiene en cuenta que afecta a las personas que presentan una vinculación de carácter estatutario, sin que tal consideración comprenda al personal vinculado a la entidad mediante contratos de alta dirección por los que reciben retribuciones ni con el desempeño de otras funciones remuneradas por los servicios de otra naturaleza prestados a la entidad (administrativos, profesionales, etc.). Y, por otra parte, tampoco queda en entredicho por el percibo de cantidades que tengan por objeto la compensación por los gastos incurridos en el desempeño de las funciones derivadas de dicho cargo¹⁷.

Cuestión distinta es la incidencia que puede tener en el cumplimiento de este requisito la simultaneidad de alguno de los cargos directivos a que se refiere la norma (Presidente, patrono o representante legal) y un contrato de alta dirección. Una situación que se presenta polémica en el ámbito de las sociedades de capital toda vez que la Administración tributaria, haciéndose eco de la Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de noviembre de 2008, niega la posibilidad de la acumulación de cargos mediante este doble vínculo –estatutario y contractual-, entendiendo que en tales circunstancias prevalece la función mercantil¹⁸. Y

¹⁷ A estas cuestiones se refiere expresamente el Tribunal de Justicia en la Sentencia de 21 de marzo de 2002, *Zoological Society of London*, asunto C-267/00, cuyo apartado 25 declara que “si bien toda la gestión del organismo ha de ser ejercida por personas no retribuidas, la circunstancia de que el personal retribuido participe de modo ocasional o marginal en la adopción de decisiones esenciales o se paguen retribuciones menores o simbólicas a este personal no basta para negar a su actividad su carácter esencial filantrópico ni para llegar a la conclusión de que el organismo persigue fines comerciales encubiertos”.

¹⁸ En este sentido, la DGT entiende que “Debe tenerse en cuenta que el Tribunal Supremo, en una reiterada jurisprudencia, de la que son muestra las Sentencias de 13 de noviembre de 2008, ha considerado respecto de los administradores de una sociedad con la que han suscrito un contrato laboral de alta dirección que supone el desempeño de las actividades de dirección, gestión, administración y representación de la sociedad propias de dicho cargo (esto es, la representación y gestión de la sociedad), que debe entenderse que su vínculo con la sociedad es exclusivamente de naturaleza mercantil y no laboral, al entenderse dichas funciones subsumidas en

aunque tal consideración no puede admitirse de forma generalizada, sino que dependerá de las circunstancias del caso, lo cierto es que esta tesis, utilizada por el momento en los impuestos sobre la renta, puede servir para poner en entredicho el reconocimiento del carácter social de la entidad en la medida en que la remuneración derivada del contrato de dirección sea recalificada en atención a la naturaleza mercantil del vínculo.

Un planteamiento que puede ser foco de controversias pues, aunque la sentencia se refiere a las sociedades de capital, el paralelismo entre los sistemas de dirección de estas entidades y las de carácter social ha sido reconocido por el Tribunal de Justicia. De hecho, en la Sentencia de 21 de marzo de 2002, *Zoological Society of London*, C267/00, se considera que existe una relación de semejanza con los órganos directivos de las empresas mercantiles a la hora de identificar a los cargos que se ocupan de la gestión y administración de la entidad de carácter social, respecto de los que se exige que “no tengan un interés económico propio en los resultados, a través de una retribución o una distribución de beneficios o cualquier otro interés económico, aunque sea indirecto” (apartado 18). Y, a su vez, se entiende que corresponden a este círculo de alta dirección, “los miembros de dicho organismo que, según sus estatutos, son designados para asumir la dirección al más alto nivel, así como otras personas que, sin que las designen los estatutos, ejercen efectivamente su dirección, en el sentido de que adoptan en última instancia las decisiones relativas a la política de dicho organismo, en especial en el ámbito económico, y ejercen funciones de control” (Sentencia de 21 de marzo de 2002, *Zoological Society of London*, C267/00, apartado 23).

A la vista de las consideraciones expuestas, parece que la gratuidad o carácter filantrópico se ha de exigir en todas aquellas personas que desarrollen una función de alta dirección dificulta la posibilidad de que la misma persona pueda compatibilizar un cargo estatutario y un contrato de alta dirección. Ahora bien, las sentencias mencionadas parece que dejan abierta la posibilidad de que determinado personal retribuido pueda participar “ocasionalmente” en la toma de decisiones, así como la compatibilidad de los cargos de la administración de la entidad sin fin lucrativo con contratos laborales que permitan el desempeño de tareas relacionadas con la prestación asistencial.

las propias del cargo de administrador, “porque la naturaleza jurídica de las relaciones se define por su propia esencia y contenido, no por el concepto que le haya sido atribuido por las partes” (consulta V1375-12, 26-12-2012).

d) Solicitud de la condición de establecimiento de carácter social

La condición de entidad de carácter social podrá ser reconocida por el órgano competente de la Administración tributaria previa solicitud del interesado. La actual redacción del art. 20. Tres de la Ley, vigente desde 1 de enero de 2013, pone fin al carácter obligatorio que ha tenido esta exigencia formal, un aspecto que generaba problemas de compatibilidad con la Directiva de IVA; y ello pese a los intentos por parte de la Administración por justificar este reconocimiento rogado en el ámbito de las facultades que la norma comunitaria confiere a los Estados a efectos de que puedan establecer exigencias encaminadas a evitar abusos y facilitar la gestión¹⁹.

La práctica ha puesto de manifiesto que, lejos de un tratamiento uniforme para las prestaciones asistenciales y una deseable seguridad jurídica, la exigencia de esta formalidad ha propiciado situaciones que no encuentran acomodo en la Directiva, bien porque la Administración ha negado la aplicación de las exenciones a entidades que cumplieran los requisitos materiales²⁰, bien porque la accesibilidad o no a las mismas ha quedado en manos de los operadores económicos en atención a las circunstancias del caso y teniendo en cuenta que el acceso a la exención conlleva la pérdida del derecho a la deducción de las cuotas del IVA soportado (Pedreira Menéndez, 2004). Este efecto característico de las exenciones, sin lugar a dudas, estaba presente en la toma de decisiones relacionadas con las inversiones (p.ej., adquisición de inmuebles), toda vez que la aplicación de la exención –unida a la condición de entidad de carácter social- significaba asumir el encarecimiento de los servicios de asistencia frente a los prestados por operadores privados plenamente sujetos al impuesto y que, por tanto, pueden deducir el IVA soportado²¹.

¹⁹ El art. 131 de la Directiva se redacta en los términos siguientes: “Las exenciones previstas en los capítulos 2 a 9 se aplicarán sin perjuicio de otras disposiciones comunitarias y en las condiciones que establezcan los Estados miembros a fin de garantizar la aplicación correcta y sencilla de dichas exenciones y de evitar todo posible fraude, evasión o abuso”.

²⁰ Blázquez Lidoy, al analizar este problema, destaca la tendencia de los tribunales a rechazar la aplicación de la exención cuando no se ha solicitado el reconocimiento de entidad de carácter social, entendiéndose que no existe en el ordenamiento un derecho de opción a la aplicación de la misma (*Análisis crítico...*, op. cit., pág. 159 y ss.).

²¹ Ejemplo de la aceptación de estas prácticas es el caso que se plantea a la DGT en una consulta vinculante de 2 de junio de 2011 (V1288-11), en la que una cooperativa agrícola que crea una fundación para la construcción y posterior gestión de un centro asistencial para mayores, acogiendo al régimen general del IVA en el momento de causar alta censal, para ir recuperando el IVA correspondiente a la construcción y que, una vez concluida se plantea, la solicitud del reconocimiento de entidad de carácter social, a lo que el centro directivo tal cambio conllevará la regularización de las cuotas de IVA con arreglo al art. 107 de la Ley, supuesto que, como es sabido, está previsto para el caso de que existan variaciones significativas en el derecho de deducción del sujeto pasivo durante el plazo legal regularización (4 años naturales y siguientes desde su adquisición o su puesta en funcionamiento, elevándose a 9 para terrenos o edificaciones).

La mayor flexibilidad con la que se plantea la solicitud de la calificación de entidad de carácter social permite erradicar los escenarios descritos, garantizándose un tratamiento fiscal más homogéneo en las prestaciones asistenciales comprendidas en la exención en la medida en que la aplicación de las exenciones queda supeditada a la concurrencia de los requisitos materiales del art. 20.Tres de la Ley del IVA (“La exenciones correspondientes a los servicios prestados por entidades o establecimientos de carácter social que reúnan los requisitos anteriores se aplicarán con independencia de la obtención de la calificación...”).

Ahora bien, la aplicación automática de la exención no obsta para que la condición de entidad o establecimiento de carácter social venga reconocida por la Administración en las condiciones que se determinen reglamentariamente, teniendo dicha calificación carácter vinculante para la Administración y quedando subordinada su eficacia a la subsistencia de las condiciones y requisitos que fundamenten la exención. A tal efecto, el art. 6 del Reglamento del IVA, en su redacción por el RD 868/2013, de 25 de octubre, dispone que la solicitud se ha de presentar en la Delegación o Administración de la AEAT en la que dicha entidad tenga el domicilio²².

4. TIPOS REDUCIDOS

El tratamiento favorable de las prestaciones asistenciales se complementa con el establecimiento de tipos impositivos reducidos que actúan en aquellos ámbitos que quedan fuera de la esfera de protección de las exenciones y que, con algunas diferencias, se corresponden con prestaciones de servicios recogidas en el listado contenido en el Anexo III de la Directiva (números 15 y 20)²³.

El Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, en el que se establecen ciertas medidas para reducir el déficit público, contempla una significativa elevación de los tipos impositivos del IVA, pasando el general del 18% al 21% y el reducido del 8% al 10%, manteniéndose el tipo del 4%. Con arreglo a este nuevo escenario, desde el 1 de septiembre de 2012, la

²² En esta lógica, la DGT ha interpretado que el reconocimiento de tal condición determinará que la entidad quede excluida de la obligación de consignar en la declaración anual de operaciones con terceras personas (modelo 347) las operaciones que correspondan al sector de actividad cuyas entregas de bienes y prestaciones de servicios estén exentos de dicho impuesto (consulta n. V2424-13, 18-07-2013).

²³ La Directiva permite la aplicación de tipos reducidos que se correspondan con entregas de bienes o prestaciones de servicios recogidos en el Anexo III, entre los que figuran los siguientes: “Entrega de bienes y prestación de servicios por parte de organizaciones caritativas reconocidas por los Estados miembros, dedicadas a la asistencia social y de seguridad social, en tanto en cuanto dichas operaciones no estén exentas en virtud de lo dispuesto en los artículos 132...”; y “Servicios de asistencia a domicilio, como la ayuda doméstica o el cuidado de niños, ancianos, enfermos o discapacitados”.

asistencia social queda comprendida en el marco de los tipos reducidos: a) el 10% se prevé para las prestaciones de servicios de asistencia social que no se encuentren exentas ni puedan ser reconducidas a los supuestos de asistencia a personas dependientes de tipo superreducido (art. 91.Uno.2.º LIVA); y b) el 4% se reserva para los servicios de teleasistencia, ayuda a domicilio, asistencia en centros de día y de noche y atención residencial, definidos por la Ley 36/2009, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia, siempre que se presten por centros concertados o mediante precios derivados de un concurso administrativo, o como consecuencia de una prestación económica vinculada a tales servicios que cubre más del 75% de su precio (art. 91.Dos.2.3º LIVA).

Como se puede apreciar, el concepto de asistencia social que subyace en estos supuestos es idéntico al que se contempla en la exención, de modo que el criterio que determina la aplicación de esta última o de los tipos reducidos es que el prestador cumpla o no las exigencias para su calificación como entidad o establecimiento de carácter social.

Aunque la Directiva vincula la asistencia social a las organizaciones caritativas reconocidas por el Estado, la Ley prescinde de esta particularidad, para reconducir a los tipos reducidos aquellas operaciones en las que el prestador carece de la condición de entidad de carácter social a efectos de la exención, supuestos en los que pueden encontrarse tanto entidades sin ánimo de lucro –organizaciones caritativas- como entidades lucrativas.

Sin perjuicio de esta particularidad en cuanto al prestador, el contenido de la asistencia social ha de entenderse con arreglo a los postulados de uniformidad que el Tribunal europeo atribuye a estas categorías conceptuales de Derecho comunitario. Y, desde este punto de vista, cabe cuestionarse qué sentido tiene que una misma actividad pueda dar lugar a una exención o la aplicación del tipo reducido en atención al estatuto del prestador. Razones de igualdad de trato y la realización misma del principio de neutralidad debieran imponerse para revisar el tratamiento fiscal de la asistencia social en el IVA. Esta medida genera distorsiones en la competencia en la prestación de servicios asistenciales cuando concurren con empresas privadas que carecen de carácter social por no cumplir las condiciones fijadas en el art. 20.Tres de la Ley, pero tampoco ayuda a crear una conciencia fiscal en los usuarios dado que difícilmente podrán comprender la presencia o no del IVA en la factura o similar cuando el servicio recibido es idéntico.

5. TIPO APLICABLE A LA CONSTRUCCIÓN Y REHABILITACIÓN DE CENTROS RESIDENCIALES

Fuera del concepto de asistencia social pero, sin lugar a dudas, en estrecha relación con el mismo, se encuentra el tratamiento fiscal de las posibles inversiones que pueda acometer el prestador de servicios en la construcción y rehabilitación de los centros residenciales como promotor de la obra.

La determinación del tipo impositivo aplicable a dichas inversiones inmobiliarias ha dado lugar a que se plantee la pertinencia de establecer una equiparación entre los centros residenciales y el concepto de vivienda a efectos del IVA, pues ello significa la posibilidad de aplicar el tipo reducido previsto para la ejecución de edificaciones que tienen tal destino: el art. 91.Uno.3 de la Ley fija la aplicación del 10% a las ejecuciones de obra, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados por el promotor y el contratista que tengan por objeto “la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas”, incluyendo los locales, anejos, garajes, instalaciones y servicios complementarios; añadiéndose expresamente que se consideraran destinadas principalmente a viviendas las edificaciones en las que, al menos el 50% de la superficie construida, se destine a tal utilización.

Frente a la postura de rechazo que mantuvo en un primer momento la DGT, entendiendo que residencias y centros asistenciales estaban destinados al desarrollo de una actividad empresarial -y, por tanto, fuera del supuesto descrito por la Ley del impuesto-, se ha de subrayar la relevancia práctica que ha tenido el cambio de criterio por parte de este órgano consultivo, admitiendo que, en determinadas condiciones, se puede considerar que tales edificaciones están destinadas fundamentalmente a viviendas (consulta vinculante V1558-07, de 13 de julio de 2007). Es evidente que esta postura conlleva un importante abaratamiento de los costes aparejados a la inversión inmobiliaria en el caso de entidades o establecimientos de carácter social que presten servicios asistenciales en régimen de exención y, por tanto, sin posibilidad de deducir las cuotas del IVA soportado.

El razonamiento de la Administración se basa en que, a falta de un concepto fiscal de vivienda, debe prevalecer la noción usual, entendiendo por tal el edificio o partes del mismo que destinados a habitación o morada de una persona física o de una familia, constituyendo el hogar o la sede de la vida doméstica. Con arreglo a esta acepción, concluye que los complejos

residenciales y los pisos tutelados para determinados colectivos objeto de protección social han de ser considerados como vivienda. Y, por consiguiente, se admite la aplicación del tipo impositivo reducido del 10% en aquellos casos en que resulte acreditado que el complejo estará compuesto por viviendas en más del cincuenta por ciento de la superficie.

La interpretación administrativa, no solo se integra la consideración jurisprudencial del concepto de vivienda²⁴, sino que parece más acorde con la Ley 36/2009, de Dependencia, en la que, al definir la atención residencial, se establece que dicha prestación asistencia tiene carácter permanente precisamente “cuando el centro residencial se convierta en la residencia habitual de la persona”.

Llegados a este punto, la cuestión será determinar si en el caso concreto se dan las condiciones para que la ejecución de obra concertada por el promotor directamente con el contratista pueda ser subsumida en el supuesto de construcción o rehabilitación que se deducen de la norma fiscal²⁵. Y, a tal efecto, habrá que tener en cuenta que, con arreglo al art. 20. Uno.22º.B) de la Ley del Impuesto, en su redacción a partir del 14 de abril de 2010, fecha de la entrada en vigor del Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas de impulso para la recuperación económica y el empleo, las obras de rehabilitación de edificaciones son las que reúnan los siguientes requisitos: a) que más del 50% del coste total del proyecto de rehabilitación se corresponda con obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas o con obras análogas o conexas a las de rehabilitación especificadas en la Ley; y b) que el coste total de las obras a que se refiera el proyecto exceda del 25% del precio de adquisición de la edificación si se hubiese efectuado aquélla durante los dos años inmediatamente anteriores al inicio de las obras de rehabilitación o del valor de mercado que tuviera la edificación o parte de la misma en el momento de dicho inicio con exclusión, en todo caso, del valor del suelo.

²⁴ En concreto, la Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de junio de 1992: “Vivienda es un concepto jurídico indeterminado en torno al que, paradójicamente, se ha producido, incluso, todo un cuerpo de profusa legislación especial protectora. De ella, con claridad se desprende que es aquel espacio físico donde el ser humano puede, permanentemente desarrollar sus actividades vitales -de ahí, «vivienda»- al resguardo de agentes externos; existiendo desde la Constitución (art. 47 «Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada») hasta reglamentaciones administrativas que determinan sus condiciones mínimas exigibles, todo un sistema jurídico en torno a la vivienda”.

²⁵ En caso de no resultar aplicable el concepto de rehabilitación, la obra podrá acogerse a la aplicación del tipo reducido del 10% establecido para ciertas ejecuciones de obra de renovación y reparación de edificios o partes de los mismos destinados a viviendas en las condiciones fijadas en el art. 91.Uno.2.15º de la Ley 37/1992 (consulta vinculante V2406-11, de 10 de octubre de 2011).

6. CONCLUSIONES

Las consideraciones expuestas muestran la complejidad técnica del IVA en su aplicación al caso concreto, ahora, a un sector estratégico para el desarrollo de la economía social como es la asistencia social.

La combinación de exenciones y tipos reducidos en el IVA persigue un fin común: abaratar los precios de los servicios asistenciales. Lejos de conseguirlo, el funcionamiento de estas técnicas tributarias provoca disfunciones que pueden conllevar un incremento de los costes que inevitablemente se traslada a los precios, creando así unas condiciones menos favorables para los operadores que disfrutaban del régimen de exención frente a los que, por la misma actividad, quedan sometidos al impuesto.

Las exenciones tienen como principal efecto la pérdida del derecho a la deducción de las cuotas de IVA soportado por las adquisiciones de bienes y servicios, lo que hace costoso la puesta en marcha de determinadas actividades, máxime cuando requieren inversiones inmobiliarias (centros geriátricos, etc.).

Además de las deficiencias expuestas, la necesidad de revisar el tratamiento fiscal de la asistencia social viene impuesta por razones de seguridad jurídica y, en último término, de neutralidad fiscal.

La ambigüedad de los conceptos utilizados por el legislador dificulta la correcta calificación de las operaciones realizadas, sin que las respuestas dadas por la DGT a las consultas planteadas sean lo suficientemente explícitas para zanjar la incertidumbre. Las dudas pueden tener un impacto mínimo si se trata de operaciones que pueden encajar en varios supuestos de exención (p.ej., custodia de menores), el problema es significativo cuando las alternativas son la exención o la sujeción al impuesto.

La neutralidad del impuesto impone que no se pueda dispensar un trato distinto a una operación en atención a cuál sea la forma jurídica del prestador, o a la condición o no de entidad de carácter social.

En busca de una solución que responda a los parámetros de flexibilidad, sencillez y eficacia que deben regir el futuro del IVA (objetivos fijados por el Libro Verde), parece razonable la idea de poner fin a las exenciones actuales y evolucionar hacia tipos reducidos – incluso a un tipo cero en una estrategia a medio plazo–, que permita el normal funcionamiento

de las deducciones y devoluciones que garantiza la neutralidad, sin que se produzca un encarecimiento de los servicios y bienes que recibe el consumidor. Una reivindicación que, en definitiva, se suma a las voces de un sólido sector doctrinal del que se ha dado cuenta en estas páginas.

BIBLIOGRAFÍA

- AA. VV. (2011) *Observaciones al Libro Verde del IVA y Propuestas de Mejora*. Escuela de Altos Estudios Tributarios de la Universidad de Bolonia y la Universidad Pablo Olavide, libro electrónico, pp. 1-291, disponible en http://www.upo.es/export/portal/com/bin/portal/upo/profesores/jrampri/profesor/1337269307442_libro.pdf.
- AA.VV. (2007) *El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el Tercer Sector de Acción Social en la Comunidad Valenciana*, Ciriéc, pp. 1-98.
- Análisis crítico del IVA en las entidades sin fin de lucro*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2007, pp. 1-308, ISBN 84-8008-245-3.
- BLÁZQUEZ LIDOY, A. (2002) *El IVA en las entidades no lucrativas (cuestiones teóricas y casos prácticos)*, Centro de Estudios Financieros-Confederación Española de Fundaciones, Madrid.
- CEOE. (2011) *Observaciones al Libro Verde del IVA*, disponible en http://www.camcomhida.com/pdf/CEOE_Libro%20Verde%20IVA.pdf.
- CHECA GONZÁLEZ, C. (2005) *Operaciones interiores en el Impuesto sobre el Valor Añadido (Cuestiones controvertidas a la luz de la jurisprudencia interna y comunitaria)*, Aranzadi, Pamplona.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (COCETA) (2010) *Cuando se trata de personas, las cooperativas llevan la iniciativa. Cooperativas de trabajo de iniciativa social. Radiografía de un sector en evolución*, pp.1-87, disponible en <http://www.coceta.coop/publicaciones/estudio-ctis-2010.pdf>.
- El IVA y el sector no lucrativo: análisis particular de las exenciones, *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, 2005, nº 7, disponible en westlaw.es (BIB 2005, 1274).
- FERNÁNDEZ AMOR, J.A. (2009) El IVA de las entregas e importaciones de medicamentos de uso humano y de los productos sanitarios, *Quincena Fiscal*, nº 10, disponible en westlaw.es (BIB 2009, 540).

- GARCÍA PÉREZ, R. Las cooperativas sanitarias, *Anuario de la Facultad de Derecho da Universidad da Coruña*, núm. 10, pp. 453-462.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (2011) Observaciones del Instituto de Estudios Fiscales al Libro Verde del IVA [COM (2011) 695 final]”, Doc. N° 247, disponible en www.ief.es.
- La propuesta de modificación del RIVA en materia de exenciones de Entidades sin Fines de Lucro, *Aranzadi Jurisprudencia Tributaria*, 2007, n° 4, pp. 9-13. ISSN 1132-8568.
- MUGARRA ELORRIAGA, A. (2001) Balance social para las cooperativas de Iniciativa Social Vasca”, en *GEZKI: Temas de Economía Social*, Marcial Pons.
- MUGARRA, ELORRIAGA, A. y ENCISO SANCILDES, M. (2008) Empresas sociales: identidad y experiencias en el País Vasco”, *Derecho de sociedades. Congreso UNIJÉS 2007*, tomo I, Bosch, pp. 97-110, ISBN 978-84-7698-813-8.
- PEDREIRA MENÉNDEZ, J. (2004) Los establecimientos de carácter social y las exenciones del IVA, *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, n° 7, disponible en westlaw.es (BIB 2004, 1718).
- RUIZ GARIJO, M. (2007) Exención en el IVA de la asistencia a personas físicas realizada en el ejercicio de profesiones médicas y sanitarias. En particular, la asistencia prestada por fisioterapeutas y psicoterapeutas, *Aranzadi Jurisprudencia tributaria*, n°. 20, 2007, págs. 15-19, ISSN 1132-8568.
- STCJ 26.05.2005 (2008) *Kingscrest*, As. C-498/03: entidades con ánimo de lucro como organismos de carácter social en las exenciones por asistencia, *Crónica Tributaria*, n° 126, pp. 191-196. ISSN 0210-2919.