

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Agustín Romero Civera y
Sergio Marí Vidal**

Algunos aspectos críticos en la aplicación del impuesto de sociedades a las cooperativas según el régimen fiscal de cooperativas. La necesidad de su reforma.

**Gemma Cairó i Céspedes y
Luz Karime Gómez González**

El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial.

Cristina Cano Ortega

Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias.

**Dolores Gallardo,
M. Isabel Sánchez y
Francisca Castilla**

Marco teórico y metodológico para la validación cualitativa de un modelo explicativo de la responsabilidad social en sociedades cooperativas.

**Elena Inglada,
José Manuel Sastre y
Begoña Villaroya**

El cooperativismo en la educación.

**Emilio Mauleón Méndez y Juana
Isabel Genovart Balaguer**

El capital y la aplicación de resultados en las sociedades agrarias de transformación: praxis y propuestas Lege Ferenda.

**Miguel Angel Zubiaurre,
Lorea Andicoechea y
Ainhoa Saitua**

Aplicación de la orden eha/3360/2010 sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos en los fondos propios de las cooperativas de la comunidad autónoma del País Vasco.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 118

Segundo Cuatrimestre 2015

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

D. Hagen HENRÝ. Universidad de Helsinki (Finlandia).

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

Algunos aspectos críticos en la aplicación del impuesto de sociedades a las cooperativas según el régimen fiscal de cooperativas. La necesidad de su reforma, por <i>Agustín Romero Civera y Sergio Marí Vidal.....</i>	<i>7</i>
El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial, por <i>Gemma Cairó i Céspedes y Luz Karime Gómez González.....</i>	<i>31</i>
Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias, por <i>Cristina Cano Ortega.....</i>	<i>60</i>
Marco teórico y metodológico para la validación cualitativa de un modelo explicativo de la responsabilidad social en sociedades cooperativas, por <i>Dolores Gallardo, M. Isabel Sánchez y Francisca Castilla.....</i>	<i>86</i>
El cooperativismo en la educación, por <i>Elena Inglada, José Manuel Sastre y Begoña Villaroya</i>	<i>122</i>
El capital y la aplicación de resultados en las sociedades agrarias de transformación: praxis y propuestas Lege Ferenda, por <i>Emilio Mauleón Méndez y Juana Isabel Genovart Balaguer.....</i>	<i>148</i>
Aplicación de la orden eha/3360/2010 sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos en los fondos propios de las cooperativas de la comunidad autónoma del País Vasco, por <i>Miguel Angel Zubiaurre, Lorea Andicoechea y Ainhoa Saitua.....</i>	<i>180</i>

ALGUNOS ASPECTOS CRÍTICOS EN LA APLICACIÓN DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES A LAS COOPERATIVAS SEGÚN EL RÉGIMEN FISCAL DE COOPERATIVAS. LA NECESIDAD DE SU REFORMA¹

POR

Agustín ROMERO CIVERA² y

Sergio MARÍ VIDAL³

RESUMEN

El presente trabajo pretende poner de manifiesto las dificultades que presenta la aplicación del régimen fiscal de cooperativas como consecuencia de algunas cuestiones específicas de este tipo societario como son: la existencia de distintos tipos de resultados que además tributan a tipos impositivos distintos; la dotación a unos fondos sociales obligatorios, deducibles, en todo o en parte, cuyo cálculo se puede realizar antes de impuestos o después de impuestos; las discrepancias existentes en la calificación dada a distintas partidas por la ley sustantiva y la ley fiscal. En todos los casos surgen problemas de aplicación práctica de difícil e incluso, en ocasiones, imposible solución para atender tanto a la legislación sustantiva como a la fiscal. Si además unimos la existencia de diferencias temporarias que pueden tener origen diverso, la imputación de las mismas a un resultado u otro, o incluso el seguimiento de su reversión se complica sobre manera.

Esta situación supone un clarísimo agravio comparativo frente a otras formas jurídicas, que no presentan, ni de lejos, semejante complejidad. Así pues, se proponen en el trabajo algunas soluciones, como serían la existencia de un único resultado con un único tipo de gravamen; o la tributación exclusiva de los resultados extracooperativos quedando los

¹ Este trabajo es parte del Proyecto de investigación "Información contable, financiación, resistencia a la crisis y cooperativas", financiado por el Programa de Apoyo a la Investigación y Desarrollo (PAID-06-12) de la Universitat Politècnica de València.

² Profesor Contratado Doctor. Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA). Universitat Politècnica de València. Dirección de correo electrónico: aromero@cegea.upv.es.

³ Profesor Titular de Universidad. Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA). Universitat Politècnica de València. Dirección de correo electrónico: smari@cegea.upv.es.

REVESCO Nº 118 - Segundo Cuatrimestre 2015 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

cooperativos exentos del impuesto sobre sociedades, al tributar posteriormente estos rendimientos en el impuesto sobre la renta de los socios de la cooperativa; o caso de mantenerse las dos bases con los dos tipos, eliminar las discrepancias entre las normas sustantivas y la ley fiscal, así como permitir imputar cualquier ajuste únicamente a la base imponible cooperativa.

Palabras clave: Fiscalidad de cooperativas, Impuesto de sociedades, Ley 20/1990, obsolescencia régimen fiscal de cooperativas, reforma régimen fiscal de cooperativas.

Claves Econlit: P13; K34; H22.

SOME CRITICAL ASPECTS IN THE APPLICATION OF THE CORPORATE TAX TO COOPERATIVES ACCORDING TO THE TAX REGIME OF COOPERATIVES. ITS NECESSARY REFORM

ABSTRACT

This paper aims to highlight the difficulties that cooperatives have in the calculation of corporate tax as a consequence of the application of the tax regime of cooperatives. There are some specific questions which affect corporate tax calculation: a) the existence of different types of results, affected by different tax rates; b) the endowment to some obligatory social funds, totally or partially deductible, the calculation of which can be made before or after taxes; c) the discrepancies in the qualification of different items by the substantive law and the tax law imply some problems in practical application or, sometimes, impossible solutions to comply with both substantive legislation and tax legislation.

This situation implies a clear disadvantage when compared with other types of societies which are far less complex. As a result, we propose some solutions, such as: a) the existence of only one type of result, with only one tax rate; b) the exclusive taxation of the non-cooperative profit, resulting in tax exemption on cooperative profit, given that partners of the cooperative will pay it in their income tax later; c) maintaining both types of results with both tax rates but eliminating the discrepancies between the substantive law and the tax law, as well as allowing adjustments only to the cooperative result.

Keywords: Tax system of cooperatives, Corporate tax, Law 20/1990, obsolescence of tax regime of cooperatives, reform of tax regime of cooperatives.

1. INTRODUCCIÓN

La Ley 20/1990 de régimen fiscal de cooperativas, remite continuamente a la legislación sustantiva (mercantil) para tipificar e incluso “homologar” ciertos requisitos o características de las cooperativas con impacto en materia fiscal (Alguacil Marí y Romero Civera, 2008). Así pues, no existen criterios propios para asegurar la uniformidad de trato fiscal y el cumplimiento del principio de igualdad, sino que se limita, en general, a «convalidar» el régimen sustantivo.

Y esta circunstancia, además supone un incremento de las diferencias de trato, pues la regulación establecida por las diferentes Comunidades Autónomas resulta muy variada (Alguacil Marí y Romero Civera, 2013), como, por ejemplo, en las dotaciones a los fondos sociales obligatorios, que recordemos tendrán impacto fiscal al ser deducibles (en todo o en parte) en el impuesto sobre sociedades.

El artículo 13 de la Ley 20/1990, en general, al regular las causas de pérdida de la condición de cooperativa protegida, remite a la legislación sustantiva. No obstante, esta homologación causa turbulencias con dicho régimen mercantil, pues en ocasiones realiza su propia versión de las características que debe tener la cooperativa. De este modo se producen, no sólo desigualdades de trato, sino incoherencias dentro del propio texto legal en relación con otros aspectos del régimen fiscal y que pondremos de manifiesto más adelante.

En cambio, en los artículos 8 y ss. de dicha Ley, cuando se enumeran aquellos requisitos necesarios para la especial protección, la ley los establece de forma autónoma (Alguacil Marí y Romero Civera, 2008). Estos requisitos están parcialmente inspirados en los que definían a las figuras cooperativas en la Ley General de Cooperativas 3/1987, vigente cuando se aprobó la Ley 20/1990, y por ello generan bastante confusión con los actualmente regulados en las leyes estatal y autonómicas en su aplicación concreta para cada una de las cooperativas afectadas. No cabe duda que la parálisis de la Ley 20/1990, frente a las sucesivas reformas de las leyes sustantivas de cooperativas no favorece la sincronía entre todas ellas.

Volviendo a las condiciones de pérdida de la protección, nos encontramos con otro aspecto problemático, cual es la separación entre resultados cooperativos y extracooperativos. Así, se señalan en el artículo 13.10 de la Ley 20/1990 las causas de pérdida de la protección. En el mismo se establecen tres mandatos: 1) No realizar más operaciones con terceros que las previstas en las leyes cooperativas; 2) No superar en ningún caso (aunque la normativa

sustantiva lo permita) el límite del 50% del total de operaciones; 3) cumplir las obligaciones establecidas en la normativa cooperativa respecto a que los rendimientos derivados de estas operaciones se contabilicen separadamente y se destinen al Fondo de reserva obligatorio.

El problema que plantea esta regulación es la definición de «operaciones cooperativizadas», concepto que no aparece explicado en la ley 20/1990, así como el de «terceros», por contraposición a «operaciones con socios», salvo en lo relativo a su inclusión en los rendimientos extracooperativos (art. 21 de la Ley 20/1990).

Por cuanto hace referencia a esta necesidad de contabilización separada, el art. 13 de la ley 20/1990 remite al cumplimiento de la obligación establecida en la normativa sustantiva, por lo que sólo si ésta lo contempla se incumpliría el requisito. En este sentido, tanto la ley estatal como algunas autonómicas reconocen la posibilidad de contabilización conjunta de resultados cooperativos y extracooperativos, aunque advierte de sus consecuencias fiscales. La Disposición Adicional sexta de la ley 27/1999 estableció que las cooperativas que no separaran resultados (incluso si su normativa lo permitía) perderían la condición de fiscalmente protegidas. También es de subrayar la excepción vasca, en la que no existe separación contable entre resultados cooperativos y extracooperativos.

Es esta separación de los distintos tipos de resultados un aspecto clave para la determinación del impuesto sobre sociedades en las cooperativas, al establecer la Ley 20/1990 la separación en dos bases imponibles, cooperativa y extracooperativa, a las que se aplicarán tipos de gravamen diferenciados.

Precisamente es esta cuestión la que genera problemas de aplicación práctica, al complicar sobremanera la determinación de la cuota a pagar por este impuesto por parte de las cooperativas. Algunas de estas dificultades son las siguientes:

- a) ¿Qué pasa si la ley sustantiva califica un ingreso como cooperativo y la ley fiscal como extracooperativo? El caso más representativo son las plusvalías reinvertidas.
- b) ¿Qué sucede si hay ajustes extracontables temporarios activos o pasivos? ¿Pueden ser imputables a esas dos bases imponibles a proporción, o son identificables en cada una?
- c) ¿Qué ocurrirá en los años posteriores cuando reviertan esos ajustes temporarios?
- d) ¿Qué pasará con la compensación de pérdidas cooperativas o extracooperativas los años subsiguientes a su reconocimiento? Puede ser polémico, porque dependerá del origen de las mismas.

- e) ¿Qué sucede con las deducciones en la cuota si son producto de hechos que se asignan en las diferentes bases imponibles?

Con todo ello, la mayor dificultad consiste en tener que calcular la cuota líquida cooperativa y la extracooperativa, con un sistema de ecuaciones, en el que, con la actual legislación, todas las variables interactúan. Aunque las hojas de cálculo permiten iterar, pretendemos proponer un sistema de ecuaciones con el que de forma directa podamos calcular las cuotas.

El cálculo de ambas cuotas líquidas, a pesar de que la Ley 20/1990 establezca una sola al haber obtenido ya una única cuota íntegra, resulta necesario para calcular las dotaciones a los Fondos obligatorios y estatutarios y para poder realizar correctamente el registro contable del impuesto, así como la regularización de las cuentas donde se recoge el impuesto devengado en el proceso de cierre contable. Pensemos, por ejemplo, que cuando las dotaciones a los fondos se realicen después de impuestos, tendremos que separar la parte del impuesto que se detrae del resultado cooperativo y del extracooperativo para poder determinar las cuantías sobre la que aplicar los porcentajes de dotación de los mismos. Por tanto, la cuota líquida deberá estar desglosada en la derivada del resultado cooperativo y la derivada del extracooperativo, lo que nos permitirá determinar separadamente la cuota que deducimos del resultado cooperativo y la que deducimos del extracooperativo. Del mismo modo, para el adecuado registro contable, necesitaremos determinar cuál es el gasto por impuesto sobre sociedades que imputaremos a las distintas cuentas que recogen el beneficio cooperativo (por ejemplo, “1291. Resultado cooperativo”) y extracooperativo (por ejemplo, en la cuenta “1292. Resultado extracooperativo”).

Por lo tanto, para poder conseguir lo que acabamos de señalar, incluso las deducciones deberán estar individualizadas en los dos tipos de cuota.

Intentaremos a continuación dar solución a estas cuestiones. Asimismo, recordaremos también la problemática ya tratada por otros autores (Caparrós Navarro, 1991; Romero Civera, 1992; Artacho Ruiz, Ceular Villamandos y Fuentes García, 2001) relacionada con la dotación a los fondos obligatorios, antes o después del cálculo del impuesto.

Como veremos, algunas de estas soluciones presentarán un grado de dificultad no pequeño, y en todo caso, sin parangón en el ordenamiento jurídico español.

Asimismo, propondremos algunas alternativas, si bien supondrían una revisión profunda de la Ley 20/1990 citada.

2. METODOLOGÍA

La metodología empleada en este trabajo combina la revisión de la normativa reguladora de las cooperativas, tanto sustantiva (leyes de cooperativas estatal y autonómicas actualmente vigentes) como fiscal (Ley 20/1990 de Régimen fiscal de cooperativas), con la aplicación de las mismas para el cálculo del impuesto sobre sociedades.

Para ello, contaremos con las 16 leyes de cooperativas autonómicas y la ley estatal, así como la Ley de régimen fiscal de cooperativas.

Revisaremos el contenido de estas normativas, de cara a su aplicación para el cálculo del impuesto sobre sociedades, poniendo de manifiesto las dificultades prácticas que surgen como consecuencia, en algunos casos del diferente criterio utilizado por éstas, y en otros por lo que entendemos como obsolescencia de una norma fiscal creada hace 24 años y que requiere una profunda revisión para su adaptación a la realidad actual.

3. RESULTADOS

3.1. Determinación de los resultados según la ley 20/1990 de régimen fiscal de cooperativas

La sección 2ª del capítulo IV del título II de la Ley 20/1990, establece la forma de determinar los resultados cooperativos, estableciendo los que se consideran ingresos y gastos cooperativos.

Por otro lado, la sección 3ª de este mismo capítulo determina los resultados extracooperativos, estableciendo también los que se consideran ingresos extracooperativos y gastos extracooperativos.

La deuda tributaria será la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar a las dos Bases Imponibles, cooperativa y extracooperativa, resulten positivas o negativas, los tipos de gravamen correspondientes. Si la suma algebraica resulta positiva tendrá la consideración de cuota íntegra.

Si la cuota anterior resultara negativa, las cooperativas podrán deducirse la misma, en ejercicios posteriores, con las cuotas íntegras positivas de los cinco ejercicios siguientes (actualmente, en los diecisiete siguientes, como el resto de Sociedades hacen con sus bases imponibles negativas). Debe observarse que las cooperativas especialmente protegidas compensarán las cuotas, antes de aplicar su bonificación del 50%, por lo que las cuotas pendientes de compensar nunca se entienden “bonificadas”.

Los tipos de gravamen actuales son:

- El 20% para resultados cooperativos en general, excepto las cooperativas de crédito.
- El 25% para resultados cooperativos de cooperativas de crédito (fueron del 26% en la Ley original).
- El 30% para resultados extracooperativos y extraordinarios (fueron el 35% en su versión original)

Llegados a este punto, es de subrayar que la adaptación del Plan General Contable a cooperativas (Orden EHA 3360/2010), considera la dotación al FEP como gasto, por lo que a efectos de la Base Imponible cooperativa el gasto contabilizado por la dotación al FEP es un gasto deducible si está por debajo del límite del 30%, sin necesitar ningún ajuste en la Base Imponible.

Por el contrario, el 50% de la dotación al FRO, necesitará un ajuste negativo tanto en la Base Imponible cooperativa como en la extracooperativa, excepto en el caso de la dotación obligatoria al FRO, cuando éste se haya clasificado como pasivo financiero (como consecuencia de ser considerado, al menos en parte, como repartible), puesto que la norma contable también lo registra como gasto contable en ese caso (Norma cuarta de la Orden EHA/3360/2010). Cuestión distinta será si debiera revisarse la pertinencia de seguir dando ese tratamiento fiscal a la dotación del FRO, en el caso de que este fuese parcial o totalmente repartible. ¿Qué sentido tiene que se considere deducible el 50% de la dotación al FRO si este es repartible? Barberena Belzunce, 1992 y De Luís Esteban, 1996 ya opinaban en ese sentido, pero nada se contempla en la norma fiscal al respecto, tal vez porque en el momento de su elaboración ninguna ley de cooperativas reconocía la repartibilidad (aunque fuera parcial) del FRO, y posteriormente no ha sido objeto de modificación. No obstante, conviene señalar que no es práctica habitual en las cooperativas, al menos por el momento, reconocer en sus

estatutos esta repartibilidad parcial, a pesar de que la Ley de cooperativas que le sea de aplicación sí la contemple.

Vemos como todos estos antecedentes descritos hacen que puedan surgir varios conflictos entre la contabilidad y la fiscalidad de las cooperativas, que conducen a incidencias importantes que complican el cálculo del impuesto sobre sociedades. Y es lo que vamos a analizar en los siguientes apartados.

3.2. La dotación a fondos: antes o después del cálculo del impuesto

Existen leyes sustantivas en las que la dotación a los Fondos obligatorios, FEP o FRO, se hace antes del cálculo del impuesto sobre Sociedades y otras, en que se hace después (tabla 1). No obstante, la situación legislativa ha ido cambiando en estos últimos años, a raíz de la adaptación contable de las cooperativas al Plan General de Contabilidad de 2007, por el que las leyes sustantivas incluyeron modificaciones en la parte económica y, sobre todo, en la discutida y discutible calificación del capital social como patrimonio neto o pasivo (Gómez Aparicio y Miranda García, 2006; Marí Vidal y Polo Garrido, 2012a, 2012b).

Tabla 1. La dotación a los fondos sociales obligatorios antes o después de impuestos en las leyes de cooperativas actualmente vigentes.

CCAA	Dotación a inicio de 2011	Dotación a inicio de 2014
Andalucía	Después	Antes
Aragón	Después	Antes
Asturias	Antes	Antes
Baleares	Antes	Antes
Cantabria	No existía Ley	Antes
Castilla la mancha	Antes	Antes
Castilla y León	Antes	Antes
Cataluña	Antes	Antes
Euskadi	Después	Después
Extremadura	Después	Después
Galicia	Después	Antes
La rioja	Antes	Antes
Madrid	Después	No concreta

Murcia	Antes	Antes
Navarra	Después	No concreta
C. Valenciana	Después	No concreta
Ley estatal	Antes	Antes

Fuente: Elaboración propia a partir de ALGUACIL MARÍ y ROMERO-CIVERA, 2011

La casuística es diferente y puede llevar a algunas consecuencias ciertamente paradójicas o de cálculo más complicado:

- En el caso que se calcule el impuesto después de las dotaciones, puede resultar que, si los ajustes positivos a la base imponible son muy importantes, el impuesto sea tan grande que no haya suficiente beneficio para dotar los Fondos obligatorios (FEP o FRO) especificados en la Ley sustantiva o los Estatutos. Este hecho afectaría especialmente el FEP, que se considera en su totalidad como gasto contable antes del cierre (recordemos que según lo establecido en la Orden EHA 3360/2010, en aquellos casos en los que el FRO sea repartible, la dotación obligatoria también se considerará gasto contable). Por lo tanto, se haría imposible hacer las dotaciones tal como prevén las leyes sustantivas o los estatutos. Surgiría un “bucle”, en el que necesariamente habría que priorizar con el impuesto efectivamente devengado, aunque no se cumpliera la Ley mercantil-sustantiva. Es evidente que los legisladores que han decidido hacer la dotación antes del cálculo del Impuesto, no preveían estas circunstancias.
- Si se hace el cálculo de la dotación a Fondos (FEP y FRO) después del cálculo del impuesto, que es una acción más congruente para evitar el efecto anterior, éstas intervienen en el propio cálculo del impuesto al considerarse deducibles (en un 50% en el caso del FRO), necesitando un sistema de ecuaciones u hojas de cálculo para resolverlo. Sin duda es una situación excepcional que no conocemos que se produzca en otros tipos societarios, al menos afectando a un número tan importante de empresas, como ocurre en el caso de las miles de cooperativas sujetas a esta mecánica.

Así, si eliminamos del resultado contable los gastos registrados por la dotación del FEP (y los del FRO cuando así se hubiesen registrado), considerando la deducción de los

misimos como ajustes a la base imponible⁴, y suponiendo que no exista ningún ajuste a la base imponible que no sean los del FEP y el FRO, tendremos que:

- 1) Si el cálculo de las dotaciones a FEP y FRO es anterior al del Impuesto:

$$XC = 0.2 \cdot (BAIC - a \cdot BAIC - 0.5 \cdot b \cdot BAIC) = 0.2 \cdot BAIC \cdot (1 - a - 0.5 \cdot b)$$

$$XE = 0.3 \cdot (BAIE - 0.5 \cdot c \cdot BAIE) = 0.3 \cdot BAIE \cdot (1 - 0.5 \cdot c)$$

- 2) Si las dotaciones a FEP y FRO son posteriores al cálculo del impuesto:

$$XC = 0.2 \cdot (BAIC - a \cdot (BAIC - XC) - 0.5 \cdot b \cdot (BAIC - XC))$$

$$XE = 0.3 \cdot (BAIE - (0.5 \cdot c \cdot (BAIE - XE)))$$

Que despejando, resultaría:

$$XC = BAIC \cdot 0.2 \cdot (1 - a - 0.5 \cdot b) / (1 - 0.2 \cdot a - 0.1 \cdot b)$$

$$XE = BAIE \cdot 0.3 \cdot (1 - 0.5 \cdot c) / (1 - 0.15 \cdot c)$$

Donde:

XC= cuota del impuesto derivada del resultado cooperativo

XE =cuota del impuesto derivada del resultado extracooperativo

BAIC: Beneficio cooperativo antes de impuestos = Base Imponible de la base cooperativa (excluidos los gastos por la dotación obligatoria del FRO y FEP)

BAIE: Beneficio extracooperativo antes de impuestos = Base Imponible de la base extracooperativa (excluidos los gastos por la dotación obligatoria del FRO)

a= coeficiente de dotación estatutario al FEP (máximo 30%)

b= coeficiente de dotación estatutario al FRO de los resultados cooperativos

c= coeficiente de dotación estatutario al FRO de los resultados extracooperativos

Lo que nos hace ver el inicio de la dificultad de cálculo.

3.3. Diferencias de criterio entre la normativa sustantiva y la fiscal

Si hay diferencias de criterio entre lo que considere cooperativo o extracooperativo la ley sustantiva-mercantil que regula una cooperativa y la ley fiscal, surgen evidentes problemas de cálculo. El ejemplo más típico son los resultados positivos por la venta de inmovilizado que se reinvierten: en todas las leyes sustantivas se consideran cooperativos y en la fiscal, extracooperativos.

⁴ Caparrós Navarro ya exponía en 1991 la necesidad de operar con ecuaciones para resolver las dotaciones a los Fondos y las cuotas correspondientes

Este hecho produce dos reajustes en las dos Bases Imponibles, con aumentos en la extracooperativa y disminuciones en la cooperativa. Es decir al resultado cooperativo le deberíamos restar ese beneficio para llevarlo a la Base imponible extracooperativa.

Pero además, este ajuste debe “arrastrar” también a la dotación al FEP, efectuada por ese beneficio reinvertido (frecuentemente por importe muy elevado), de la base cooperativa a la extracooperativa. Y lo mismo sucederá con la dotación al FRO correspondiente a ese beneficio reinvertido que acabamos de reclasificar que deberá restarse de la base extracooperativa y no de la cooperativa. Nada dice la Ley Fiscal al respecto, pero por pura coherencia, sería lógico considerarla como un ajuste negativo en la Base imponible extracooperativa y un ajuste positivo en el resultado cooperativo. En caso contrario, podríamos no tener suficiente base imponible cooperativa para imputar los ajustes negativos derivados de la deducibilidad de estas dotaciones.

Existen otros tipos de ingresos que tienen consideraciones clasificatorias divergentes entre las dos legislaciones, de los que destacamos los siguientes: parte de los ingresos procedentes de las secciones de crédito, y los dividendos derivados de una sociedad vinculada subordinada o complementaria. Estos casos también son considerados como ingresos cooperativos en las leyes sustantivas y extracooperativos en la fiscal. No hemos encontrado casos a la inversa.

Siguiendo con los dos tipos de ecuaciones, añadimos más parámetros relacionados:

BAIR= Beneficio antes de impuestos cooperativo reclasificado que tributa en la Base Imponible extracooperativa

XR= cuota de impuesto derivada del resultado que siendo cooperativo en la ley sustantiva, tributa como extracooperativo

1) Si se calculan las dotaciones antes del cálculo del impuesto:

$$XC= 0.2*((BAIC-BAIR)-a*(BAIC-BAIR)-0.5*b*(BAIC-BAIR))$$

$$XE= 0.3*(BAIE-0.5*c*BAIE)$$

$$XR= 0.3*(BAIR-a*BAIR-0.5*b*BAIR)$$

Que despejando resultaría

$$XC= 0.2*BAIC*(1-a-0.5*b) - 0.2*BAIR*(1-a-0.5*b)=0.2*(1-a-0.5*b)*(BAIC-BAIR)$$

$$XE= 0.3*BAIE*(1-0.5*c)$$

$$XR= 0.3*BAIR*(1-a-0.5*b)$$

2) Si se calculan las dotaciones tras el cálculo del impuesto:

$$XC = 0.2 * ((BAIC - BAIR) - a * ((BAIC - XC) - (BAIR - XR)) - 0.5 * b * ((BAIC - XC) - (BAIR - XR)))$$

$$XE = 0.3 * (BAIE - (0.5 * c * (BAIE - XE)))$$

$$XR = 0.3 * (BAIR - a * (BAIR - XR) - 0.5 * b * (BAIR - XR))$$

Que despejando, tendríamos un sistema de ecuaciones:

$$XC * (1 - 0.2 * a - 0.1 * b) = 0.2 * (BAIC - BAIR) * (1 - a - 0.5 * b) + XR * (-0.2 * a - 0.1 * b)$$

$$XE = BAIE * 0.3 * (1 - 0.5 * c) / (1 - 0.15 * c)$$

$$XR = BAIR * 0.3 * (1 - a - 0.5 * b) / (1 - 0.3 * a - 0.15 * b)$$

3.4. Ajustes extracontables temporarios que se asignan a alguna base imponible

Si hay ajustes extracontables temporarios, pueden ser imputables a esas dos bases imponibles, pero los criterios pueden ser tanto directos como indirectos. Es decir, usar criterios de relación directa entre ingresos y gastos, o bien de forma proporcional. Por ello nos podemos encontrar ajustes a la base imponible:

- Cooperativa, cuando el ingreso o gasto afectado por el ajuste esté en esa Base. Por ejemplo, en la venta a un socio que resulta impagada y que presenta una antigüedad inferior a seis meses. Fiscalmente no sería deducible hasta que pasaran 6 meses, lo que genera un ajuste temporario positivo de activo.
- Extracooperativa, si en vez de afectarse en esa base lo fuera en la base extracooperativa. Por ejemplo, el mismo caso que el anterior, pero por la venta impagada por un “no socio” o “tercero”, que evidentemente figura en los resultados extracooperativos.
- Proporcionalmente a las dos bases, cuando el ingreso o gasto no sea afecto a ninguna de las dos en particular. Por ejemplo, una provisión genérica sobre los saldos deudores.... Y sobre todo, los incentivos en amortizaciones (acelerada o libre) que conducen a ajustes negativos de pasivo los primeros años de utilización del elemento de inmovilizado. En este caso, aunque la Ley fiscal 20/90 no indique nada, la lógica conduciría a una imputación en la base proporcional. Pero ¿proporcional al volumen de operaciones total cooperativo o extracooperativo del año que se utilizan, según criterio sustantivo – mercantil? ¿o proporcional a las dos bases Imponibles, según criterio fiscal? Nos volvemos a encontrar ante una indecisión y un nuevo “bucle” de cálculo en que las variables están interrelacionadas.

No obstante, en este caso, la proporción por la que nos inclinamos, sería la que se base en un criterio sustantivo – mercantil porque, por un lado, el criterio de imputación de la

Ley 20/1990 respeta los criterios que estén fundados en la legislación mercantil y por otro, y más importante, ése será el criterio que se habrá usado previamente para realizar el reparto contable del gasto o ingreso para la determinación de los resultados cooperativos o extracooperativos.

Por lo tanto añadimos nuevos parámetros:

p= ajustes permanentes en la base imponible cooperativa

q= ajustes permanentes en la base imponible extracooperativa

r= ajustes permanentes en los resultados cooperativos imputados fiscalmente como extracooperativos

s= ajustes temporarios en la base imponible cooperativa

t= ajustes temporarios en la base imponible extracooperativa

u= ajustes temporarios en la base imponible extracooperativa correspondientes a los resultados reimputados como extracooperativos

z= coeficiente (proporción sobre el total) de operaciones con terceros aplicado en la cooperativa basado en criterios contables fundados

y= proporción que representan en el total de operaciones, los resultados cooperativos reimputados como extracooperativos

A = ajustes temporarios a imputar al ejercicio de forma proporcional

B= ajustes permanentes a imputar al ejercicio de forma proporcional

Volviendo a los dos sistemas de cálculo, tendríamos

1) Si se calculan las dotaciones antes del cálculo del impuesto:

$$XC = 0.2 * ((BAIC - BAIR) - a * (BAIC - BAIR) - 0.5 * b * (BAIC - BAIR) + p + s - r - u + (A + B) * (1 - z - y))$$

$$XE = 0.3 * (BAIE - 0.5 * (c * BAIE) + q + t + (A + B) * z)$$

$$XR = 0.3 * (BAIR - a * BAIR - 0.5 * b * BAIR + r + u + (A + B) * y)$$

Que despejando resultaría

$$XC = 0.2 * (1 - a - 0.5 * b) * (BAIC - BAIR) - 0.2 * (p + s - r - u + (A + B) * (1 - z - y))$$

$$XE = 0.3 * BAIE * (1 - 0.5 * c) + 0.3 * (q + t + (A + B) * z)$$

$$XR = 0.3 * BAIR * (1 - a - 0.5 * b) + 0.3 * (r + u + (A + B) * y)$$

2) Si se calculan las dotaciones tras el cálculo del impuesto:

$$XC = 0.2 * ((BAIC - BAIR) - a * ((BAIC - XC) - (BAIR - XR)) - 0.5 * b * ((BAIC - XC) - (BAIR - XR))) + p + s - r - u + (A + B) * (1 - z - y)$$

$$XE = 0.3 * (BAIE - (0.5 * c * (BAIE - XE) + q + t + (A + B) * z))$$

$$XR = 0.3 * (BAIR - a * (BAIR - XR) - 0.5 * b * (BAIR - XR) + r + u + (A + B) * y)$$

Que despejando, tendríamos un sistema de ecuaciones:

$$XC * (1 - 0.2 * a - 0.1 * b) = 0.2 * (BAIC - BAIR) * (1 - a - 0.5 * b) + XR * (-0.2 * a - 0.1 * b) + 0.2 * (p + s - r - u + (A + B) * (1 - z - y))$$

$$XE = (BAIE * 0.3 * (1 - 0.5 * c) + 0.3 * (q + t + (A + B) * z)) / (1 - 0.15 * c)$$

$$XR = (BAIR * 0.3 * (1 - a - 0.5 * b) + 0.3 * (r + u + (A + B) * y)) / (1 - 0.3 * a - 0.15 * b)$$

3.5. Los ajustes extracontables temporarios revierten

El Plan General Contable establece que los Impuestos diferidos descritos en el punto anterior deben controlarse mediante dos cuentas contables, la “4740.- Activos por diferencias temporarias deducibles” y la “479.- Pasivos por diferencias temporarias impositivos”.

Pero los importes de estas cuentas deben revertir, en el sentido de saldarse, cuando el criterio contable y fiscal difiera en sentido contrario al que difería inicialmente. Así por ejemplo, un incentivo a la amortización, permitirá amortizar fiscalmente antes que contablemente, pero al final, la amortización será del 100% en los dos casos.

Estas cuentas se utilizan por la cuantía resultante de calcular cada ajuste en la base imponible multiplicado por el tipo de gravamen aplicado por la Sociedad. Pero dado que en el caso de las cooperativas, como acabamos de ver, hay dos bases con dos tipos de gravamen y los ajustes se han hecho incluso de modo proporcional, nos encontramos con los siguientes importes: $s * 0.2$; $A * (1 - z - y) * 0.2$; $t * 0.3$; $u * 0.3$; $A * z * 0.3$; $A * y * 0.3$.

Como puede entenderse, todo ello hace extraordinariamente difícil el seguimiento contable de estas diferencias temporarias los años posteriores a través de las dos cuentas citadas. Especialmente complicado resulta para el caso de los ajustes proporcionales a las dos bases, ya que los criterios de proporcionalidad pueden, y suelen, ser diferentes cada año.

Tan difícil es, que en la práctica, los profesionales encargados de estos temas, optan por llevar todos los ajustes proporcionales sólo a la base cooperativa, que siempre suele ser más grande (porque las cooperativas tienen limitadas las operaciones con terceros hasta un

máximo del 50% o son descalificadas y tributarían en ese caso al régimen general de sociedades). Pero esa solución práctica, lejos de la exactitud, incumple las normas contables y evidentemente las fiscales, aunque para la inmensa mayoría de cooperativas con cuantías ínfimas. Pero obsérvese que este sería el resultado o consecuencia de la propia legislación “irracional” que las regulan.

Siguiendo nuestro esquema argumental, si en los años subsiguientes las proporciones de operaciones con terceros o de resultados reclasificados cambian, “z” ó “y” cambiarían, por lo que en las Bases imponibles respectivas, los ajustes necesarios para “revertir” los ajustes anteriores deberían ser controlados año por año, según el año en que se crearon.

Y ésta no es una dificultad teórica porque el porcentaje de operaciones con terceros en las cooperativas cambia efectivamente todos los años, ya que es prácticamente imposible que coincida, dada la evolución de los mercados, o la cifra de negocio, o la suma total de ingresos.

Aunque pudieran plantearse ecuaciones al respecto, llegamos a tal punto, que las ecuaciones serían enormes, y de muy difícil seguimiento e interpretación.

El control contable podría hacerse utilizando subcuentas específicas de la “479. Pasivos por diferencias temporarias imponibles” o “4740. Activos por diferencias temporarias deducibles” para diferenciar los ajustes que vienen de la base imponible cooperativa, de la extracooperativa o de la que surge tras la reclasificación de un resultado que siendo cooperativo en la ley sustantiva, tributa como extracooperativo, y que llamaremos reclasificada. Al año siguiente, cuando la proporción a imputar a un resultado u otro cambiara, deberíamos realizar ajustes a estos activos y/o pasivos por diferencias temporarias, de igual modo que se haría cuando cambiara por ejemplo el tipo de gravamen en una sociedad no cooperativa, utilizando para ello las cuentas “638. Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios”, o “633. Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios”. Pero año tras año, sean 1, 5, 10 ó 50 años deberíamos controlar y actualizar todos y cada uno de los ajustes de todos los años anteriores, afectados por los cambios de “z” o “y”, además de los 3 directos, “s”, “t”, y “u”, a los que no afectan las oscilaciones. Es evidente que tal propuesta, formalmente correcta, conduciría a una imposibilidad práctica de ejecución por lo que supone utilizar un número muy importante de variables durante un período de tiempo que puede ser de muchos años (tantos, por ejemplo, como el período de amortización del inmovilizado que

originó la diferencia temporaria). En cualquier caso, esta dificultad resulta incomparable con otros tipos de sociedades.

3.6. Existen pérdidas de ejercicios anteriores que se compensan

Las pérdidas de ejercicios anteriores pueden tener un origen cooperativo, o extracooperativo, o mixto. En el caso de las cooperativas, compensan fiscalmente las cuotas negativas de ejercicios anteriores en vez de las bases, como el resto de sociedades, como consecuencia de tener el doble tipo impositivo (Marín Sánchez et al., 2012). Este cálculo se hace antes de bonificaciones y deducciones.

El control contable se efectúa a través de la cuenta “4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio”, cuyo importe se calcula multiplicando el importe de la pérdida por el tipo de gravamen, siendo su saldo natural deudor. En la medida que se compensan se abonan hasta que se saldan.

Estas cuotas se restarían de la cuota íntegra, según la Ley 20/90, ya que aparentemente, al restar cuotas, ya no haría falta saber su origen. Pero el problema surge al tener que dar solución a la contabilización de la cuota líquida cooperativa o extracooperativa, tal y como ya se ha comentado en el apartado de introducción. Resulta necesario saber dónde debemos restar esas cuotas negativas, puesto que esta compensación influye en los cálculos. La iteración con hojas de cálculo sería una solución para poder determinar la cuantía máxima a compensar en cada tipo de cuota íntegra previa, hasta agotar el crédito impositivo en cada una de las tres cuotas. En caso de que la cuota total a compensar fuera superior a las tres cuotas previas del ejercicio actual, deberíamos también seleccionar cuál dejamos pendiente, ya que la ley no determina nada en concreto. También puede ocurrir que tengamos cuotas íntegras previas de distinto signo (por ejemplo, la cooperativa positiva y la extracooperativa negativa) en el mismo ejercicio. En este caso, de nuevo tendremos que acudir a cálculos iterativos para dar una solución adecuada.

Para estos casos más complicados deberíamos abandonar las ecuaciones y, como se ha señalado, recurrir a hojas de cálculo con iteración. Por lo tanto el saldo de la cuenta “4745.- Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio” puede controlarse cronológicamente, según su origen para cálculos posteriores, aunque no siempre será necesario. No obstante, continua siendo posible un ajuste anual posterior en la medida que controlemos los parámetros “z” o

“y” de años posteriores mediante subcuentas específicas a cada uno de los tres orígenes, directos o proporcionales, o sea 3 por 3, un total de 9 subcuentas.

Finalmente, otra consideración que queremos resaltar, es la derivada de la disparidad de criterios a la hora de compensar pérdidas a partir de resultados futuros (tabla 2). La dificultad que podría entrañar esta forma de compensar las pérdidas, al poder tener que intervenir la dotación a los fondos obligatorios y el cálculo del impuesto sobre sociedades, con la complicación que este último tiene, como ya estamos poniendo de manifiesto en este trabajo, en la práctica no suele existir, puesto que la mayor parte de las veces las cooperativas optan por el saneamiento de esas pérdidas contra partidas de patrimonio neto, fundamentalmente reservas. No obstante, el crédito fiscal que se origina como consecuencia de la posibilidad de compensación de estas pérdidas con resultados futuros sí permanecerá en la contabilidad de la cooperativa en tanto no se compensen fiscalmente las mismas.

Tabla 2. Compensación de pérdidas a partir del resultado del ejercicio en las leyes de cooperativas actualmente vigentes

CCAA	Compensación de pérdidas
Andalucía	Antes de dotación y cálculo del IS
Aragón	Después de dotación y cálculo del IS
Asturias	Antes de dotación y cálculo del IS
Baleares	Antes de dotación y cálculo del IS
Cantabria	Antes de dotación y cálculo del IS
Castilla la Mancha	Antes de dotación y cálculo del IS
Castilla y León	Antes de dotación y cálculo del IS
Cataluña	Antes de dotación y cálculo del IS
Euskadi	Antes de dotación y cálculo del IS
Extremadura	Antes de la dotación y después del cálculo del IS
Galicia	Antes de dotación y cálculo del IS
La Rioja	Antes de dotación y cálculo del IS
Madrid	Antes de dotación
Murcia	Antes de dotación y cálculo del IS
Navarra	No son compensables
C. Valenciana	Pérdidas cooperativas no compensables

	y las extracooperativas antes.
Ley estatal	Antes de dotación y cálculo del IS

Fuente: Elaboración propia

3.7. Existen deducciones con origen imputable a las dos bases imponibles

La aplicación de las deducciones, aunque se efectúe sobre la cuota íntegra, también puede tener un origen, y una aplicación, en el cálculo de la cuota cooperativa o extracooperativa, o en la que hemos denominado reclasificada.

Piénsese que, por ejemplo, para saber el impuesto devengado por un resultado extracooperativo, la deducción por doble imposición debe estar presente en el cálculo. Por lo tanto, la deducción por un retorno cooperativo sería imputable al cálculo de la base imponible cooperativa y el impuesto devengado de tipo cooperativo, donde está el ingreso correspondiente. Y así mismo, la deducción por dividendo percibido de una sociedad participada sería imputable al extracooperativo porque en esa base está su imputación. Sin embargo, recuérdese que si la sociedad de la que se percibe el dividendo está subordinada a los fines de la cooperativa, dicho dividendo estará “reclasificado” como extracooperativo (la ley sustantiva lo clasifica como cooperativo).

No obstante, vuelve a reaparecer el caso de la imputación proporcional, para los casos en que la deducción sea “no asignable” a ninguno de los dos cálculos en concreto, como la deducción por I+D, o más difícil todavía, cuando la deducción sea por reinversión de beneficios extraordinarios, en la que como se expuso anteriormente, el origen está en un resultado cooperativo con ajustes del montante del beneficio y la dotación al FEP, que han ido a la base imponible extracooperativa. Al respecto, la consulta V1179-12, de fecha 31 de mayo de 2012, de la Dirección General de Tributos, advierte que no tiene deducción la parte del mismo que haya tenido la reducción en la base imponible correspondiente al 50% del FRO. El control contable se efectúa a través de la cuenta de Activo “4742.- Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar”, que va registrando las deducciones pendientes de aplicar por estar limitada su aplicación por insuficiencia de cuota, pues nunca puede ser negativa o existe una proporción según la cuota íntegra ajustada.

En el caso que exista limitación a la aplicación de deducciones sobre la cuota íntegra o la cuota íntegra ajustada, para las cooperativas surge un último dilema: si los cálculos mediante ecuaciones se han hecho linealmente, en el sentido de cuota cooperativa,

extracooperativa o reclasificada ¿Cómo se aplica el límite si para una está excedido y en otro caso sobra? No habría más remedio de utilizar ya hojas de cálculo con iteración.

Con la casuística descrita, puede resultar inexplicable ya cualquier saldo contable de ajuste temporario.

3.8. Coordinación de toda la problemática anterior

Aunque aparentemente no tenga mayor dificultad para un experto en materia contable y fiscal, debe recordarse que, como existen dos bases imponibles con un tipo impositivo cada una, en la medida que exista interrelación en los ajustes antes descritos, por ser mixtos o por diferencia de criterio o por cuotas a compensar de origen mixto, la dificultad puede ser todavía mayor de la descrita. Las hojas de cálculo ayudan en gran manera a solucionar estos problemas, pero cuando se interrelacionan todos, la posibilidad de error es muy importante, además de una muy laboriosa preparación.

Y sobre todo, se trata de un agravio comparativo. Ningún otro tipo societario tiene estas dificultades de cálculo. Y no sólo se trata de las grandes cooperativas, pues hasta la más pequeña, en cuanto a volumen de operaciones, o número de socios, puede verse afectada.

Es decir, a la vista de todo lo anterior podrá entenderse la dificultad de muchas cooperativas en el cálculo del impuesto, con ecuaciones u hojas de cálculo complicadísimas, además de la exigencia de un potente historial de incidencias anteriores en los ajustes temporarios, que otros tipos de sociedades, ni de lejos, necesitan.

4. CONCLUSIONES

Con todo lo descrito, hemos pretendido demostrar la obsolescencia de la Ley 20/90 en lo que concierne al IS, al menos parcialmente⁵, y denunciar las complicaciones contables y fiscales que la existencia de dos bases y dos tipos tienen para las cooperativas, algo inaudito en la legislación cooperativa europea.

Ningún país significativo de nuestro entorno tiene para sus cooperativas dos bases imponibles ni dos tipos de gravamen: ni Francia, Italia, Alemania, Inglaterra, etc., ni tampoco

⁵ De Luis Esteban, que fue uno de los artífices de la Ley 20/90, en 1996 ya admitía ciertas dificultades de aplicación práctica de la Ley, aún defendiendo su validez.

aquellos con gran tradición cooperativa: Dinamarca, Holanda, Austria, etc.... (Montolio Hernández, 2000; Philipowsky, 1994; Münckner, 2008; Romero Civera, 2010).

Tan solo Portugal tenía un sistema similar, pero obsérvese la fecha de su creación: “Estatuto Fiscal Cooperativo Lei nº 85/98 de 16-12-98, artº 7” que evidentemente imitó la ley española.

A nuestro juicio, son varias las medidas que deberían implementarse para conseguir una norma fiscal más compatible con una aplicación práctica razonable, y que converja hacia los sistemas tributarios aplicados en los países de nuestro entorno. A continuación expondremos estas medidas, así como la justificación de las mismas.

A.- La existencia de un tipo de gravamen único⁶ es la más factible:

- Porque elimina toda la casuística de la complicación de cálculo, reasignación entre los dos tipos de bases, compensación de cuotas, etc.
- Porque, aunque la ley sustantiva prevea dos tipos de resultados, lo hace a efectos de las dotaciones a Fondos, por la diferencia de utilización de los resultados extracooperativos, que suele llevarlos hacia Fondos irrepartibles, a diferencia de los resultados cooperativos con más libertad de asignación: Retornos o reservas voluntarias.
- Porque, desde 1990, el tipo de gravamen se ha mantenido al 20% para la base cooperativa y sólo ha bajado del 35 al 30% la extracooperativa, como las grandes empresas, cuando el resto de sociedades han tenido reducciones importantes: ERD, microempresas, empresas de nueva creación, etc. que han ido bajando, al 25, al 20 y al 15%.
- Sería factible un tipo único entre el de microempresa y gran empresa o dependiendo de su tamaño o volumen. En caso de cambio de tipo, por esos motivos, los ajustes están previstos en el PGC: se efectuarían reajustando las diferencias temporarias originarias por los nuevos tipos impositivos y llevando a las cuentas “638. Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios” y “633. Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios”, según el efecto que tuvieran en la cuenta de resultados. ... De este modo lo ha resuelto la legislación foral vasca.

⁶ La CCAE (Confederación de Cooperativas Agrarias de España) ahora “Cooperativas Agroalimentarias”, efectuó una encuesta en 2011 entre sus asociadas, cuyas conclusiones, entre otras, iban en ese sentido.

B.- Otra alternativa, en vez de mantener estas complicaciones de cálculo, aunque sería realmente innovadora para las cooperativas españolas, consistiría en legislar como la mayoría de países de nuestro entorno⁷. La mayoría de países de Europa con gran implantación de cooperativas (Alemania, Francia, Inglaterra, Holanda, etc.) han optado por la tributación efectivamente nula en el IS de los resultados cooperativos: tributan los socios (en IRPF o IS), imputándoseles a los mismos el resultado y evitando la doble imposición. Y por los resultados extracooperativos, las cooperativas tributan al régimen general del IS (Montolio Hernández, 2000; Philipowsky, 1994; Münckner, 2008; Romero Civera, 2010). La forma de resolverlo sería sencilla: Es deducible cualquier operación con los socios, sin ajustes por valor de mercado. De este modo, si existe base imponible, tributa como cualquier sociedad. El control reside en que los resultados que no procedan de socios tributen efectivamente. Para las cooperativas sería un avance en simplificación muy importante, y dado que los ingresos percibidos por los socios, al menos en los tipos de cooperativas más comunes (agrarias y trabajo asociado) ya se encuentran fiscalizados (por la retención sobre la liquidación realizada por la cooperativa a los socios en cooperativas agrarias, o la realizada en los anticipos laborales en cooperativas de trabajo asociado), estas rentas quedan perfectamente identificadas.

C.- La subsistencia de dos tipos de gravamen con dos bases imponibles debería mantenerse sólo en la medida en que todos los ajustes “mixtos” para el cálculo fueran “legalmente” asignables a la base cooperativa, de modo que no hubiera interferencias de la ley fiscal sobre la ley sustantiva. Es decir:

- Que no hubiera diferencias de criterio en la determinación de los resultados sobre la ley sustantiva, entre cooperativos y extracooperativos.
- Que todos los ajustes se hicieran sobre la base imponible cooperativa, salvo los que fueran totalmente de origen extracooperativo.
- Que una vez hecho el cálculo de las dos bases por sus tipos de gravamen, al haber obtenido una cuota previa, la compensación de cuotas se hiciera a discreción del sujeto pasivo en el cálculo, así como las deducciones.

⁷ Alguacil Marí y Romero Civera, en diciembre de 2008, presentaron una propuesta de modificación de la Ley 20/90 en CEPES (Confederación Española de Empresas de la Economía Social) en ese sentido, aunque no prosperó.

No obstante, vistos los cambios legislativos implicados, tanto de leyes de carácter cooperativo, mercantil y fiscal, nos parece, esta última, una propuesta de difícil aplicación.

En conclusión, es más coherente la primera propuesta, y ello supondría un drástico cambio en la Ley 20/90 en cuanto a la forma de cálculo del IS, pero no en los aspectos más “políticos” de la misma en cuanto a la protección fiscal, ya que podría, como en la actualidad, descalificarse a la cooperativa que no cumpla los requisitos expuestos en la misma, tributando como cualquier sociedad. Además, no sería necesario el cambio de las leyes sustantivas ni del propio PGC.

No obstante la segunda propuesta, “homologada” ya en Europa, simplificaría al máximo la gestión del impuesto, aunque conllevaría, seguramente un cascada de cambios normativos en las leyes sustantivas, como sucedió con la adaptación al PGC.

BIBLIOGRAFÍA

- ALGUACIL MARÍ, P. y ROMERO-CIVERA, A. (2008) *Criterios para una propuesta de régimen fiscal de cooperativas*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social, 73 p.
- ALGUACIL MARÍ, P. y ROMERO-CIVERA, A. (2011) Requisitos para la aplicación del régimen fiscal especial de cooperativas. *Quincena Fiscal Aranzadi*, Nº 21/2011.
- ALGUACIL MARÍ, P. y ROMERO-CIVERA, A. (2013) Diferencias territoriales en el concepto de cooperativa protegida y especialmente protegida. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 110, pp. 7-42.
- ARTACHO RUIZ, C.; CEULAR VILLAMANDOS, N. y FUENTES GARCÍA, F.J. (2001) La problemática de cálculo del impuesto sobre sociedades en las cooperativas de ámbitos estatal y andaluz. Un caso práctico de análisis comparativo. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 38, pp. 155-170.
- BARBERENA BELZUNCE, I. (1992) *Sociedades cooperativas, anónimas laborales y agrarias de transformación. Régimen Fiscal*. E. Aranzadi.
- CAPARRÓS NAVARRO, A. (1991) Las sociedades cooperativas y el Impuesto de Sociedades: Armonización contable y fiscal. *Revista de Contabilidad y Tributación, (Centro de Estudios Financieros)*, Nº 104, pp. 3-62.

- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2011) *Informe Sobre Reforma Del Régimen Económico y Fiscal de las Cooperativas Agroalimentarias*, 110 pp. Disponible en: <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02718.pdf>.
- DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS (2012) Consulta vinculante nº 1179-12, de 31 de mayo de 2012 de la Dirección General de Tributos.
- DE LUÍS ESTEBAN, J.M. (1996) El Impuesto de Sociedades y la fiscalidad de las cooperativas: reforma y continuidad. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 23, pp. 33-46.
- GÓMEZ APARICIO, P. y MIRANDA GARCÍA, M. (2006) La caracterización financiera y contable del capital social a la luz de los principios cooperativos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 90, pp. 7-27.
- LEY 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears.
- LEY 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura.
- LEY 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas (derogada).
- LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi.
- LEY 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
- LEY 4/2001, de 19 de julio, de Cooperativas de La Rioja.
- LEY 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León.
- LEY 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia.
- LEY 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- LEY 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia.
- LEY 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.
- LEY 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla – La Mancha.
- LEY 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.
- LEY 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- LEY 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña.
- LEY 20/1990, de Régimen fiscal de cooperativas.
- LEY 22/2013, de 23 de diciembre, de presupuestos generales del Estado para el año 2014.
- LEY 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas.
- LEY 85/98 de la Asamblea da República, de 16 de diciembre, Estatuto Fiscal Cooperativo.
- LEY de Cantabria 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria.
- LEY del Principado de Asturias 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas.
- LEY FORAL 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra.

- MARÍ VIDAL, S. y POLO-GARRIDO, F. (2012 a) Análisis de los efectos de la introducción de las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (Orden EHA/3360/2010). En II Jornada sobre emprendimiento social y colectivo, CEGEA, Valencia, España.
- MARÍ VIDAL, S. y POLO-GARRIDO, F. (2012 b) Las recientes normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (Orden EHA/3360/2010) desde la perspectiva de sus usuarios. En XIV Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa, CIRIEC – España, San Sebastián, España.
- MARÍN SÁNCHEZ, M.M.; MARÍ VIDAL, S.; SEGUÍ-MAS, E. y MATEOS-RONCO, A. (2012) Las pérdidas en la cooperativa y su tratamiento en función de la ubicación: evaluación contable y fiscal. En XIV Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa, CIRIEC – España, San Sebastián, España.
- MONTOLIO HERNÁNDEZ, J.M. (2000) *Legislación cooperativa en la Unión Europea*. Ministerio de Trabajo y asuntos sociales, Madrid, Instituto de Fomento de la Economía Social.
- MÜNKNER, H.H. (2008) *Taxation of co-operatives and in some EU Member States*, European Research Institute, Trento, Münckner.
- ORDEN EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.
- PHILIPWOSKY R (1994) *Taxation of co-operatives*. In Dülfer, Eberhard. International Handbook of Co-operatives organisations, Göttingen.
- REAL DECRETO LEGISLATIVO 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
- REAL DECRETO-LEY 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.
- RODRIGO RUIZ, M.A. (2010) Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 69, pp. 9-26.
- ROMERO CIVERA, A. (1992) Los cambios contables y fiscales dificultan la armonización con la legislación cooperativa. *Agricultura y cooperación*, N° 98, pp. 21-23.
- ROMERO CIVERA, A. (2010) La fiscalidad aplicada a cooperativas en Europa y la reforma del régimen fiscal en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 69, pp. 91-118.

EL ENFOQUE FINANCIERO VS. EL ENFOQUE SOCIAL DEL MICROCRÉDITO. UN ANÁLISIS COMPARATIVO MUNDIAL

POR

Gemma CAIRÓ I CÉSPEDES¹ y
Luz Karime GÓMEZ GONZÁLEZ²

RESUMEN

La oferta del microcrédito por parte de las instituciones microfinancieras distingue dos enfoques, el llamado “alivio de la pobreza” y el de “autosostenibilidad financiera”. En este trabajo se hace una comparativa mundial de cuatro regiones de países en vías de desarrollo con el fin de identificar bajo qué enfoque la población accede al microcrédito y a su vez verificar si existe un *trade off* entre ambos enfoques. Para su contrastación se han utilizado diez indicadores financieros y sociales clasificados en dos categorías, la sostenibilidad financiera y el alcance (nivel de pobreza). Los resultados obtenidos concluyen que el modelo financiero se presenta con más notoriedad en las regiones de América Latina y el Caribe y Oriente Medio/África del Norte mientras que en África prevalece el modelo social y en la región de Asia Meridional se aprecia un equilibrio entre ambos enfoques. Igualmente, se constata la contribución al alivio de la pobreza cuando el acceso del microcrédito se dirige mayoritariamente a la mujer.

Palabras clave: microcrédito, pobreza, sostenibilidad financiera, desarrollo.

Claves Econlit: I30, O16, O57, G21.

¹ Universitat de Barcelona. Dirección de correo electrónico: gcairo@ub.edu

² Universitat de Barcelona. Dirección de correo electrónico: karime513@hotmail.com

THE FINANCIAL VS. THE SOCIAL APPROACH OF MICROFINANCE. A COMPARATIVE GLOBAL ANALYSIS

ABSTRACT

The supply of microcredit by microfinance institutions distinguishes two approaches, one called "poverty alleviation" and other "financial self-sustainability". In this study it is developed a global comparative in four regions of developing countries in order to recognize the approach to which the population get microcredits, an also to check if there is any trade off between both approaches. We've used ten financial and social indicators organized into two categories: financial sustainability and poverty's scope. The results show that in Latin America and the Caribbean and Middle East/North Africa is presented with more visibility the financial approach while in Africa the social approach prevails, and in the case of South Asia it is found that there is a balance between the two approaches. In addition it was discovered that the expansion of women's access to microcredit favors to the reduction of poverty.

Keywords: microcredit, poverty, financial sustainability, development.

1. INTRODUCCIÓN

La creciente expansión y desarrollo a nivel mundial del microcrédito en las últimas décadas parece indicar que éste se ha consolidado y que puede convertirse en una buena herramienta para cumplir el objetivo originario para el cual fue diseñado, facilitar el acceso a los recursos financieros a la población más pobre a fin de mejorar su situación socioeconómica. De hecho ésta es seguramente la única herramienta financiera no pública cuyo objetivo esté vinculado al alivio de la pobreza, lo que, desde la disciplina económica y más específicamente desde el campo de la economía del desarrollo, convierte el microcrédito en un interesante objeto de estudio.

Uno de los temas que más ha desarrollado la literatura económica sobre la temática del microcrédito ha sido la identificación de las diferentes tipologías de instituciones microfinancieras, y más concretamente, sobre el "enfoque" particular por el que opta una determinada entidad. A nivel teórico se han descrito dos grandes enfoques que priman en la actividad del sector microfinanciero. Uno de ellos es aquel cuyo objetivo principal es la "autosostenibilidad financiera" centrado por tanto en el desempeño de la eficiencia y la productividad de la entidad. El segundo sería aquel cuya orientación descansaría más

netamente en el “alivio de la pobreza” como *leit motiv* de la entidad. Ambos enfoques, a nivel teórico, se desarrollan aparentemente como alternativos el uno del otro, de manera que a priori existiría un *trade off* entre ambos, es decir, entre por un lado perseguir la sostenibilidad financiera y por otro orientar la actividad hacia la reducción de la pobreza, lo que rechazaría una posible complementariedad entre ambos.

El objetivo de este trabajo es justamente contrastar esta hipótesis a nivel empírico, de manera que para un conjunto representativo de países del mundo en desarrollo, agrupados por regiones, se pretende verificar si existen de forma diferenciada modelos de microcrédito asentados en uno de estos dos enfoques, y a su vez, contrastar si pueden diferenciarse a nivel regional los mencionados modelos de microcrédito para concluir si efectivamente existe (entre las regiones escogidas) esta incompatibilidad o *trade off* entre el modelo financiero (autosostenibilidad) y el modelo social (pobreza), o si, contrariamente, en algunas de las regiones muestran un modelo real donde se consiguen ambos objetivos a la vez. Para ello, partiendo de dos grandes categorías analíticas que nos referencian a tales enfoques, la sostenibilidad y el alcance, se obtienen unos indicadores financieros y sociales universales y homogéneos a nivel internacional que nos permiten identificar una tipología dentro el sector microfinanciero en cada una de las regiones estudiadas, América Latina, África, Asia Meridional y Oriente Medio/Norte de África.

Especial mención toma la perspectiva de género en este trabajo, que si bien no es el objetivo principal del mismo, sí se aborda aquí hasta qué punto el acceso de la mujer al microcrédito es uno de los rasgos destacados de algunos de los dos modelos mencionados. El hecho de que las mujeres signifiquen una proporción mayor de pobres que los hombres y el específico impacto del trabajo (productivo y reproductivo) de la mujer en términos de desarrollo y alivio de la pobreza nos ha conducido a incorporar de forma colateral la dimensión de género en el estudio de los modelos de microcrédito que aquí se plantea, teniendo en cuenta la doble particularidad en la concepción del mismo, a saber, la orientación del microcrédito a los más pobres entre los pobres y su pretendido impacto sobre el desarrollo socioeconómico.

Este trabajo consta, además de esta breve introducción, de tres secciones. En la segunda sección se abordan las aportaciones teóricas sobre el microcrédito en especial referencia a la caracterización de los dos principales enfoques sobre los que se asientan las entidades microfinancieras así como a un breve análisis de los paradigmas del microcrédito

desde la perspectiva de género. En la tercera sección se desarrolla el análisis empírico donde se elaboran los diferentes indicadores financieros y económicos desde una dimensión regional, para observar la existencia de diferentes modelos regionales de microcrédito, y las particularidades que se observan en cada uno de ellos. Y para concluir, en la última sección, se apuntan los principales resultados obtenidos para verificar si efectivamente los datos avalan la diferenciación de dos modelos de microcrédito a nivel mundial confirmándose el planteamiento teórico de los dos enfoques, y si además, estos dos modelos son excluyentes.

2. MARCO TEÓRICO DEL MICROCRÉDITO: ENFOQUES FINANCIERO Y SOCIAL

La definición adoptada sobre el microcrédito en la Primera Conferencia Internacional sobre Microfinanzas³ hace referencia a que “los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Cumbre de Microcrédito, 1997). A pesar de esta reciente formalización conceptual e institucional, el microcrédito tiene sus orígenes en Bangladesh a comienzos del siglo XX si bien se dio a conocer mundialmente en los años setenta por Muhammad Yunus a través de su institución microfinanciera el *Grameen Bank*. El profesor Yunus comenzó su lucha contra la pobreza a principios de los años 70s durante la hambruna que azotó a la población de Bangladesh tras independizarse de Pakistán (Yunus, 2006). De esta experiencia se pudo observar como los microcréditos, especialmente los concedidos a mujeres, basados en grupos solidarios de responsabilidad recíproca, consiguieron aliviar las dificultades económicas de muchas familias, lo que llevó a replicar el modelo en los cinco continentes.

A lo largo del desarrollo del microcrédito han ido emergiendo una serie de mitos sobre aspectos que hacen referencia a puntos centrales del mismo, como son la lógica de su concepción, la garantía de devolución del crédito, su vinculación con la pobreza y los beneficios de la instituciones microfinancieras (Armendáriz y Murdoch, 2007). En relación al primero de ellos, cabe mencionar que si bien en un principio se percibía el microcrédito casi exclusivamente con el otorgamiento de créditos, se ha ido ampliando su concepción como herramienta que también está ligada a otros productos financieros como los microseguros, los cuales están diseñados para cubrir necesidades específicas, tanto en aspectos de salud, como

³ Este evento tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997 y fue organizado por el *Results Educational Fund* donde se reunieron más de 2.900 personas de 137 países y contó con la presencia tanto de líderes de la industria microfinanciera como Jefes de Estado y representantes de agencias de la ONU.

protección de inmuebles o cuestiones de tipo agrario. Respecto al segundo, a la garantía de devolución del crédito, se ha asumido que tal devolución es efectiva debido a que los créditos son otorgados a los grupos de autoayuda constituidos por personas que asumen de una forma solidaria la garantía. No obstante, aquí hay que tener en cuenta la buena gestión de supervisión por parte de la institución microfinanciera matriz sobre las instituciones que funcionan como sucursales a fin de garantizar la transparencia a la hora de conceder los microcréditos (McCord y Osinde, 2005). En relación al tercero de los mitos, a la vinculación del microcrédito con la pobreza, se cree que éste constituye el remedio para la disminución de la pobreza, y si bien es cierto que el microcrédito es una buena herramienta para ello, es evidente que ésta debe ir de la mano de otras medidas como pueden ser políticas eficientes del Estado que aseguren el acceso a los servicios básicos de salud y educación en pro del mejoramiento de la calidad de vida de la población local. Finalmente, el último mito hace referencia a la creencia de que las instituciones microfinancieras tienen beneficios, lo que es relativo, ya que ello está influido por aspectos como las características de los mercados locales⁴, el enfoque de la entidad o la etapa en la que se encuentre la entidad, ya que generalmente en la etapa inicial estas entidades funcionan mayoritariamente de forma subvencionada. Por lo tanto, si bien todas estas cuestiones han formado parte del desarrollo del microcrédito, a medida que esta herramienta ha ido logrando un posicionamiento dentro de la población pobre se han ido esclareciendo dichos mitos a través de las actividades de capacitaciones y experiencias propias de los beneficiados.

En la actualidad, el microcrédito se ha convertido en un movimiento mundial. En el año 2005 las Naciones Unidas declararon el año internacional del microcrédito y un año más tarde se le concedió el Premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus por la creación de los microcréditos. De hecho, gobiernos, donantes, agencias de desarrollo, bancos, universidades, consultores y filántropos entre otros, demuestran cada vez más un mayor interés en él. De hecho, su continua expansión se debe en gran medida a la motivación de poderlo utilizar como una herramienta para contribuir al alivio de la pobreza, a través de la inclusión financiera de las comunidades marginadas⁵. Por lo tanto, el precepto prevé que los resultados de las microcréditos son para estimular el espíritu empresarial, incrementar los ingresos y contribuir al empoderamiento y desarrollo de los más pobres, especialmente de las mujeres.

⁴ Por ejemplo el hecho que el mercado sea rural o urbano ya que ello afectará los costos y gastos de la institución

⁵ De hecho la extensión alcanzada por el microcrédito, recopilada por la Cumbre Latinoamericana y del Caribe para el Microcrédito celebrado en el 2005 en Santiago de Chile, fue de 54,8 millones de clientes incluyendo a 26,8 millones de personas en estado de pobreza cuando comenzaron con el programa.

De forma general, los clientes típicos de los microcréditos son personas pobres y de bajos ingresos que no tienen acceso a instituciones financieras formales. Los datos sobre la situación de pobreza de estos clientes son limitados, pero tienden a afirmar que la mayoría están cerca de la línea de la pobreza, tanto por encima como por debajo (CGAP, 2005). De hecho el impacto del microcrédito sobre la reducción de la pobreza, ha sido más estudiado que el impacto de otras formas de microfinanzas. Pues un aspecto duro de la pobreza es que los ingresos a menudo son irregulares y variables y a través de un microcrédito se puede brindar ayuda a la gente pobre para sosegar los flujos de efectivo y evitar períodos donde el acceso a alimentos, ropa, vivienda o educación se pierde.

2.1. Dos enfoques diferenciados

Más allá del consenso establecido respecto al fin último de las microfinanzas, y de su potencial impacto en el desarrollo local o en el alivio de la pobreza, son las formas de alcanzar dichos resultados los que acarrearán los mayores debates en la literatura especializada. Dos enfoques son los protagonistas de este debate, diferenciándose según la elección de la población objetivo, los servicios adicionales que se deben ofrecer, las prioridades del microcrédito -si el acceso a los servicios financieros o la sostenibilidad financiera- y el impacto que se genera en términos de reducción de la pobreza. Según el posicionamiento en dichos aspectos podemos diferenciar dos grandes enfoques sobre el microcrédito: por un lado el de “autosuficiencia financiera” llamado también “minimalista” o “institucionalista” y por otro el conocido como “alivio de la pobreza”, “welfarista” o “integral”⁶ (Brau y Woller, 2004; Woller, Dunford y Woodworth, 1999). El objetivo del trabajo consistirá en ver si tal diferenciación se da en la realidad y hasta qué punto existe el mencionado *trade off* entre ambos enfoques o puede, por el contrario, asegurarse la consecución de ambos objetivos a la vez. Si bien estudios recientes apuntan que en una primera aproximación hay poca evidencia del *trade off* entre sostenibilidad y alcance, superándose tal incompatibilidad, estos mismos análisis afirman que tal *trade off* sí se observa cuando se realiza un análisis más desagregado de los patrones de rentabilidad y tasas de retorno de las instituciones de microcrédito, en

⁶ En adelante cuando se haga referencia a los modelos, serán mencionados como “autosuficiencia financiera” y “alivio de la pobreza”.

concreto cuando se tiene en cuenta la metodología de la entidad para dar acceso al microcrédito⁷ (Cull et al, 2006).

El primero de los enfoques, el de “autosuficiencia financiera”, representado por actores institucionales destacados como el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP) y la Agencia de los Estados Unidos de América para el Desarrollo Internacional (USAID), afirma que la población objetivo del microcrédito son los “menos pobres entre los pobres”, acentúa la sostenibilidad financiera de la oferta –de la entidad-, y en cuanto a los servicios ofrecidos promueve la especialización financiera. Se considera así que si el microcrédito por sí solo permite mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas, es éste servicio específico el que debe alcanzar a la mayor cantidad de potenciales prestatarios posible. Por lo tanto se insiste en la especialización en un solo servicio -el microcrédito- sin ofrecer otro tipo de servicios complementarios, ya que solo así puede alcanzarse la efectividad del desarrollo económico, ofrecer un servicio eficiente y garantizar la sostenibilidad institucional. De ahí que desde este enfoque se afirme que la capacitación, la asistencia y otros servicios no financieros aumentan los costos de las instituciones microfinancieras, recargan las tareas administrativas y encarecen los costos para los prestatarios, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles significativos para la institución. Por lo tanto, para este enfoque las prioridades son primero la sostenibilidad y segundo el alcance –nivel de pobreza de los prestatarios-, siendo el impacto un resultado que se da por supuesto como fruto del propio alcance (González Vega, 2002; Von Pischke, 2002).

En lo referente al segundo enfoque denominado como “alivio de la pobreza”, generalmente representado por la Cumbre de Microcrédito se sostiene que la población objetivo deben ser principalmente “los más pobres entre los pobres” enfatizando el impacto en términos de pobreza y a su vez en ofrecer adicionalmente al servicio del microcrédito otros servicios no financieros como facilitar espacios de encuentro y el desarrollo de capacitaciones (Yunus, 2002; McNelly, 1998; Dunford, 2000). En este enfoque se reconoce la necesidad de capacitación y asistencia técnica a los prestatarios de las instituciones microfinancieras, si el objetivo es generar actividades sustentables y generadoras de excedente económico. La aplicación de este enfoque significa otorgar a los prestatarios de las instituciones microfinancieras una combinación coordinada de servicios de microfinanzas y otros servicios

⁷ Las principales son: los préstamos individuales, los grupos solidarios, los fondos rotatorios y los bancos comunales.

de desarrollo para mejorar sus microempresas, ingresos y bienes, salud, nutrición, planificación familiar, la educación de sus niños, redes de apoyo social, entre otros. Así para este enfoque es prioritario el impacto en los más pobres y el alcance, y dejan a otras circunstancias la sostenibilidad financiera.

Ambos enfoques presentan una clara similitud o coincidencia en términos de alcanzar la mayor cantidad de prestatarios posibles por lo que ambos se relacionan directamente con la categoría de la escala (número de clientes), y por lo tanto con el alcance (grado de pobreza de los clientes). Por otro lado, el mayor rasgo diferenciador lo encontramos en la oferta de servicios ya que dependiendo de cuál sea, si apuestan por la especialización de un servicio (“autosuficiencia financiera”) o por el contrario tienen un portafolio de servicios amplio (“alivio de la pobreza”), ello quedará reflejado en la incidencia sobre la sostenibilidad financiera, específicamente en los indicadores de costos por prestatario y gastos operativos.

A pesar de esta diferenciación debe subrayarse que la búsqueda de la sostenibilidad financiera es un requisito imprescindible independientemente del enfoque por el que opte la entidad microfinanciera. En relación a ello se han descrito cuatro mecanismos que logran incidir de manera positiva en la sostenibilidad financiera, los cuales intentan conseguir altas tasas de repago y reducir al máximo los altos costos (Morduch, 1999). Estos mecanismos son: i) la “selección adversa” que se basa en realizar los préstamos bajo la metodología grupal y no individual ya que el préstamo grupal presenta mayores beneficios potenciales tanto para el prestamista como para los prestatarios; ii) el “riesgo moral” que se genera en el momento en que el prestatario tiene el crédito y la institución desconoce si realmente el dinero será utilizado para los fines que se declararon en el contrato. De nuevo la metodología grupal ayuda a minimizar este riesgo; iii) el “contrato de incentivos dinámicos” que consiste en iniciar los préstamos con pequeños montos los cuales se van aumentando a medida que el prestatario demuestre un nivel de repago puntual y responsable; y iv) los “planes de pago regulares” que hace referencia a que una vez el prestatario obtiene el préstamo debe iniciar inmediatamente los pagos acordados en los tiempos estipulados en el contrato. De hecho, si bien todos estos mecanismos hacen referencia a los beneficios de los microcréditos para las dos partes involucradas (prestamistas y prestatarios), en la práctica actual muchos de estos beneficios no se cumplen. El más cuestionado hace referencia a la sostenibilidad financiera ya que si bien la teoría indica que las instituciones microfinancieras pueden recuperar los créditos y adicionalmente a ello obtener rendimientos, muchas de estas instituciones no han

logrado tal sostenibilidad ya que existen restricciones a las que la institución debe enfrentarse como son la poca penetración de mercado, la politización y la corrupción (Morduch, 2000).

Por último mencionar la dificultosa tarea de medir el impacto del microcrédito. El análisis de la relación entre microcrédito y pobreza se ve a menudo complicada por la ausencia de datos confiables, no pudiéndose en la mayoría de los casos saber si realmente las familias con acceso al microcrédito han logrado una mejora en su calidad de vida. Esta dificultad en los datos se debe a que en el momento de realizar las encuestas se torna complejo el saber si los encuestados están dando una información verdadera, si realmente utilizaron el dinero prestado en lo que dice el contrato, si han sido beneficiados de forma económica, o que situación hubieran vivido sino hubieran obtenido el préstamo. No obstante, es cierto que la mayoría de estudios de impacto del microcrédito han encontrado beneficios significativos mostrando indicaciones que confirman que los prestatarios del microcrédito han mejorado su nivel de vida (Woller y Parsons, 2002), si bien algunos mencionan la sobrestimación del efecto “milagroso” del microcrédito para salir de la pobreza. En este sentido se apunta que si bien el acceso al microcrédito permite a hogares pobres invertir en sus pequeños negocios e incluso modificar la estructura del gasto doméstico ello no significa un cambio significativo en el nivel de pobreza de estas familias (Banerjee et al, 2013). Por otro lado, también se ha estudiado con profundidad el desempeño social de la entidad microfinanciera y por lo tanto su impacto en términos de mejora del bienestar de los destinatarios, observándose que este viene en gran parte determinado por las características de la propia instituciones, estimándose que son las más jóvenes, las menos reguladas, las que presentan un mayor volumen de activos y las que presentan mayores ratios de créditos por personal de la entidad las que desempeñarán mejor su función social (Awaworyi y Marr, 2012).

No obstante, muchos de estos estudios empíricos sobre el impacto del microcrédito generalmente suscitan discusiones sobre la metodología utilizada. Algunos autores como Murdoch (2002) en su análisis sobre tales impactos cuestiona algunas metodologías de estudio afirmando que el impacto de los microcréditos no se refleja directamente en la reducción de la pobreza sino más bien en la reducción de las vulnerabilidades de la gente pobre, lo que significa una especie de estabilización circunstancial del consumo y de la oferta de trabajo. Por ello, puede deducirse que la mayoría de estudios tienden a evaluar impactos de corto plazo siendo necesario que haya un avance en las actuales técnicas de evaluación para

que permitan exponer si los cambios positivos son sostenibles y si realmente posibilitan progresos en la calidad de vida de la población en situación de pobreza⁸.

2.2. Microcrédito y género

Uno de los temas ampliamente abordado en la literatura sobre microcrédito ha sido la referente al impacto que el microcrédito puede tener sobre la mejora de la situación de la mujer en el mundo en desarrollo, ya sea desde una perspectiva estrictamente economicista – acceso a los recursos por parte de la mujer- o aquella más amplia del empoderamiento que completa la visión tradicional del incremento de los ingresos con los cambios que ello puede conllevar en términos de desarrollo humano y de transformación de las relaciones de género.

Concretamente Mayoux (2000) nos brinda una excelente aproximación sobre los tres paradigmas que conceptualmente se podrían diferenciar en el estudio sobre microcrédito y género, las formas de intervención y la sostenibilidad de los programas. El primero de ellos es el paradigma de la sostenibilidad financiera, vinculado al enfoque de “autosuficiencia financiera”, el cual relaciona el empoderamiento de la mujer con aspectos básicamente de tipo económico, de forma que la sostenibilidad es medida sólo sobre la base de la situación financiera de la entidad, que tiende a preferir a las mujeres por ser mejor clientes⁹. El segundo paradigma es el de la reducción de la pobreza, relacionado con el enfoque de “alivio de la pobreza”, donde se trabaja con las mujeres entendiendo que la pobreza se concentra en ellas, quienes como responsables de sus hogares, en la medida que acceden a un crédito ello se verá reflejado en un aumento del bienestar y desarrollo local. Por último tenemos el paradigma del empoderamiento de las mujeres que difiere de los dos primeros al poner el énfasis en la búsqueda de la igualdad de géneros, usando al microcrédito como herramienta para el empoderamiento económico, político y social de las mujeres.

En paradigma del empoderamiento ha destacado tres tipos de impactos positivos que se dan en la relación entre microcrédito y género. En primer lugar en el ámbito financiero ya que el microcrédito dirigido a las mujeres muestra una mayor tasa de reembolso confirmándose que las mujeres son mejoras ahorradoras (Dunford y Denman, 2001). En

⁸ Adicionalmente el hecho que el sector microfinanciero caiga en el asistencialismo condiciona también a su vez tales mediciones de impacto.

⁹ Sobre el sesgo de género en el acceso al microcrédito se llega a conclusiones aparentemente contradictorias, al observarse que si bien el acceso al crédito es neutral en términos de género, las mujeres enfrentan mayores dificultades para endeudarse debido a su estatus social y familiar (Agier et al, 2013).

segundo lugar en términos de desarrollo, porque de toda la población pobre en el mundo un gran porcentaje son mujeres, y son ellas quienes destinan mayoritariamente los ingresos a mejorar la calidad de vida de sus hogares, dejando en segundo lugar otros usos de tales ingresos como puede ser el consumo personal (Pitt y Khandker, 1998). Y por último, en el empoderamiento debido a que el acceso al microcrédito incrementa el poder de decisión de las mujeres, lo que queda reflejado en el aumento de la participación activa dentro de su hogar¹⁰ tomando decisiones y participando en la planificación familiar (Mayoux, 2001). Si bien es cierto que ha habido planteamientos críticos en este supuesto vínculo positivo¹¹, los estudios de impacto concluyen mayoritariamente que el acceso de la mujer al microcrédito le permite el desarrollo de actividades económicas que conllevan una ampliación de su campo de acción y de la toma de decisiones tanto en el ámbito personal como familiar, pudiendo en algunos casos significar incluso la independencia económica (Morduch, 2007; Pitt, Khandker y Cartwright, 2006; Ngo, 2011).

En cualquier caso la consideración generalizada de tal relación positiva entre microcrédito y mujer, en términos no solo de desarrollo sino también financieros, ha conducido a las entidades microfinancieras a reevaluar y revisar algunos de sus criterios sobre sus programas crediticios. El hecho que el número de mujeres que han accedido a microcréditos en la última década ha aumentado de 10,3 millones (1999) a 104,7 millones (2009) (Cumbre del Microcrédito, 2011) hace que las interrelaciones y sinergias resultado del acceso de la mujer al microcrédito sean fundamentales. Ello se evidencia en el informe del BID (2003) cuando se hace una clara apuesta por orientar los microcréditos a las mujeres para así obtener un mayor impacto en términos de alivio de la pobreza. También en los programas del Banco Mundial (2012) los temas de empoderamiento de las mujeres son explícitos, como se evidencia al afirmarse que es posible lograr un aumento significativo en el empoderamiento de la mujer a través de la mejora en la productividad, ya que las mujeres constituyen más del 40% de la mano de obra mundial, el 43% de la mano de obra agrícola y son más de la mitad de los estudiantes universitarios de todo el mundo.

¹⁰ Por ejemplo Berezo (2005) destaca la redistribución de la propiedad hacia las mujeres mediante la inclusión de sus nombres en los documentos de propiedad siendo este un mecanismo efectivo para incrementar su acceso al crédito al convertirse aquel en un aval financiero.

¹¹ Al considerar por ejemplo que al ser muy limitados los recursos de que disponen las mujeres (se trata de montos muy pequeños) ello dificulta el desarrollo de un negocio y por tanto de la mejora socioeconómica.

Recapitulando, hemos planteado aquí la existencia de dos enfoques teóricos sobre microcrédito, vinculados respectivamente a la “autosuficiencia financiera” y al “alivio de la pobreza”, con especial mención a la vinculación del microcrédito con aspectos de género, concretamente en como el acceso de la mujer a los mismo puede tener impactos positivos en términos tanto financieros como de desarrollo. El siguiente paso es contrastar empíricamente la hipótesis anunciada, a saber, si se confirma la existencia de una diferenciación de dos modelos de microcréditos a nivel mundial a partir de identificar como el microcrédito se caracteriza en las cuatro grandes regiones del mundo en desarrollo. Y a su vez validar si la participación de la mujer en el acceso al microcrédito domina en alguno de ellos, y si ello tiene incidencia en el aspecto del alcance.

3. MODELOS REGIONALES DE MICROCRÉDITO

3.1. Metodología

El análisis global que aquí se plantea parte de la realización de una comparativa mundial por regiones en base a la utilización de indicadores económicos universales que nos han permitido medir de forma homogénea aspectos financieros y sociales. Cabe recordar, como se ha mencionado anteriormente, que este es un sector muy heterogéneo con distintas metodologías de servicio y enfoques, por lo que aquí se agruparan instituciones microfinancieras (IMFs) que son distintas entre sí. No obstante, en la medida que trabajamos con datos financieros comparables y homogéneos ello nos permite estudiar los rasgos de los diferentes modelos de microcrédito que se dan en el mundo y comprobar si efectivamente existen de forma diferenciada ambos modelos, y a la vez verificar si existe un *trade off* entre el modelo financiero y el social.

La verificación de tal hipótesis se ha realizado con una metodología de tipo comparativo utilizando diez indicadores recopilados de 763 IMFs, distribuidas en cuatro regiones: África, América Latina y El Caribe, Asia Meridional y Oriente Medio/África del Norte. La principal fuente de información utilizada ha sido la base de datos del MixMarket¹². El universo de la investigación está conformado por los 94 países que reportan en esta base de datos y la elección de la muestra se ha realizado mediante la aplicación del modelo de

¹²Esta plataforma se desarrolla a través del *Microfinance Information Exchange Inc.* siendo ésta una de las organizaciones más importantes a nivel mundial en presentación de datos y análisis sobre el desempeño del sector microfinanciero.

selección de muestra representativa descrito por Pita (1996)¹³. El resultado obtenido ha sido una muestra de 47 países distribuidos en las cinco regiones, de donde se recopilan los datos de un total de 763 IMFs. La elección de los países se ha realizado de acuerdo a aquellos que tienen mayor cantidad de instituciones microfinancieras.

La elección de los diez indicadores responde a su relación con las dos dimensiones que nos permitirán caracterizar el modelo de microcrédito. Estas dos categorías que nos remiten a los dos modelos mencionados –financiero y social- son la *sostenibilidad financiera* (enfoque “autosostenibilidad financiera”) y el *alcance* (enfoque “alivio de la pobreza”). La sostenibilidad además de referirse a la viabilidad futura del proyecto asociándolo a criterios de productividad y eficiencia, también se vincula a la búsqueda de beneficios. Por otro lado el alcance nos informa del grado de pobreza de los clientes atendidos, además del tamaño de la clientela¹⁴ de la institución microfinanciera.

Tabla 1. Indicadores del sector microfinanciero

Categorías	Indicadores
Sostenibilidad Financiera	Costo por prestatario <i>Es una medida significativa de la eficiencia al mostrar el costo promedio de mantener un prestatario activo. A menor índice, mayor es la eficiencia.</i>
	Gastos operativos/activos <i>Este índice da a conocer el costo operativo para administrar de forma eficiente sus activos.</i>
	Gastos financieros/activos <i>Esta medida ofrece indicios sobre los gastos financieros que la IMF tiene al financiarse con recursos ajenos para poder prestar sus servicios financieros.</i>
	Ingresos financieros/activos <i>Este índice refleja tanto el margen de ingresos como la eficiencia de la institución.</i>
	Prestatarios por miembro del personal <i>Muestra la productividad del personal de la institución, cuanto más alto es el índice más productiva es la institución.</i>
Alcance	Monto promedio de crédito por prestatario

¹³ Fórmula del modelo de selección de la muestra (n), donde N =Total de la población, Z = probabilidad, Z_{α}^2 =1,645² (con una seguridad del 90%), p =proporción esperada; q =1- p , d = precisión.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

¹⁴ También conocido como “escala”.

	<i>Es una medida que se utiliza para determinar el alcance de una institución, siendo más pobre aquel cliente que recibe un préstamo de menor cuantía.</i>
	• Ratio de penetración <i>Es un indicador de escala que mide la proporción de clientes prestatarios atendidos respecto a la población total. A mayor ratio, mayor penetración del microcrédito.</i>
	• Clientes en el umbral de la pobreza <i>Este indicador es el que se considera el principal en términos de alcance al medir el número prestatarios de la instituciones que viven por debajo del umbral de la pobreza. Aparece como el ratio de clientes pobres en relación al total de clientes de la entidad.</i>
	• Tasa de cobertura <i>Este indicador mide en cuanto el microcrédito cubre a los pobres. Es el cociente entre el número de personas pobres con acceso al microcrédito en relación al total de población pobre.</i>
	• Mujeres prestatarias <i>Mide el acceso que tienen las mujeres al servicio del microcrédito, mostrando que proporción de los prestatarios son mujeres.</i>

El análisis de los datos que sigue a continuación se ha realizado teniendo en cuenta una serie de patrones que se deben poner de manifiesto en cada una de las variables para determinar si existe o no una sostenibilidad financiera¹⁵ y la amplitud de las proporciones de la escala y el alcance. Referente a la sostenibilidad financiera los indicadores deben manifestar tres aspectos: una baja dependencia de recursos financieros, un nivel bajo de costos y gastos y por último mostrar eficiencia por parte del personal de la institución microfinanciera. En cuanto al alcance se debe evidenciar que la mayoría de los clientes se encuentran en el umbral de la pobreza, que los clientes son mayoritariamente mujeres, que la tasa de cobertura es elevada, que atienden a un elevado número de clientes y por último observar las cuantías de los préstamos¹⁶.

3.2. Análisis de resultados

Los resultados han sido analizados desde dos perspectivas: en primer lugar, se ha realizado un análisis individual de los indicadores de las dos categorías (sostenibilidad financiera y alcance) y posteriormente se ha estudiado el modelo que predomina en cada

¹⁵ La información que ofrece el Mix Market no recoge específicamente el indicador definido directamente como “rentabilidad”, de ahí que se trabaje con tres indicadores que informan de la viabilidad financiera (gastos operativos/activos, gastos financieros/activos e ingresos financieros/activos).

¹⁶ Entendiendo que cuanto menores son los créditos más pobres son los clientes.

región, donde se desvelan los modelos financiero y social con el que los prestatarios acceden al microcrédito.

Análisis de indicadores

En la tabla 2 y 3 se presentan los resultados de los diez índices por cada una de las regiones agrupados por categoría de estudio, sostenibilidad financiera y alcance, para posteriormente desarrollar el análisis comparativo de cada indicador.

Tabla 2. Sostenibilidad Financiera de las IMFs por regiones (2010)

	América Latina y el Caribe	Asia Meridional	África	Oriente Medio y África del Norte
Costo por prestatario (US\$)	338	87	206	131
Gastos operativos/activos	20%	13%	24%	17%
Gastos financieros/activos	5,1%	6,5%	3%	3,9%
Ingresos financieros/activos	42%	21%	35%	25%
Prestatarios por miembro de personal	119	151	132	128

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MixMarket (2011), del Banco Mundial (2011) y de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (Reed, 2011).

Tabla 3. Alcance de las IMFs por regiones (2010)

	América Latina y el Caribe	Asia Meridional	África	Oriente Medio y África del Norte
Monto promedio por prestatario (US\$)	3.822	185	595	717
Ratio de penetración	2,83%	2,09%	0,44%	0,15%
Clientes en el umbral de la pobreza	62%	56%	70%	25%
Tasa de cobertura ¹⁷	31,2%	64,2%	9,8%	
Mujeres prestatarias/total prestatarios	46%	91%	64%	62%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MixMarket (2011), del Banco Mundial (2011) y de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (Reed, 2011).

¹⁷ El dato ofrecido por el informe de la Campaña de Crédito para la región de Asia lo hace en su totalidad (Asia meridional y oriental) y para las regiones de África y Oriente Medio/África del Norte ofrece el dato en forma conjunta.

En el caso de los indicadores que nos informan sobre el grado de sostenibilidad financiera de la entidad, tenemos en primer lugar el índice de *costo por prestatario*. Los resultados muestran que Asia Meridional tiene el índice más bajo, lo que significa que en esta región las IMFs manejan procesos muy eficientes (simples y de bajo costo) en la operación de la institución lo que incrementa así su grado de eficiencia. En un caso totalmente contrario se encuentran América Latina y África con los índices más altos. Del total de los 37 países de la muestra, el país con el menor costo es India con USD 14 y el país con el mayor costo es Costa Rica con USD 894. De hecho cuando las instituciones microfinancieras se especializan en préstamos de cuantías pequeñas éstas deberán mantener sus costos por prestatarios muy por debajo de los USD 100 (CGAP, 2007) a fin de contrarrestar que sus gastos operativos sean altos. Teniendo en cuenta este concepto se puede afirmar que de forma general el costo del prestatario deberá ser proporcional al tamaño del préstamo, con lo que se puede entrever que América Latina es la zona con los préstamos de mayor cuantía.

Los *gastos operativos*, que hacen referencia a todos los gastos relacionados con la operación de la institución -gastos administrativos, salarios, depreciaciones y honorarios de directores- pueden llegar ser de USD 15, USD 20 o inclusive USD 30 por cada 100 dólares en la cartera de créditos (CGAP, 2007). Por lo tanto el indicador de eficiencia, en este caso, gastos operativos sobre activos, deberá estar entre el 15%, 20% o 30%. Los resultados enseñan que todas las regiones tienen el índice dentro de este parámetro. No obstante, África es la región que tiene el mayor índice (24%), que comparado con el de Asia Meridional (13%) marca una diferencia muy significativa, lo que muestra que Asia Meridional lleva a cabo sus operaciones casi con la mitad de gasto que lo realiza África.

Los *gastos financieros* que hacen alusión a intereses, comisiones, tasas de cambio, junto con otros gastos de las operaciones financieras, revelan más que nada si la IMF se financia básicamente a través de deuda, de capital propio o subvenciones. Los resultados manifiestan que Asia Meridional y América Latina tienen los gastos financieros con mayor incidencia sobre el total de sus activos con valores de 6,5% y 5,1% respectivamente. En la medida que estas zonas tienen un mayor nivel de endeudamiento que las demás, pagando más en intereses y primas por todo tipo de deudas contraídas, se evidencia también que tienen un mejor apalancamiento financiero¹⁸ que África y Oriente Medio/África del Norte. La región

¹⁸ Se entiende por apalancamiento financiero la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad del capital propio.

africana en este caso es la que muestra el índice más bajo (3%) lo que da una idea de cuán subvencionada se encuentran las IMFs, ya que su capital proviene mayoritariamente de donaciones, y al no poseer un capital propio que sirva de respaldo para obtener una deuda ante otras entidades financieras, les disminuye el margen de rentabilidad.

El índice de *ingresos financieros sobre activos* revela lo que la IMF realmente recibe de sus clientes por el pago de intereses. Los resultados muestran que las IMFs de América Latina y África obtienen más ingresos en relación al total de activos que todas las demás regiones (42% y 35% respectivamente). Asia Meridional (21%) y Oriente Medio/África del Norte (25%) muestran que con menos intereses cobrados logran cubrir el total de sus gastos operativos y financieros como hemos visto en los indicadores previos. Por lo tanto en la medida que este indicador nos muestra la carga financiera sobre los clientes, nos plantea la reflexión sobre si la IMF debe buscar la posibilidad de financiarse a sí misma a través de intereses cobrados –como es el caso de América Latina- o hacerlo aumentando su eficiencia y productividad para obtener un mayor número de clientes -como lo demuestra Asia Meridional-. En el caso de África puede explicarse su margen amplio de ingresos debido a que se encuentra en plena etapa de desarrollo, y está buscando cierto grado de independencia que le permita dejar poco a poco su dependencia de subvenciones y/o donaciones. Si logran una acumulación suficiente de capital, podrían en un futuro lograr un mayor apalancamiento financiero. Situación que no comparte América Latina pues allí el microcrédito es una herramienta desarrollada hace mucho tiempo y las IMFs se han decantado por obtener la autosostenibilidad a través de ingresos financieros y la utilización de deuda, como se observó en el índice anterior.

El último indicador de sostenibilidad, el índice de *prestatarios por miembro de personal*, mide la productividad de la entidad, pudiéndose observar que es en Asia Meridional donde mayor es la productividad de sus empleados, sirviendo al mayor número de clientes (151 prestatarios). En el caso de América Latina, con un promedio de 119 prestatarios, es la región que menor productividad muestra en la captación de clientes en créditos, lo que es coherente con el (elevado) índice anterior de ingresos financieros, al contrarrestar su falta de productividad con el cobro de intereses altos. En el caso de África con un promedio de 132 prestatarios se demuestra que, a pesar de cobrar altos intereses, es una región que quiere lograr la autosostenibilidad basándose no sólo en los intereses cobrados sino alcanzando un mayor número de clientes, apuntando así hacia la productividad. La zona de Oriente Medio/África del Norte muestra un buen comportamiento en términos de productividad, en la

misma dirección de Asia Meridional, pero en una menor dimensión. Estas regiones con altos índice de productividad muestran como las IMFs han adaptado sus procesos y procedimientos al propósito de su actividad empresarial de prestar dinero.

En lo referente a la segunda categoría aquí analizada, la del alcance –que aborda el nivel de pobreza de los clientes- tenemos en primer lugar el dato del *monto promedio por prestatario* que muestra que la mayor cuantía de dinero prestada por cliente de las cuatro zonas está en América Latina (USD 3.822), que comparada esta cifra con las de Oriente Medio/África del Norte (USD 717) y África (USD 595) es cinco y seis veces mayor respectivamente. La región de Asia Meridional presenta un valor realmente pequeño (USD 185) reflejando que sus clientes son los más pobres entre los pobres de las cuatro zonas. Este índice es muy interesante porque permite comparar el grado de pobreza de los clientes atendidos, ya que medir en función de los ingresos o de la riqueza es difícil, así que este índice que mide el tamaño promedio del préstamo es bastante útil para medir el alcance, siendo más pobre el cliente que recibe un préstamo de menor monto. Por ello es interesante comparar estos valores con el tamaño del crédito medio que se presenta en Europa Occidental donde el monto en esta región alcanza los USD 15.375 (12.000 euros) (European Microfinance Network, 2010). Por consiguiente, en este caso es evidente que el microcrédito no se vincula desde la perspectiva de alivio de la pobreza sino para respaldar la formación de empresas y creación de puestos de trabajo¹⁹.

En cuanto al índice de *ratio de penetración* que mide la proporción de clientes prestatarios atendidos respecto a la población total hay dos regiones que muestran los mayores ratios, América Latina con un 2,83% y Asia Meridional con un 2,09%, si bien son ratios considerablemente bajos. En cuanto a África (0,44%) y Oriente Medio/África del Norte (0,15%), su todavía menor relevancia puede explicarse por el hecho de que precisamente estas son las zonas en donde el servicio del microcrédito está todavía en desarrollo y por lo tanto el acceso aún está en proceso de afianzamiento. En cualquier caso estos resultados son mejorables pues el ratio aún sigue siendo muy bajo, aunque las cifras de personas que se benefician del microcrédito año tras año van creciendo en forma exponencial (Cumbre del Microcrédito, 2011).

¹⁹ De hecho la crisis actual conllevará cambios en la implementación y desarrollo del microcrédito en los países desarrollados, como en el caso de España, que el microcrédito ya se utiliza como una de las medidas que puede contribuir a la generación de empleo y está siendo dirigido a sectores poblacionales definidos como “jóvenes emprendedores” y “nuevos residentes”.

Por lo que se refiere a los *clientes en el umbral de la pobreza* aquí se muestra la relación entre el número total de clientes atendidos y el número de clientes atendidos que viven en el umbral de la pobreza. En el año 2010 la media de atención a nivel global fue del 49% (MixMarket, 2010). Los resultados obtenidos en este indicador muestran que a excepción de Oriente Medio/África del Norte con un 25%, en las otras tres regiones este ratio obtiene un valor promedio del 62%. Sin embargo, este índice debe analizarse con cautela, ya que además de que estos resultados provienen de zonas con situaciones económicas diferentes, este índice muestra un valor relativo. Si se le relaciona con un valor absoluto, como lo es el número total de prestatarios pobres que atiende cada región, se podría comprobar que Asia Meridional se puede ubicar en un primer lugar si bien el indicador (en términos relativos) es del 56% situándose en tercer lugar por detrás de América Latina que tiene un 62% y África con un 70%. Sabiendo que Asia Meridional concentra el 22% de la población mundial es coherente que esta región sea la que mayor número de clientes en el umbral de la pobreza atiende, ya que este valor del 56% corresponde a más de 19 millones de personas pobres, mientras que en América Latina con el 62% corresponde a poco más de 10 millones de personas y en África con el 70% a casi 3 millones de personas.

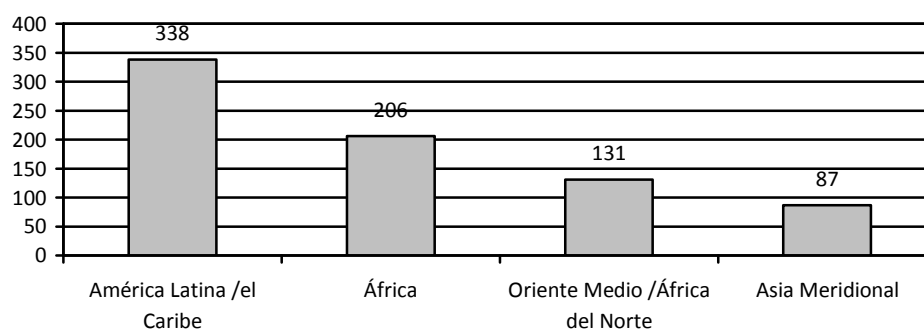
En relación a la *tasa de cobertura*, que es la relación entre las familias más pobres que recibieron un crédito y el total de familias que viven en la pobreza absoluta se puede observar que Asia Meridional es la única zona en que la tasa de cobertura guarda concordancia con el índice anterior (clientes en el umbral de la pobreza) con valores del 64% y un 56% respectivamente. La región de Asia Meridional es de hecho el único caso en el que ambos indicadores no muestran unas diferencias muy marcadas entre ellos, como sí lo es en las tres regiones restantes. En el caso de América Latina hay una diferencia de casi la mitad –con un 62% de clientes en el umbral de la pobreza y un 31,2% de tasa de cobertura-, lo que además es coherente con el valor del monto promedio de crédito que tiene esta región (USD 3.822). Ello se debe a que el acceso en América Latina está dirigido principalmente a pequeños y medianos empresarios, por lo tanto la gran mayoría de personas que se benefician no se encuentran en una situación de pobreza tan marcada, lo que inevitablemente limita la tasa de cobertura de la región. En cuanto a África y Oriente Medio/África del Norte, siendo zonas donde se concentra la mayor tasa de pobreza extrema en el mundo, desafortunadamente tiene la tasa más baja con un 9,8%.

Por último, los datos sobre el acceso de mujeres al microcrédito a través del indicador de *mujeres prestatarias sobre el total de prestatarios* muestran que las mujeres son la gran

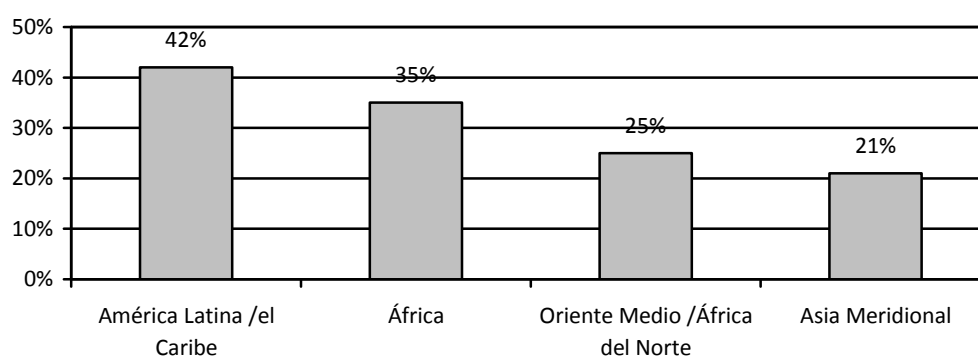
mayoría de la clientela de las microfinanzas, lo que es un resultado alentador no solamente porque las mujeres están dentro del grupo de los más pobres entre los pobres sino porque son ellas las que tienen un mayor impacto en términos de desarrollo. Concretamente, en el año 2011 fueron 52 millones de mujeres en todo el mundo las que accedieron al microcrédito. En el caso de Asia Meridional con claro predominio de las mujeres en el acceso al microcrédito, con un índice del 91%, es notoria la incidencia que tiene en esta región la metodología utilizada por las IMF como son los grupos de autoayuda (*Self Help Groups*) los cuales son conformados exclusivamente por mujeres. Esta metodología se relaciona con una costumbre muy arraigada en Asia ya que allí las mujeres se organizan para todo tipo de tareas de tipo social, cultural, y como se evidencia en este índice también en lo financiero, a lo que las microfinanzas se han adaptado. Como muestran los valores de este indicador el protagonismo de las mujeres es una característica común en casi todas las zonas, si bien sorprende que no sea tan notoria como lo es en Asia Meridional. En el caso de América Latina cuyo índice de atención a mujeres no llega al 50% muestra que allí el enfoque de género no es relevante. De hecho en este caso podría existir un *trade-off* entre mujeres que reciben préstamos para luchar contra la pobreza y hombres que reciben préstamos para el desarrollo económico de sus actividades comerciales. Igualmente aquí la metodología de préstamos individuales, también es una de las principales causas que influye en esta realidad, donde cada persona se presenta de una forma autónoma para solicitar un crédito, a lo que una mujer en estado de pobreza no tiene forma de presentar ningún tipo de garantía, a diferencia de Asia Meridional, donde los grupos de mujeres tienen la ventaja que representan una garantía solidaria, lo que a las entidades les resulta más confiable.

Análisis por regiones

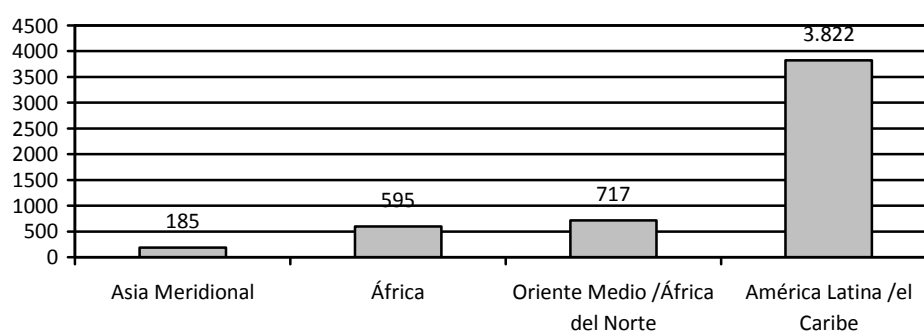
El análisis de los resultados obtenidos en los diferentes indicadores de sostenibilidad financiera y de alcance a la población más pobre, ponen de manifiesto que en las cuatro regiones es posible distinguir que modelo de microcrédito se ha desarrollado, ya sea aquel basado en un enfoque de “autosostenibilidad financiera”, que podríamos definir como modelo financiero o aquel otro enfoque más orientado al “alivio de la pobreza” que denominamos como modelo social. Podemos observar tales diferencias regionales comparando gráficamente algunos indicadores analizados en la sección anterior, en la dimensión de autosostenibilidad financiera -costo por prestatario (Gráfico 1) e ingresos financieros sobre activos (Gráfico 2)- y en la de alcance -monto promedio por prestatario (Gráfico 3) y mujeres prestatarias (Gráfico 4)-.

Gráfico 1. Costo por prestatario (USD)

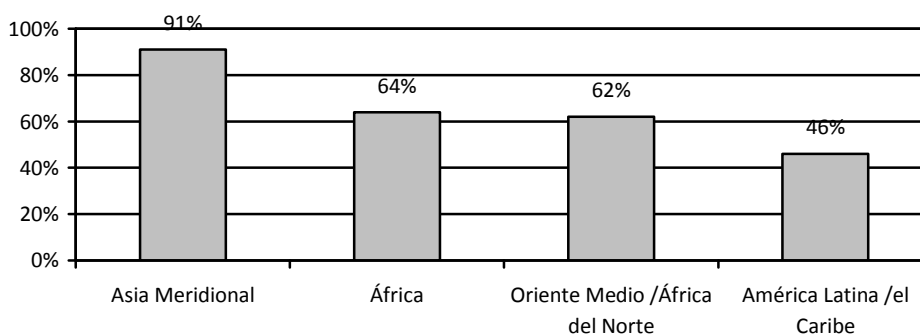
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Mix Market 2011.

Gráfico 2. Ingresos financieros/activos (%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Mix Market 2011.

Gráfico 3. Monto promedio por prestatario (USD)

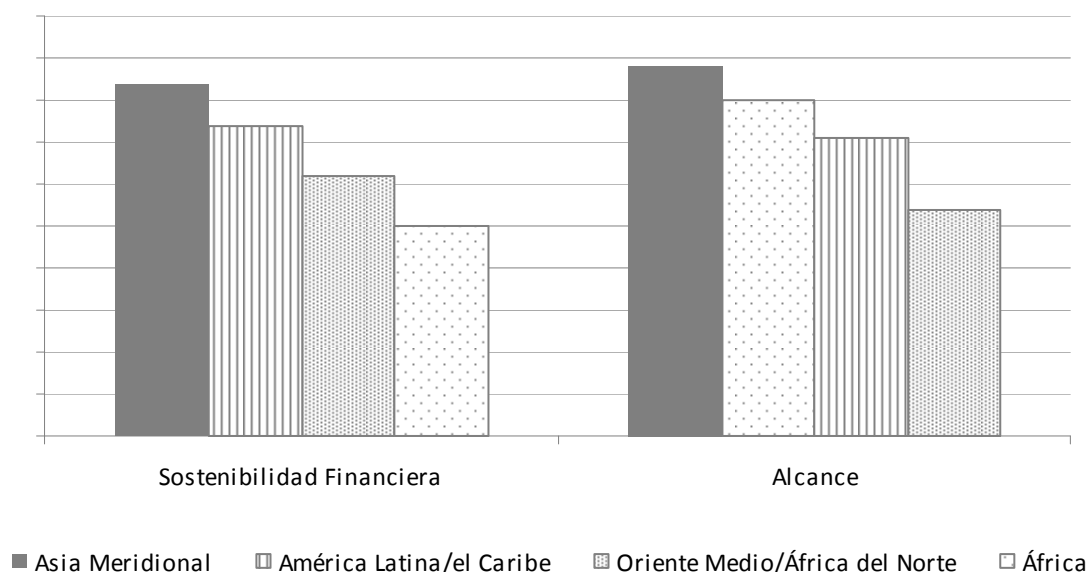
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Mix Market 2011.

Gráfico 4. Mujeres prestatarias (%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Mix Market 2011.

Para poder contrastar más netamente la existencia de diferentes modelos regionales de microcrédito se ha procedido a elaborar un índice sintético multivariable²⁰ para cada una de las dos categorías, sostenibilidad y alcance, a partir de los indicadores anteriormente analizados. En el Gráfico 5 se recogen gráficamente estos dos índices sintéticos con el fin de observar el predominio de un modelo más financiero o social según la región a la que nos refiramos. Efectivamente puede observarse este diferente posicionamiento según la zona o región, mostrándose como las dos mejores posiciones en sostenibilidad financiera la tienen Asia Meridional y América Latina, mientras que en lo que se refiere al alcance a la población más pobre nuevamente la mejor situada es Asia Meridional seguida de África. Si bien, ya tendríamos una clara diferenciación de unas regiones que han desarrollado un modelo más financiero –América Latina y Caribe- y otras donde predomina un modelo más social de microcrédito –Asia Meridional y África-, se hace necesario proceder a una análisis más detallado del modelo específico de cada región.

²⁰ El índice sintético se ha calculado mediante una media ponderada donde se incluyen los indicadores de cada categoría, si bien se excluyeron los indicadores de “costo por prestatario” y “prestatarios por miembro de personal” (sostenibilidad financiera) y “monto promedio por prestatario (alcance).

Gráfico 5. Posicionamiento de las regiones según sostenibilidad financiera y alcance (2010).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MixMarket (2011)²¹.

En el caso de *América Latina* se observa que las IMFs descansan más bien en un enfoque de “autosostenibilidad financiera”, optando así por un modelo más financiero que social, donde el microcrédito es ofrecido apuntando al logro de la sostenibilidad y rentabilidad financiera. El servicio se brinda principalmente a medianas y pequeñas empresas, por lo que la atención a la población en situación de pobreza es limitada. El monto promedio de crédito es muy significativo (USD 3.822) lo que indica que los clientes comparten unas características económicas y empresariales (pequeños y medianos empresarios) que si bien no pertenecen al sector de gente muy pobre, el desarrollo de sus actividades puede contribuir al crecimiento económico. Coherentemente con este enfoque de tipo más financiero, el microcrédito en América Latina se muestra con una alta viabilidad financiera, gracias a los intereses cobrados y a su gran apalancamiento financiero lo que refleja que son IMFs independientes de subvenciones y donaciones. Así, al recurrir a la financiación por parte del sector privado, cada IMF compite por obtener dicha financiación, y la mejor forma para conseguirla es acumular años de experiencia en el sector, mostrando bajos niveles de riesgo, un manejo efectivo de costes y gastos y mostrándose más rentables que su competencia. En este punto es justamente dónde el alcance se ve sacrificado porque en el enfoque de sus

²¹ Los indicadores sintéticos se obtuvieron a través de una suma ponderada en donde se incluyeron los cinco indicadores que componen cada categoría (sostenibilidad financiera y alcance).

acciones tales como la preferencia de clientes urbanos en vez de rurales o la exigencia de avales, las personas que se ven beneficiadas son aquellas que alcanzan un nivel de renta medio, siendo marginadas aquellas con un mayor grado de pobreza.

En la región de *Asia Meridional*, al ser la más poblada del mundo y la que más clientes tiene, las IMFs atienden a los más pobres y en su gran mayoría mujeres. En esta región el servicio del microcrédito evidencia tener un enfoque de “alivio de la pobreza”. Igualmente se podría pensar que entregar el servicio del microcrédito con una perspectiva social, extrema los riesgos, los costos, poniendo en riesgo la sostenibilidad financiera de la IMF por lo que sería más seguro enfocarse en un mayor grado en la perspectiva financiera. Sin embargo, los índices de Asia Meridional demuestran que ello no tiene que ser necesariamente así, ya que estas IMFs tienen un alcance sostenible debido al gran número de clientes, lo que evidencia que está siendo una buena vía para contribuir a la disminución de la pobreza, a través de la combinación de un servicio focalizado en la población vulnerable, con unas medidas orientadas a crear un sistema financiero competitivo y sostenible. Se confirma pues que el enfoque social sobre el que Asia Meridional ofrece el servicio de microcrédito es también un modelo financieramente viable. Justamente gracias a que es una región altamente productiva y maneja una gran escala de clientes, ello le permite brindar un acceso a un bajo coste.

En el caso de *África*, estaríamos a caballo entre los dos enfoques, encontrando ahí un modelo que sería una combinación entre la perspectiva financiera y social. Esta región ocupa la segunda posición en cuanto a mayores rendimientos financieros lo que se traduce en términos de autosostenibilidad financiera. Por otro lado, muestra un alcance en la población en situación de pobreza más destacado que Oriente Medio/África del Norte y en comparación con América Latina se observa que la mayoría de sus clientes se encuentran en estado de pobreza. Este comportamiento de África es debido precisamente al proceso de desarrollo que viven las microfinanzas en esta región, pues al ser un sector “joven” las IMFs se encuentran mayoritariamente subvencionadas y por no tener aún un buen apalancamiento financiero cobran intereses altos con el doble propósito de cubrir gastos e ir aumentando poco a poco un capital propio que les permita disminuir su dependencia de las subvenciones. Por tanto, en esa búsqueda de la autosostenibilidad tendrá que forzosamente aumentar la cantidad de sus operaciones microfinancieras lo que previsiblemente le incrementará su número de clientes y ello le podrá facilitar progresar en la dimensión del alcance a la población más pobre.

Por último, la región de *Oriente Medio/África del Norte* presenta un enfoque de “autosostenibilidad financiera” al mostrar unos indicadores de sostenibilidad que además de reflejar una recuperación de los fondos invertidos obtiene cierta rentabilidad a un bajo riesgo. Ello sugiere que en esta zona las IMFs no tienen una alta dependencia de los subsidios de los donantes como sucede en África y por el contrario han encontrado un lugar en el mercado que no es de interés por parte de la banca comercial tradicional y que está siendo rentable. En lo referido al alcance, aquellas personas que se encuentran bajo la línea de la pobreza, no conforman su nicho objetivo de mercado, pues sólo el 25% de sus clientes son pobres. Estaríamos claramente en un modelo más financiero que social.

4. CONCLUSIONES

Podemos afirmar en primer lugar que en cualquiera de los dos enfoques teóricos sobre el microcrédito, el de “alivio de la pobreza” o el de “autosostenibilidad financiera”, éste se ha convertido en una herramienta financiera que además de ser accedido por personas en situación de pobreza lo puede ser también por personas calificadas como pequeños y medianos empresarios. Sin embargo, este instrumento se utiliza generalmente para mitigar la pobreza y se encuentra siempre en constante evolución para lograr la ampliación de su alcance, el mejoramiento de las técnicas de medición de impacto y la intensificación del enfoque de género.

Los resultados obtenidos permiten concluir que pueden diferenciarse claramente dos modelos de oferta del microcrédito, uno financiero y otro social, y ambos modelos comparten la finalidad de incrementar el acceso a los servicios financieros de personas que se encuentran excluidas del sistema financiero tradicional. La diferencia la encontramos en el público al que va dirigido. Mientras en el modelo social se asiste a los pobres más pobres (Asia Meridional y África) el enfoque financiero se orienta más bien a los micro, pequeños y medianos empresarios (América Latina y Oriente Medio/África del Norte). En este sentido, también se involucran los niveles de rendimiento perseguidos por las instituciones microfinancieras, donde buscan tener los menores costes y gastos para obtener un mayor rendimiento, pues en el caso del modelo social al enfocarse a los pobres más pobres siempre enfrentará costos altos en los créditos ofrecidos ya que generalmente las personas en situación de pobreza se encuentran ubicados en zonas alejadas y rurales que tienen unas infraestructuras de comunicación poco desarrolladas.

El comportamiento de las cuatro regiones analizadas según los resultados de los diferentes indicadores ponen de manifiesto que existen diferencias regionales en cuanto al modelo dominante de microcrédito, más financiero o más social. Ello sin embargo no implica, en algunos casos, como el de Asia Meridional, que exista un *trade-off* entre los objetivos de sostenibilidad financiera y de alcance a las poblaciones más pobres, ya que en este caso se observa que en la práctica es posible obtener un equilibrio entre ambos enfoques, ya que esta región ha desarrollado un modelo que logra una alta sostenibilidad financiera sin tener que renunciar a servir mayoritariamente a las personas con un nivel elevado de pobreza. Pero a su vez en el resto de regiones el *trade-off* es más claro al observarse una tendencia muy marcada por uno de los dos modelos pudiéndose afirmar que existe en estas regiones existe una cierta incompatibilidad entre ambos enfoques tal y como se plantea a nivel teórico. América Latina y Oriente Medio/África del Norte se decantan por el objetivo de sostenibilidad financiera, siendo por lo tanto regiones altamente viables, debido a que recurren al uso de metodologías más próximas a las de la banca tradicional, lo que provoca que se vea amenazado el alcance a las poblaciones más pobres. En el caso de África, que demuestra una gran vocación y consecución del alcance a personas muy pobres, su sostenibilidad financiera se ve cuestionada por factores como la alta dependencia de subvenciones y por ser un sector en pleno desarrollo, por lo que todavía las estrategias de posicionamiento del servicio del microcrédito no han logrado obtener un buen desempeño financiero.

Los resultados también muestran como el papel de la mujer en el acceso al microcrédito es un factor que puede contribuir a disminuir los niveles de pobreza al ser las mujeres las principales prestatarias en el modelo social. Ello es evidente en el caso de Asia Meridional donde el acceso de la mujer al microcrédito es abrumador, el cual se explica por la metodología del *Self Help Groups* –grupos solidarios conformados únicamente por mujeres– que muestran claramente que este acceso de la mujer además de su posible impacto en términos de desarrollo puede también tener altos estándares de sostenibilidad operativa y financiera. Así, a medida que el sector adquiere mayor sofisticación en el desarrollo de productos y servicios va cobrando un sentido social y financiero el prestar atención al enfoque de la mujer y de alguna u otra forma contribuir a su empoderamiento. En el caso de América Latina, igualmente debido a la metodología de préstamos individuales, se observa que se limita el acceso de la mujer al microcrédito, lo que lo convierte en un factor determinante para que el alcance de esta región no sea mayor. Por lo tanto, la dimensión específica de género en relación a los diferentes modelos regionales de microcrédito muestra como las diferentes

metodologías de servicio de microcrédito conllevan patrones diferentes y modelos específicos de microcrédito. En este sentido, podemos afirmar que el microcrédito es también una herramienta que se adapta a las condiciones sociales y culturales de cada región, optando de algún modo por un modelo “a medida” teniendo en cuenta las circunstancias y condiciones locales.

Por último mencionar que son evidentes los retos que enfrenta el microcrédito, especialmente en términos de regulación, búsqueda de financiación, competencia, disminución de los costos y aumento de la rentabilidad y productividad. Pero sobre todo, el mayor de los desafíos representa atender a los millones de personas pobres y excluidas del sistema financiero tradicional, que aún no tienen acceso a ningún tipo de servicios financieros, para poder otorgarles una posibilidad de romper el círculo vicioso de la pobreza, y lograr mejorar su nivel de vida y el de sus familias. De ahí, la responsabilidad enorme del Estado, el sector privado y las entidades operadoras de microcrédito para que se logre desarrollar un portafolio de servicios innovador, con los instrumentos de medición adecuados y con tasas de interés razonables con el objetivo último de reducir la población en condiciones de pobreza y conseguir un mayor nivel de desarrollo socioeconómico de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- AGIER, I. y SZAFARZ, A. (2013) Microfinance and gender: Is there a glass ceiling on loan size?, *World Development*, vol. 42, pp. 165-181.
- ARMENDÁRIZ, B. y Morduch J. (2007) The economics of microfinance, *Massachusetts Institute of Technology*, Cambridge, MIT Press, pp. 3-10.
- AWAWORYI, A. y MARR, S. (2012) Microfinance social performance: a global empirical study, *Applied Econometrics and International Development*, 12 (2)
- BANCO MUNDIAL (2011) Informe sobre desarrollo mundial 2012. Igualdad de género y desarrollo, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, Washington, DC.
- BANERJEE, A.J. et al (2013) The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation, MIT, Working paper No.13-09.
- BID (2003) Methodological and practical considerations for constructing socio-economic indicators to evaluate disaster risk, Programa BID/IDEA de Indicadores para la Gestión de Riesgos, Universidad Nacional de Colombia, <http://idea.unalmz.edu.co> (Fecha de consulta: Agosto 31 de 2012).

- BRAU, J. y WOLLER, G. (2004) Microfinance institutions: a comprehensive review of the existing literatura. Marriot School, Brigham Young University. Working paper No. 997.
- CGAP (2005) Los Bancos Comerciales y las Microfinanzas: evolución de modelos que han dado buenos resultados, Enfoque Nro. 20, Washington, D.C., pp. 10-15.
- CULL, R. et al (2006) Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, World Bank Policy Research, Working Paper 3827.
- DUNFORD, Ch. (2000) The power of integration. Freedom from Hunger, <http://www.freefromhunger.org/news/tier2/brief2.html> (Fecha de consulta: Abril 2 de 2013).
- DUNFORD, Ch. y DENMAN, V. (2001) Credit with education: a promising title II microfinance strategy, Food and Nutrition Technical Assistance (FANTA) Project. Academy for Educational Development, Freedom from Hunger. <http://www.ffhtechical.org> (Fecha de consulta: Junio 21 de 2013).
- EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK (2010) Microcredit networks and existing national legislations with a view to the implementation of the microfinance instrument, Policy Department Economic and Scientific Policy. European Parliament. pp. 11-21.
- GONZÁLEZ-VEGA C. (2002) Estrategia para la profundización de los mercados financieros rurales en los países andinos y del Caribe, *Rural Finance*, <http://www.ruralfinance.org/servlet/>, Fecha de consulta: Mayo 17 de 2013.
- MAYOUX, L. (2000) Micro-finance and the empowerment of women: a review of the key issues, Social Finance Working. Paper No. 23.
- MAYOUX, L. (2001) Micro-finance for women's empowerment: a participatory learning, management and action appoache, Asia Regional Micro-credit Summit February 2000. UNIFEM.
- MCCORD, M.J. y OSINDE S. (2005) Reducing vulnerability: the supply of health microinsurance in East Africa. *Journal of International Development*, vol. 17, pp. 327-381.
- MCNELLY, B. (1998) Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: lower Pra Rural Bank credit with education program in Ghana, Research Paper No. 4. Freedom from Hunger.
- MIX MARKET (2010) Eastern Europe and Central Asia Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010, <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2011/03/eastern-europe-and-central-asia-microfinance-analysis-an> (Fecha de consulta: junio 29 de 2012).

- MORDUCH, J. (1999) The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVII. pp. 1569-1614.
- MORDUCH, J. (2000) The Microfinance Schism, Development Discussion Paper nº 626, Institute for International Development, Harvard University, <http://www.cid.harvard.edu/hiid/626.pdf> (Fecha de consulta: Agosto 10 de 2012).
- MORDUCH, J. (2002) Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction, NYU Wagner Working Paper No. 1014, pp. 92-115.
- MORDUCH, J., Cull, R. y Demirguc-Kunt, A. (2007) Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *Economic Journal*, vol. 117, pp. 107-133.
- NGO, T.M.-P. y WAHHAJ, Z. (2011) Microfinance and gender empowerment, *Journal of Development Economics*, 99 (1), pp. 1-12.
- PITT, M.M. y KHANDKER, S. R. (1998) The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter, *Journal of Political Economy*, vol. 106, pp. 958-996.
- PITT, M.M., KHANDKER, S.R. y CARTWRIGHT J. (2006) Empowering women with micro finance: evidence from Bangladesh, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 54. pp. 791-831.
- PITA, S. (1996) Complejo Hospitalario Juan Canalejo, Universidad de Alicante, pp. 25-27.
- REED, L.R. (2011) Informe del estado de la campaña de la cumbre de microcréditos 2010, Microcredit Summit Campaign, Washington D.C.
- VON PISCHKE, J.D. (2002) Rural financial markets in developing countries, *Johns Hopkins University Press*, pp. 118-125.
- WOLLER, G., DUNFORD, Ch. y WOODWORTH, W. (1999) Where to microfinance?, *International Journal of Economic Development*, vol. 1, pp. 29-64.
- WOLLER, G. y PARSONS, R. (2002) Assessing the community economic impact of microfinance institutions, Marriott School, Brigham Young University. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Nro. 7.
- YUNUS, M. (2002) Grammen Bank at a glance, Grammen Bank, p. 12.
- YUNUS, M. (2006) El Banquero de los Pobres. Los Microcréditos y la Batalla contra la Pobreza en el Mundo, Paidós, Barcelona.

HACIA LA CALIFICACIÓN COMO ENTIDAD ASOCIATIVA PRIORITARIA: LAS DIFERENTES FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS

POR

Cristina CANO ORTEGA¹

RESUMEN

La Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario ha creado una nueva figura, la “Entidad Asociativa Prioritaria”, cuyos requisitos para su reconocimiento han sido concretados recientemente a través del desarrollo reglamentario efectuado por el Real Decreto 550/2014, de 27 de junio. Esta ley trata de promover el aumento de la dimensión de las cooperativas agroalimentarias para que sean más competitivas, puesto que sufren de una evidente atomización, sobre todo, si se comparan con las cooperativas de este sector en el norte de Europa. Para ello la Ley 13/2013 se vale del incentivo de la concesión de una situación preferencial en las ayudas de los Programas de Desarrollo Rural. En primer lugar realizaremos un análisis de los distintos requisitos que se exigen para poder obtener la calificación como “Entidad Asociativa Prioritaria”, como por ejemplo, el carácter supra-autonómico de la entidad resultante, superar una determinada cifra de volumen de negocios, etc. Y, en segundo lugar, analizaremos las diversas vías de integración que pueden utilizarse para poder alcanzar la dimensión necesaria para ser reconocidas como “Entidad Asociativa Prioritaria”.

¹ Dirección de correo electrónico: cristinacano@ual.es

Estudio realizado en el marco del Proyecto de Investigación de Excelencia en Equipos de Investigación P12-SEJ-2555, de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía, sobre “Retos y Oportunidades en los procesos de concentración e integración del sector agroalimentario”; del Grupo de Investigación de la Universidad de Almería SEJ-200, “Derecho Público y Privado de la Agroalimentación y de la Innovación Tecnológica”, adscrito al Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario (CEIA3); y del Seminario sobre Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia de la Universidad de Almería.

REVESCO Nº 118 - Segundo Cuatrimestre 2015 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Palabras clave: fusión, grupos cooperativos, cooperativas de segundo grado, concentración y medidas públicas de fomento.

Claves Econlit: P13; Q13; K2; H2.

TOWARDS TO QUALIFICATION AS ASSOCIATIVE PRIORITY ENTITY: DIFFERENT FORMS OF INTEGRATION OF AGRI-FOOD COOPERATIVES

ABSTRACT

The Act 13/2013, of 2nd of August, to promote the integration of cooperatives and other associative agri-food entities has created a new figure, the “Associative Priority Entity” whose requirements for recognition have been recently concretized through regulatory development carried out by the Royal Decree 550/2014, of 27th of June. This law seeks to promote the size increase of agri-cooperatives in order to be more competitive, due to the fact that they suffer from an obvious atomization, specially, if they are compared with the cooperatives of this sector in the Northern Europe. In order to achieve this aim, the Act 13/2013 uses as an incentive the granting of a preferential situation in the Rural Development Programmes Aids. Firstly, it will be made an analysis of the requirements needed to be qualified as “Associative Priority Entity”, such as the supra-regional nature of the resultant entity, reaching a certain threshold of turnover, etc. And, finally, it will be review the different ways of integration that can be used to achieve the necessary size to be recognized as an “Associative Priority Entity”.

Keywords: merger, cooperative groups, second tier cooperatives, concentration and promotion public measures.

1. INTRODUCCIÓN

La Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario (en adelante, LFIC) ha creado una nueva figura, la “Entidad Asociativa Prioritaria”. Con esta Ley se trata dar respuesta a la necesaria reestructuración a la que debe someterse el sector productivo agroalimentario español. En concreto, las cooperativas agroalimentarias tienen una dimensión muy reducida comparada con las cooperativas de este mismo sector en otros países de nuestro entorno. Por ello, se habla de un sector muy atomizado, que debe ganar dimensión para ser más competitivo, moderno, internacionalizado y que pueda aprovechar los beneficios ligados a un

tamaño superior como son las economías de escala. La creación de la “Entidad Asociativa Prioritaria”, como “pieza clave” de la Ley, responde a la búsqueda de una nueva figura que se forme con ciertos criterios objetivos, cualitativos y cuantitativos, que ayude a alcanzar la dimensión deseada. La consecuencia de obtener tal calificación es la de tener una situación preferente en las ayudas y subvenciones de los Programas de Desarrollo Rural, siempre dentro del respeto a la normativa de competencia, en concreto, a las normas sobre ayudas públicas. El Plan Estatal de Integración Asociativa debe establecer medidas que faciliten y favorezcan la integración de cooperativas.

A continuación se analizarán las diversas formas de integración que pueden utilizar las cooperativas agroalimentarias para conseguir la dimensión necesaria para ser consideradas como Entidad Asociativa Prioritaria. La ley menciona con frecuencia la *fusión* y, de una forma secundaria, se refiere a otras formas de “integración” de las cooperativas y demás formas asociativas. En concreto, la integración podrá hacerse creando una nueva entidad, desapareciendo las que la forman (*fusión por constitución de nueva sociedad*), o podrán desaparecer algunas para ser absorbidas por otra (*fusión por absorción*). También podrá ser posible que se reconozca como Entidad Asociativa Prioritaria a una entidad ya existente o que se cree una nueva entidad subsistiendo las entidades originales que la forman, constituyendo una entidad de grado superior que se encargue de las tareas de comercialización en común de la producción de todos los socios de dichas entidades (*cooperativas de segundo grado*). Además, la Ley menciona expresamente los *grupos cooperativos* conceptuándolos como aquéllos que asocian a varias cooperativas con la entidad de cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las sociedades integrantes del grupo, caracterizándose por la unidad de decisión. Aunque existen otras vías de integración o asociación, nos limitaremos a estudiar la fusión, las cooperativas de segundo grado y los grupos cooperativos.

2. LAS ENTIDADES ASOCIATIVAS PRIORITARIAS

En el marco coyuntural de la actual crisis económica, el sector agroalimentario está respondiendo mejor que otros ante tal delicada situación. En parte, esto se debe a la innovación de ciertos subsectores y a la importancia de la exportación de productos, sobre todo de algunos como los hortofrutícolas. Aun así, se caracteriza porque el sector productor tiene una estructura atomizada, es decir, el modelo de la empresa agroalimentaria española es el de una empresa pequeña con pocos trabajadores y un volumen de negocios reducido, lo

cual limita su poder de negociación frente a la industria y los distribuidores. Asimismo, esto dificulta la consecución de economías de escala que le permitan reducir costes y ofrecer productos más competitivos en el mercado, en el que predominan las empresas agroalimentarias de países de nuestro entorno, que tienen una gran dimensión.

Dando cumplimiento al mandato constitucional del artículo 129.2 de la Constitución española (CE) sobre el fomento de las sociedades cooperativas, la LFIC² es la respuesta dada por los poderes públicos a estos problemas. Esta norma pretende corregir los problemas de atomización de la oferta en el sector agroalimentario español³, que ha sido destacado reiteradamente en distintos informes de autoridades nacionales y europeas⁴. Para ello, fomenta la fusión e integración de las cooperativas agrarias y de otras formas asociativas en el sector agroalimentario, que tengan un ámbito de actuación superior al de una Comunidad Autónoma. En este sentido, se ha aprobado un Plan Estatal de Integración Asociativa⁵ que pretende coordinar las políticas enunciadas en la LFIC y eliminar los obstáculos que dificultan la integración, siempre dentro del marco y respeto del Derecho de la competencia. Por tanto, el objetivo de la Ley es el incremento del tamaño y escala de los productores agroalimentarios. El fomento de la integración en el sector agroalimentario, se promueve por la LFIC a través del reconocimiento de un derecho de preferencia en ayudas y subvenciones previstas en los Programas de Desarrollo Rural⁶, pero no a cualquier entidad del sector que realice o haya realizado algún proceso de integración, sino que se limita a aquellas entidades

² La valoración realizada por la CNC y el Consejo Económico y Social sobre el Anteproyecto de la Ley, en general, fue positiva. Puede verse al respecto, CNC: IPN 82/12. *Anteproyecto de Ley de Fomento de la Integración Cooperativa y Asociativa*; y Consejo Económico y Social: *Dictamen 4/2012 sobre el Anteproyecto de Ley de Fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario*, 2012, o puede consultarse un resumen en Consejo Económico y Social, 2013: 102-105. La opinión de la doctrina de esta norma ha sido generalmente también buena. Por ejemplo, Calvo Végez, 2013: 6 considera que la LFIC debería ayudar a reforzar el papel de las cooperativas en el sector agroalimentario, configurando “un modelo cooperativo empresarial, rentable, competitivo, profesionalizado, generador de valor y con una dimensión relevante, en aras de mejorar la competitividad y rentabilidad en el sector agroalimentario”.

³ “El sector cooperativo está compuesto por cerca de 4.000 entidades” [Preámbulo (I) LFIC].

⁴ Pueden verse, por ejemplo: *Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector* (European Competition Network Subgroup Food), *Mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa* (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones; el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el mismo; y las Conclusiones de la Presidencia sobre dicha Comunicación), *Cooperativas y desarrollo agroalimentario* (Dictamen del Comité Económico y Social Europeo) e *Informe sobre Competencia y Sector Agroalimentario* (CNC).

⁵ En enero de 2014 fue aprobado el Plan Estatal de Integración Asociativa para el ejercicio 2014, cuyos cinco ejes principales de actuación son: 1) incremento de dimensión y modernización de estructuras mediante la integración de entidades asociativas; 2) formación e información de órganos rectores y directivos; 3) internacionalización; 4) comercialización y orientación al mercado; y 5) seguimiento del desarrollo del cooperativismo y evaluación del plan estatal.

⁶ Pueden tener distintas finalidades: inversiones para la mejora de la gestión, transformación y comercialización; para internacionalización; acceso a financiación, etc. (art. 4.1 a 3 LFIC).

productivas que alcancen una determinada dimensión y obtengan la calificación de *Entidad Asociativa Prioritaria* (EAP), además de a las entidades asociativas que las integran y sus productores agrarios. Estas ayudas deben ser examinadas teniendo en cuenta la normativa comunitaria sobre ayudas de Estado, pues pueden afectar negativamente a la competencia. Tradicionalmente, los socios, los directivos y rectores de las cooperativas se han mostrado reticentes a integrar su sociedad, por temor a la pérdida de autonomía o de puestos de trabajo, por lo que sólo acuden a esta vía en casos de extrema necesidad, sobre todo, de carácter financiera. La LFIC trata de incentivar que los socios contribuyan y respalden este tipo de operaciones, mediante el aliciente de conseguir un tratamiento preferencial en las políticas públicas cuando su cooperativa alcance el reconocimiento de EAP.

El modelo de integración que se suele emplear depende del modelo general que se siga en cada región. En algunas Comunidades Autónomas, las cooperativas de primer grado de considerables dimensiones tienen una mayor implantación que otro tipo de modelos de integración⁷. Por el contrario, las cooperativas de algunas Comunidades Autónomas, por su limitada extensión territorial, se ven “obligadas” a ampliar su ámbito de actuación a las regiones limítrofes, normalmente a través de la constitución de cooperativas de segundo grado o grupos cooperativos, lo cual sucede con menos frecuencia en las cooperativas de Comunidades Autónomas de mayor tamaño como Andalucía, Castilla y León o Castilla-La Mancha. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que no para todas las cooperativas es necesario alcanzar una gran dimensión, pues en determinados sectores las cooperativas están bien organizadas y gestionadas, siendo muy competitivas, o en un determinado sector existen cupos o cuotas que limitan las producciones.

La concreción de los requisitos necesarios para el reconocimiento de las EAP se dejó al desarrollo reglamentario, lo cual ha sido llevado a efecto en el reciente Real Decreto 550/2014, de 27 de junio, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el reconocimiento de las Entidades Asociativas Prioritarias y para su inscripción y baja en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, previsto en la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario (en adelante, REAP). Como del propio título de la norma citada se deduce, ésta tiene por objeto determinar el umbral económico de facturación, según el sector productivo de que se trate, que se requiere alcanzar para poder tener la consideración de EAP;

⁷ Por ejemplo, es el caso de las cooperativas de Castilla y León según el Plan de Acción en Cooperativas Agroalimentarias de Castilla y León 2014-2015, apartado 8.1.

regular el procedimiento para el reconocimiento de EAP de carácter supra-autonómico; y regular el procedimiento para su inscripción en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, que se creó por mandato de la LFIC.

El tipo de entidades asociativas agroalimentarias que pueden solicitar su reconocimiento como EAP son: 1) las sociedades cooperativas agroalimentarias; 2) las cooperativas de segundo grado; 3) los grupos cooperativos; 4) las sociedades agrarias de transformación; 5) las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria Común⁸; y 6) las entidades civiles o mercantiles –si son sociedades anónimas, sus acciones deberán ser nominativas–, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación (art. 1.3 LFIC y art. 2.1 REAP). Es curioso como se ha equiparado a las SAT en el tratamiento dado a la integración de cooperativas, esto sin duda resultado de su cuestionada naturaleza que se debate entre la economía social y la del mercado (Vargas, 2012) y a su importancia en el sector. Pueden solicitar tal reconocimiento tanto las entidades ya existentes como aquellas que vayan a constituirse y cumplan los requisitos enunciados en la Ley y el Reglamento.

Para obtener la calificación de prioritaria, las entidades han de cumplir, además, otros requisitos (art. 3.1 LFIC, art. 2, apartados 2, 3 y 6 y art. 3.2 REAP)⁹: 1) Tener implantación y un ámbito de actuación económico de *carácter supra-autonómico*. Se entiende que las entidades asociativas tienen un ámbito de actuación supra-autonómico si se dan simultáneamente estas dos circunstancias: a) tienen socios en más de una Comunidad Autónoma, con el límite de que no supere el 90 por ciento en el ámbito de una sola. En el supuesto de sociedades de capital, el porcentaje se determina exclusivamente respecto de las entidades integradas en ellas; y b) su actividad económica no supere el 90 por ciento en una sola Comunidad Autónoma. Estos porcentajes se elevarán al 95 por ciento si la producción del producto por el que solicita el reconocimiento como EAP se localiza en más de un 60 por ciento en una única Comunidad Autónoma o la entidad desarrolla su actividad en más de un

⁸ La Comisión Nacional de la Competencia, en su informe sobre el Anteproyecto de Ley, no consideraba que las organizaciones de productores reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el marco de la PAC debieran incluirse como entidad asociativa prioritaria, entre otros motivos, porque no suponen necesariamente “la integración estable de las estructuras productivas de sus miembros”. De igual forma, el Consejo Económico y Social (Consejo Económico y Social, 2013).

⁹ El Gobierno de Cataluña ha interpuesto un recurso de inconstitucionalidad (núm. 6228-2013) contra los artículos 3, apartados 2 y 3, y 5 de la LFIC (BOE núm. 286 de 29 de noviembre de 2013).

50 por ciento en una Comunidad Autónoma con cinco o más provincias (art. 2.5 REAP). 2) Realizar la *comercialización conjunta de toda la producción* de las entidades asociativas y de los productores que las componen. 3) La *facturación de la entidad* asociativa solicitante o la suma de las facturaciones de las entidades que se fusionan o integran alcancen determinada cifra. En concreto, si se encuentra en alguno de estos supuestos, cumpliéndolo en cualquiera de los tres últimos ejercicios económicos cerrados previos a la solicitud: a) si se solicita el reconocimiento para un producto determinado –se puede solicitar para varios-, su facturación anual, correspondiente a la producción comercializada de dicho producto, debe superar la cuantía señalada en el apartado a) del anexo I REAP, para la facturación total de la entidad; o b) si se solicita un reconocimiento genérico, su facturación total anual correspondiente al conjunto de productos comercializados por la entidad, debe superar la cuantía que se recoge en el apartado b) del anexo I REAP. Los valores indicados anteriormente se ven reducido un 30 por ciento si la entidad solicitante es una sociedad cooperativa agroalimentaria de primer grado. En la determinación del volumen anual de facturación se tiene en cuenta para las cooperativas agroalimentarias, en relación a las adquisiciones con terceros, el límite fijado en el 50 por ciento del total de las operaciones realizadas por la cooperativa (art. 93.4 LCOOP y art. 9.2 LRFC). 4) La constancia en los estatutos o disposiciones reguladoras correspondientes a las entidades que componen la EAP, además de en los de la propia entidad solicitante, de la obligación de los productores de *entregar la totalidad de su producción*, para su comercialización en común. 5) Los estatutos o disposiciones reguladoras de la EAP y de las entidades que la forman, deben contemplar las previsiones necesarias que aseguren a sus productores asociados el control democrático de su funcionamiento y de sus decisiones, asimismo, deben evitar la posición de dominio de uno o varios de sus miembros, y deberán respetar el principio de libre adhesión voluntaria y abierta cuando la entidad solicitante sea una cooperativa agroalimentaria. Además, deberá constar el consentimiento de los socios a la cesión de datos referentes a la actividad económica realizada en la entidad.

Al tratarse de una figura de ámbito supra-autonómico, será difícil que muchas entidades puedan optar a tal calificación, puesto que, debido a nuestro “curioso” y complicado marco normativo de las cooperativas, éstas suelen limitar su ámbito de actuación (al menos de forma principal, que es lo que determina la ley aplicable) a una sola Comunidad Autónoma. Por ello, las Comunidades Autónomas han comenzado a reaccionar y a ofrecer su homólogo de ámbito regional, las “Entidades Asociativas Agroalimentarias Prioritarias de carácter regional” (EAPr). La primera ha sido Castilla y León, que ha incorporado ya la figura tanto en

la Ley 1/2014, de 17 de marzo, Agraria de Castilla y León (art. 158.2 y 3) como en el Plan de Acción del Cooperativismo 2014/2015. Igualmente, en el nuevo Programa de Desarrollo Rural 2014-2020 de Castilla y León está previsto conceder un tratamiento diferenciado a las EAPr, así como a los socios de estas entidades, agricultores y ganaderos¹⁰.

En cuanto al *procedimiento de reconocimiento* de las EAP, se iniciará por la solicitud del representante legal de la propia entidad o por los promotores de la misma si está en proceso de constitución, que irá dirigida al Director General de la Industria Alimentaria del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, ya sea mediante presentación presencial o a través de la sede electrónica (art. 3.1 REAP). La solicitud debe ir acompañada por una serie de documentos¹¹. En el caso de existir defectos en la solicitud o en la documentación que la acompaña, se requerirá al interesado para que subsane tales defectos en el plazo de 10 días, y en el caso de que no lo hiciera, se le tendrá por desistido de su petición (art. 4 REAP). La Dirección General de la Industria Alimentaria dictará resolución motivada y la notificará a la entidad solicitante en el plazo de seis meses. Si transcurrido este tiempo no se ha dictado resolución, se entenderá estimada la solicitud. Si la resolución es negativa podrá interponerse recurso de alzada ante la Secretaría General de Agricultura y Alimentación en el plazo de un mes. La resolución estimatoria queda condicionada a la efectiva constitución de la entidad, si esta se encontraba en constitución. Una vez estimada la solicitud, la Dirección General de la Industria Alimentaria procederá a la inscripción de oficio de la entidad en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias o una vez que se haya constituido ésta. Se remitirá copia de la hoja registral a los órganos competentes de las Comunidades Autónomas afectadas por el ámbito de la EAP para que tengan conocimiento de la inscripción

¹⁰El artículo 159 de la Ley Agraria de Castilla y León, da el mandato de poner en marcha iniciativas dirigidas a favorecer la integración de las cooperativas agrarias y de otras entidades de naturaleza asociativa como medio para lograr ciertos objetivos como incrementar la concentración de la oferta, agrupar los primeros eslabones de la cadena alimentaria, mejorar la formación y especialización de los equipos directivos y de gestión de dichas entidades y favorecer los procesos de transformación de los productos agrarios y mejorar su acceso a los mercados.

¹¹En concreto, por el acuerdo de voluntades de la sociedad que pretende constituirse como EAP o del acuerdo del órgano de gobierno –si ya existía la entidad–, con los datos identificadores de la entidad; relación de todas las entidades que la integran en su caso, con la identificación de todos los productores que las componen y la indicación del territorio de la Comunidad Autónoma en la que llevan a cabo su actividad; los estatutos o disposiciones reguladoras de la entidad solicitante y de cada una de las que la componen con el contenido anteriormente comentado; la facturación de la entidad solicitante o la suma de las entidades que se integran y sus productores para los productos específicos o genéricos para los que se solicita el reconocimiento; y, por último, en el caso de que se acojan al periodo transitorio que reconoce la Disposición transitoria única REAP, según la cual tendrán un periodo máximo de cinco años para alcanzar la entrega total de los productos objeto de reconocimiento para su comercialización conjunta siguiendo el calendario previsto en el propio reglamento, deberán aportar la correspondiente declaración o compromiso de la entidad solicitante y de las que la integran (art. 3.2 REAP).

y reconocimiento de la entidad (art. 5 REAP). Cada año, al cierre de su ejercicio económico, las EAP deberán presentar el depósito anual de la relación de productores que formen parte de la EAP y de las entidades que la integran; la memoria económica y social anual e informe auditor –en su caso–; y comunicación de toda modificación que afecte al reconocimiento como EAP, todo a efectos de actualización del Registro (art. 6 REAP).

Además, como hemos mencionado anteriormente, el REAP tiene por objeto (arts. 7 y 8) la regulación del Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, que se encuentra adscrito a la Dirección General de la Industria Alimentaria del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, que se encargará de la gestión, mantenimiento y actualización de las EAP inscritas. Cualquier modificación se realizará a instancia del interesado, y la baja en el Registro podrá producirse de oficio o a instancia del interesado. Los interesados deben instar la modificación de cualquier acto inscrito que no se adecue a la realidad en el plazo de un mes desde que ésta se produjera. Si tal modificación supusiera el incumplimiento sobrevenido de alguno de los requisitos del artículo 3.2 del Reglamento, supondrá la baja provisional en el Registro, durante un plazo de tres meses, y la baja definitiva, tras el oportuno procedimiento administrativo, si no se subsana en ese periodo. Las EAP también causarán baja en el Registro por voluntad expresa, por disolución o liquidación, por modificación de su ámbito territorial, o por incumplimiento de cualquiera de los requisitos exigidos por los artículos 3 y 5.4 de la LFIC o de los establecidos en el REAP. Asimismo, la Dirección General de la Industria Alimentaria procederá de oficio a la baja del registro de EAP de las entidades, que no presenten la memoria anual o incumplan la obligación de comunicar cualquier cambio que pueda afectar a su condición de prioritaria, tras el correspondiente apercibimiento, al que seguirá, en el plazo de tres meses, una resolución motivada, recurrible en el plazo de un mes.

Desde que se aprobara la LFIC y, sobre todo, el REAP, las cooperativas y las asociaciones representativas de las mismas han iniciado intensas negociaciones buscando la vía adecuada para que las cooperativas se integren y alcancen los requisitos establecidos para que puedan conseguir la calificación como EAP¹². Las propias ventajas competitivas asociadas a una mayor dimensión deben ser el motor principal de este movimiento de integración, y no sólo realizar estas operaciones pensando en las ayudas y subvenciones que van a recibir las EAP como parece ocurrir en algunos casos. Son numerosas las cuestiones

¹² Por ejemplo, es el caso de OVISPAN formada por entidades del sector del ovino de diferentes CCAA (Extremadura, Aragón y Andalucía) que recientemente ha solicitado su reconocimiento como EAP.

que deben estudiarse antes de proceder a la efectiva integración: con qué cooperativa integrarse, la fórmula de integración apropiada, el ámbito de actuación de las cooperativas implicadas, el volumen de negocios, etc. A continuación pasaremos a estudiar los diferentes procesos de integración a los que se refiere la LFIC.

3. LOS DIFERENTES PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Los motivos para integrarse pueden ser muy variados: de índole económica, para ser más competitivos; seguir la tendencia de concentración empresarial del resto de sociedades; acceso a las nuevas tecnologías de la información y comunicación; la obtención de ventajas que conlleva un mayor tamaño en la empresa (economías de escala, acceso a fuentes de financiación, mayor poder de mercado, incremento del poder frente la competencia); defensa del movimiento cooperativo; etc. (Puentes, Velasco, Vilar, 2010). La LFIC menciona los diferentes procesos de integración de cooperativas (y otras entidades asociativas) que pueden ser utilizados con el fin de conseguir una mayor dimensión¹³. Parece incidir de forma especial en la fusión, aunque igualmente también incluye a las cooperativas de segundo grado y a los grupos cooperativos como formas de integración cooperativa¹⁴. En verdad, son estas dos últimas las formas genuinas de integración¹⁵ en el ámbito cooperativo, pues a la fusión se la

¹³ Algunas de las vías previstas por la LFIC para conseguir alcanzar una dimensión mayor pueden ser problemáticas para la libre competencia.

¹⁴ La “integración cooperativa” comprende también distintas modalidades de acuerdos intercooperativos como sociedades, agrupaciones, consorcios y uniones. Además, el término de integración también puede aplicarse a otras formas de colaboración con finalidades de organización representativa, de defensa y promoción de intereses como las asociaciones, uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas (“asociacionismo cooperativo”) (Sánchez, 2011). Los *acuerdos intercooperativos* permiten realizar a las cooperativas y sus socios operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo la consideración de operaciones cooperativizadas con los propios socios (art. 79.3 LCOOP). No obstante, estos mecanismos de integración no han sido previstos por la LFIC, que sólo se refiere a entidades asociativas con personalidad jurídica propia. Los acuerdos entre empresas pueden ser considerados, en determinadas circunstancias, como prácticas colusorias que impiden, restringen o falsean de manera sensible la competencia en un mercado en concreto (arts. 1 LDC y 101 TFUE). Se trata de una materia escasamente tratada por la doctrina, aunque existen algunos valiosos estudios (Paz, 2004). También debe tenerse en cuenta el papel que juega la Sociedad Cooperativa Europea (en adelante, SCE) para la integración de cooperativas, por ejemplo, al permitir su constitución por cooperativas (cooperativa de segundo grado) o por su constitución mediante fusión de cooperativas. Sobre esta figura existen ya importantes aportaciones doctrinales (Vicent, 2003; Martínez, 2003; Lambea, 2005; Arcas, 2008; Pastor, 2009; Alfonso, 2010; o más recientemente, Vargas, 2015).

¹⁵ Se considera que la concentración se refiere sólo a términos económicos, es decir, es idóneo para las empresas de capital cuya finalidad básica es la maximización de los beneficios. En cambio, “el término integración se refiere a la empresa cooperativa cuyos fines van más allá de los meramente económicos de maximización del beneficio, persiguiendo otros en los cuales priman términos como democracia o equidad frente a la eficiencia” (Puentes, Velasco, Vilar, 2010: 104).

suele considerar como un proceso de concentración empresarial¹⁶ (Parra, 1974; o Embid, 1991).

3.1. La fusión

En el ámbito de las cooperativas, la fusión ha solido ceder protagonismo ante la transformación, modificación estructural por excelencia utilizada por las cooperativas en el momento en que las limitaciones de acceso a fuentes de capital o el deseo de los socios de poder hacer efectivo el verdadero valor de la sociedad, llevan a la conversión en otros tipos sociales. Los motivos del raro uso de la fusión por parte de las cooperativas se debe a: 1) El rendimiento económico de las cooperativas no está en proporción directa con la concentración e inversión en capital, sino con el incremento de la actividad cooperativizada de sus socios; 2) La propia naturaleza de las cooperativas como sociedades de capital variable y de libre adhesión o de puertas abiertas: la incorporación de más capital, más patrimonio, más socios y mayor presencia en el mercado, se realiza de forma casi natural; 3) El efecto perseguido con la fusión puede conseguirse con otras soluciones jurídicas de integración cooperativa: cooperativas de segundo grado, los grupos de cooperativas o los acuerdos intercooperativos (Macías, 2006).

La fusión supone el grado máximo de integración entre dos sociedades, ya que donde antes había dos o más sociedades independientes, tras la operación, sólo queda una (ya sea una de las preexistentes o de nueva creación), habiéndose integrado todos los patrimonios y todos los socios de todas las cooperativas en la sociedad resultante. El régimen jurídico previsto en las leyes cooperativas, tanto en la estatal como en la mayoría de las autonómicas, es muy similar al contemplado en la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (LME). Esto se debe a la inevitable influencia ejercida por la Ley de Sociedades Anónimas (LSA) y al efecto armonizador de las Directivas Comunitarias en materia de fusión de sociedades.

¹⁶ La fusión es uno de los medios de *concentración de empresas*, que si supera ciertos límites cuantitativos debe ser comunicada y controlada por la autoridad de la competencia estatal o comunitaria, según la dimensión de la operación (arts. 7 y ss. LDC y Reglamento del Consejo nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas), puesto que con la concentración se puede crear o reforzar una posición de dominio que obstaculice significativamente la competencia en el mercado (Calvo, Carrascosa, 2003). La concentración de empresas supone un cambio en la estructura del mercado en el que opera la empresa al reducirse el número de competidores, lo que puede implicar un perjuicio para el consumidor que ve disminuir la variedad de productos y precios ofertados.

En nuestro ordenamiento jurídico coexisten una regulación estatal¹⁷ y una regulación autonómica de las cooperativas¹⁸. Conforme al Bloque de constitucionalidad, la competencia sobre el régimen de cooperativas queda integrada dentro de las competencias autonómicas¹⁹. Cada Comunidad Autónoma, a excepción de Canarias que aún está en fase de aprobación, tiene una ley de cooperativas propia. Estas sociedades se someten a un régimen jurídico diverso dependiendo de dónde desarrollen su actividad²⁰. Aunque esta riqueza normativa puede ser positiva en determinados aspectos, complican los procesos de integración supra-autonómicos. Existen diferentes modelos de regulación de la fusión. Algunos dedican unos pocos artículos a ofrecer alguna particularidad procedimental de esta operación (por ejemplo, la LFCN), en cambio otros, desarrollan minuciosamente el régimen jurídico de ésta (por ejemplo, la LCCM). Aun así, el procedimiento de fusión y los mecanismos de protección de acreedores y socios están configurados de una forma muy similar en todas las normas²¹. Existen pocas diferencias, limitándose sobre todo al destino de los fondos irrepartibles en el caso de fusión heterogénea, el plazo de ejercicio del derecho de oposición o de separación, la fecha máxima de los balances de fusión, etc. Aunque una regulación extensa no siempre es la mejor opción, puesto que puede dotar de un marco jurídico inflexible a estas operaciones, tampoco es aconsejable un régimen demasiado indeterminado o abierto, ya que es necesario que el procedimiento se revista de una serie de garantías en beneficio de los socios y acreedores sociales.

¹⁷ Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (LCOOP). Además contamos con la Ley 3/2011, de 4 de marzo, de la Sociedad Cooperativa Europea con domicilio en España.

¹⁸ Ordenadas por orden cronológico son: Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco (LCPV); Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura (LSCEExt.); Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (LCG); Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de Madrid (LCCM); Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de la Rioja (LCLR); Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de Castilla y León (LCCYL); Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña (LCCAT); Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de Islas Baleares (LCIB); Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de Comunidad Valenciana (LCCV); Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (LSCRM); Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra (LFCN); Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas del Principado de Asturias (LCPA); Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (LCCLM); Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (LCAND); Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria (LCCANT) y Decreto Legislativo 2/2004, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón (LCARA).

¹⁹ En la lista de competencias exclusivas del Estado del artículo 149.1 no se hace referencia alguna a las cooperativas. Además, la Sentencia del Tribunal Constitucional 72/1983 también lo considera una competencia autonómica (León Sanz, 1997).

²⁰ Ese es el criterio delimitador entre la Ley de Cooperativas estatal y las autonómicas: si desarrollan su actividad de forma principal en una determinada Comunidad Autónoma les será aplicable la norma emanada de estas, en cambio, si desarrollan su actividad en diferentes Comunidades Autónomas les será aplicable la Ley estatal.

²¹ De “despropósito normativo” califica la multiplicidad de normas sobre cooperativas Vicent Chuliá, 2008: 695.

En los casos de fusiones dentro de una misma Comunidad Autónoma no existe ningún problema, porque la Ley aplicable es la autonómica correspondiente a la de las sociedades participantes en la operación, y en el caso de no contemplarse algún aspecto relevante, será de aplicación supletoria la LCOOP. El problema lo encontramos en los casos en los que en la fusión participan sociedades cooperativas de distintas Comunidades Autónomas (fusión supra-autonómica), porque no existe una ley armonizadora que solucione las contradicciones o discrepancias existentes entre las diferentes normas autonómicas aplicables. En estos casos son multitud de cuestiones las que se plantean: ¿Qué normativa se aplica en estas operaciones: la estatal, la de cada Comunidad Autónoma de las cooperativas participantes, la de dónde se encuentre la sociedad resultante?²² ¿Se podría aplicar la Ley de Modificaciones Estructurales?²³ ¿Debería dictarse una nueva norma unificadora?²⁴, etc. Aunque la doctrina se ha ocupado en ocasiones de esta problemática, pidiendo de forma generalizada una Ley armonizadora, no se ha visto satisfecha esta petición. Por todo ello, la doctrina considera complicada la fusión supra-autonómica de cooperativas, y en muchas ocasiones se huye hacia otras alternativas de integración como las cooperativas de segundo grado, la creación de grupos cooperativos o desarrollar acuerdos intercooperativos²⁵.

²² Si tuviéramos que aplicar el artículo 9.11 del Código Civil que dispone que en la fusión de sociedades de distinta nacionalidad se tendrán en cuenta las respectivas Leyes personales, esto es, la determinada por su nacionalidad, o el artículo 16.1.a) del mismo cuerpo legal que se refiere a la vecindad civil cuando el conflicto de leyes se debe a la coexistencia de distintas legislaciones civiles en el territorio nacional, esto implicaría que la adopción de los acuerdos por parte de cada una de las cooperativas fusionadas (por ejemplo) se someten a la Ley, estatal o autonómica correspondiente, y los actos pertenecientes a la sociedad resultante exigirían la aplicación de las Leyes cooperativas implicadas. El problema es que faltan criterios legales para esta coordinación normativa (Paniagua, 2005). ¿No sería posible en ningún caso la aplicación de la LCOOP? Partimos del reconocimiento unánime de la LCOOP como “norma integradora, interpretativa o de aplicación supletoria” (Vicent Chuliá, 2008: 696), pero no de norma armonizadora por mucho que lo haya reclamado la doctrina, y aunque su creación parezca más una cuestión de carácter político que jurídico (Macías, 2006).

²³ La LME tampoco parece aplicable en estos casos. El artículo 2.II LME dispone que las modificaciones estructurales de estas sociedades cooperativas, se regirán por su específico régimen legal. Quizás el régimen jurídico que contempla también debería extenderse a las cooperativas pues en lo básico (fases del procedimiento y garantía de socios y acreedores) coincide con la regulación autonómica y estatal de cooperativas.

²⁴ La disparidad en la regulación autonómica de la sociedad cooperativa puede afectar al principio de unidad de mercado y al principio de igualdad, por ello, se hace necesaria la aprobación de una Ley de Armonización (León, 1999). Pero no sería suficiente con una Ley de armonización, sino que sería necesaria una regulación unitaria de las modificaciones estructurales en todo el ámbito del Derecho Societario que no sólo incluyera a las sociedades tradicionalmente consideradas mercantiles como ya hace la LME, puesto que podemos encontrarnos antes fusiones heterogéneas, por ejemplo, entre una sociedad cooperativa y una sociedad de capital. Así, las normas autonómicas que contemplan las fusiones entre cooperativas y sociedades mercantiles y civiles o la transformación en éstas, son vistas por la doctrina como una “clara extralimitación” de la competencia normativa autonómica en el ámbito civil y mercantil (Paniagua, 2005: 313 y 315).

²⁵ Esto no significa que en la práctica no existan ejemplos de fusiones supra-autonómicas. Por ejemplo, en el año 2009 se llevó a cabo una fusión en el sector arrocero entre “Arrocera del Pirineo” (cooperativa de segundo grado) y Grupo AN (también sociedad cooperativa), formando la “Cooperativa Arrocera Navarro Aragonesa” o más recientemente en 2014 la fusión entre “Baco Bodegas Asociados Cooperativas”, Sdad. Coop. de C-LM y la Sdad. Coop. And. “Dcoop”.

Una vez realizadas estas presiones sobre el marco jurídico aplicable, podemos pasar ahora a identificar la fusión como aquel proceso por el cual dos o más sociedades que se extinguen, transmiten su patrimonio en bloque a una nueva sociedad que se constituye a estos efectos (fusión por creación de nueva sociedad), o a una de ellas (fusión por absorción), pasando generalmente sus socios a la sociedad que se constituye o a la sociedad absorbente en función del negocio que todas ellas asumen (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009). Todas las leyes cooperativas reconocen estas dos modalidades de fusión. El régimen del procedimiento de fusión es bastante gravoso debido a los efectos que desencadena dicha operación al afectar a la estructura financiera, patrimonial y orgánica y asimismo a la posición de los socios. La fusión produce tres *efectos esenciales*: 1) La *extinción de las sociedades* que participan en la fusión, ya sea de todas ellas en la fusión por constitución de nueva sociedad, o de las sociedades absorbidas en la fusión por absorción. Aunque la mayoría de leyes cooperativas se refieran a disolución sin liquidación (por ejemplo, art. 63.2 LCOOP), debe entenderse que se refieren a extinción, pues la misma es un efecto propio de la fusión que no lleva aparejada la liquidación²⁶. 2) La *sucesión universal o traspaso en bloque del patrimonio* de las sociedades que se extinguen a la sociedad resultante. A través de la transmisión por sucesión universal se consigue transmitir por un solo acto todo el patrimonio de las sociedades que se extinguen sin necesidad de cumplir las reglas de transmisión de los distintos bienes, derechos y obligaciones como se exigiría en otro caso. 3) El *traspaso de los socios* de las sociedades que se extinguen a la sociedad de nueva constitución o absorbente. Con el objeto de respetar la posición de los socios en las antiguas cooperativas, en el proyecto de fusión se fija la cuantía que se reconoce a cada socio como aportación en el capital de la sociedad resultante de la fusión; se reconocen sus derechos en la cooperativa resultante; etc., a diferencia de lo previsto en la LME que articula este traspaso de los socios a través de la relación de canje²⁷.

Es posible la participación en una fusión de una cooperativa en liquidación, siempre que no haya comenzado el reembolso de sus aportaciones a los socios. También prevén la mayoría de las leyes cooperativas la posibilidad de que una cooperativa se fusione con otro tipo de sociedad (por ejemplo, una S.A., S.R.L o una S.A.T.), lo cual introduce ciertas especialidades en cuanto al régimen legal aplicable –se aplica la normativa reguladora de la

²⁶ Sobre la justificación de por qué la fusión no se engloba dentro de los procesos de disolución-liquidación puede verse Gadea, Sacristán, Vargas, 2009.

²⁷ En las cooperativas “la posición del socio no depende de la aportación patrimonial a la sociedad resultante de las sociedades cooperativas que se extinguen, sino que como consecuencia del juego de las características de derecho cooperativo el cambio de posición de socio parte de las aportaciones al capital de la cooperativa que se extingue, incrementado en su caso, con el valor correspondiente en las reservas repartibles” (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009: 573).

sociedad resultante- y en cuanto al destino de los fondos obligatorios si la sociedad resultante no es una cooperativa. La fusión heterogénea facilita la reordenación empresarial y permite adaptarse a las sociedades a las exigencias del tráfico (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009).

Por otra parte, aunque algunos autores realizan la división en fases del procedimiento de fusión de otra forma, generalmente se distinguen cuatro fases: 1) Una primera *fase previa* centrada en las relaciones iniciales entre las distintas sociedades implicadas, los protocolos de fusión, a los que la ley no presta atención; y en la redacción del proyecto de fusión. Este documento es el fruto de tales negociaciones previas y del intercambio de información comercial, económica y financiera. Son los Consejos Rectores los encargados de su redacción y suscripción como convenio propio²⁸ y sobre quiénes recae un deber de abstención de realizar cualquier clase de acto o de concluir cualquier contrato que pueda comprometer la aprobación del proyecto o modificar sustancialmente la proporción de la participación de los socios de las cooperativas extinguidas en la nueva o absorbente. Por el peso que tiene el proyecto en el procedimiento de fusión, se le ha considerado, por parte de la doctrina, como el negocio jurídico esencial de la fusión que debe ser aprobado por las Asambleas generales²⁹. Este documento tiene que tener un contenido mínimo exigido por las leyes cooperativas³⁰, aunque podrán incluirse cualesquiera otros puntos que los Consejos Rectores de las distintas cooperativas consideren necesarios. El proyecto deberá ser aprobado por las Asambleas generales de las cooperativas que participan en la fusión en el plazo de seis meses para que no quede sin efecto. 2) Una segunda fase gira en torno a la *adopción del acuerdo de fusión* por parte de las sociedades participantes en la operación, a lo que deberá preceder la convocatoria previa de las Asambleas, en la que se incluirán las menciones mínimas del proyecto, y la puesta a disposición de los socios de una serie de documentos relacionados con la fusión (proyecto de fusión, balance de fusión, informe de los Consejos Rectores, las cuentas anuales de los tres últimos ejercicios de las sociedades participantes, el proyecto de estatutos o las

²⁸ Sobre los Consejos Rectores recae el peso de esta primera fase de la fusión, aunque pueden, en cualquier momento, pedir instrucciones o consultar a los socios sobre el interés real que tienen en la fusión.

²⁹ Su aprobación implica “una determinada voluntad contractual: la de continuar y, en su caso, concluir el proceso de fusión” (Morillas, Feliú, 2002: 504).

³⁰ Las menciones mínimas exigidas son las siguientes: a) La denominación, clase, domicilio de las cooperativas que participen en la fusión y de la nueva cooperativa, en su caso, así como los datos de inscripción de aquéllas en el Registro de Cooperativas; b) Sistema para fijar la cuantía que se reconoce a cada socio o asociado, en su caso, de las sociedades disueltas, como aportaciones al capital social de la sociedad cooperativa nueva o absorbente, computándose, cuando existan, las reservas voluntarias de carácter repartible; c) Los derechos y obligaciones que se reconozcan a los socios de las cooperativas extinguidas en la sociedad nueva o absorbente; d) La fecha a partir de la cual las operaciones de las cooperativas que se fusionen habrán de considerarse realizadas, a efectos contables, por cuenta de la cooperativa nueva o absorbente; e) Los derechos que, en su caso, correspondan en la sociedad cooperativa nueva o absorbente a los titulares de títulos participativos, u otros asimilables, de las cooperativas que se extingan.

modificaciones pertinentes en los de la sociedad resultante, etc.). Las Asambleas generales, que son las competentes para ello, deberán aprobar el proyecto de fusión sin modificaciones - puesto que sino el procedimiento debería empezar de nuevo-, por la mayoría reforzada que precise cada ley cooperativa, que generalmente es de dos tercios o tres quintos de los asistentes³¹. El acuerdo una vez adoptado deberá ser publicado en el Boletín Oficial correspondiente y en un periódico de los de mayor circulación del territorio que especifique cada ley. Desde que es aprobado el acuerdo de fusión, las Asambleas generales de todas las cooperativas quedan obligadas a continuar el procedimiento de fusión. 3) En una tercera fase, después de que se haya producido la aprobación del acuerdo por parte de las Asambleas generales de todas las sociedades, se produce un *periodo de pendencia* de la operación, a la espera de que transcurra el tiempo legalmente previsto para que los socios disconformes con la operación puedan ejercer, en su caso, su derecho de separación –o causar baja justificada-³² y los acreedores su derecho de oposición a la fusión, con el objeto de que se les garantice o satisfaga sus créditos en el caso de estar legitimados. 4) Por último, se podrá proceder a elevar el acuerdo de fusión a *escritura pública* única, en la que constará el balance de fusión de las sociedades que se extingan³³, y a su posterior *inscripción* en el Registro de cooperativas correspondiente. La eficacia de la fusión queda supeditada a esta inscripción³⁴. Los acuerdos de fusión, a diferencia de la LME que sí prevé la posibilidad de impugnar en sí misma la fusión, serán impugnables de acuerdo con las reglas generales de impugnación de acuerdos sociales³⁵.

Las cooperativas que opten por esta técnica de concentración empresarial³⁶, tienen que tener claro que se produce una integración absoluta de las entidades fusionadas, difícilmente

³¹ Por ejemplo: exigen dos tercios los arts. 104 LCCLM, 109.1 LCPA, 64.2 LCARA, y 36.6 LCCV; y, en cambio, la mayoría de las tres quintas partes de los votos los arts. 56.1 LFCN y 33.2 LCAND.

³² La cooperativa resultante de la fusión asumirá la obligación de la liquidación de las participaciones al socio disconforme con la fusión, en la forma regulada en la normativa para el caso de baja justificada.

³³ Además, si la fusión es por creación de una nueva sociedad, la escritura contendrá las menciones necesarias para constituir estas sociedades. En cambio, si se trata de fusión por absorción, contendrá las modificaciones estatutarias que se hubieran acordado por la sociedad absorbente con motivo de la fusión. La escritura permitirá cancelar los asientos de las sociedades extinguidas y la inscripción de la constituida o de las modificaciones de la absorbente en el Registro de Cooperativas.

³⁴ Por ejemplo: arts. 82.3 LCPV y 81.4 LCCAT.

³⁵ En concreto, la acción de impugnación de los acuerdos nulos caduca en el plazo de un año desde la fecha en que se adoptó el acuerdo o desde su inscripción. Igual, hubiera sido conveniente que el legislador hubiera previsto un plazo más breve para la impugnación de la fusión, en línea con el artículo 47 LME que lo fija en tres meses, pues un plazo tan largo para impugnar la fusión puede crear inseguridad jurídica.

³⁶ Esta técnica de concentración empresarial ha sido especialmente utilizada por las sociedades de capital, por lo que la doctrina ha tratado poco su estudio desde el punto de vista de la cooperativa (García, 2013; Juliá, 2004; o Meliá, 2014). No obstante, muchas de las consideraciones realizadas en sede de fusión de sociedades de capital pueden ser trasladables a las cooperativas (Cortés y Pérez, 2008; o Sequeira, 1993).

reversible a no ser que se realice una operación de escisión. En muchas ocasiones, las fusiones fracasan porque se llevan a cabo de una forma rápida y casi improvisada para responder ante la crisis de la sociedad, tratar de frenar a un competidor, etc. Las fusiones deben ser estudiadas con detenimiento, en especial, se debe tener cuidado al escoger a la empresa con la que se quiere fusionar y fijar bien todos los aspectos de la operación y del futuro funcionamiento, gestión y organización de la sociedad resultante. En muchas fusiones se producen problemas por la actitud de los propios directivos o miembros del Consejo Rector que no quieren que su puesto se vea en peligro ante la fusión, o los propios socios no se sienten identificados en la sociedad resultante que ha podido cambiar la denominación social, haber realizado un cambio de orientación en sus políticas comerciales o de trato con los socios, etc. Por todo ello, es recomendable como paso previo a una operación de tanta envergadura, que se utilice como vía previa, alguna otra forma de integración como los grupos cooperativos o las sociedades cooperativas de segundo grado, de la que pasamos a ocuparnos a continuación. Tanto en el caso de los grupos como en las cooperativas de segundo grado, aunque las sociedades cooperativas integrantes siguen existiendo de forma independiente, se genera cierta unidad³⁷.

3.2. Las cooperativas de segundo grado

La constitución de cooperativas de segundo grado responde a la necesidad de colaboración empresarial. Las cooperativas de segundo grado son “aquellas cooperativas que se componen de cooperativas de la misma o distinta clase y, en su caso, de socios de trabajo, empresarios individuales y otras entidades, con el objeto de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de los socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos” (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009: 558). Las cooperativas de segundo grado se caracterizan por: a) mantener la forma societaria de sociedad cooperativa; b) sus socios son sociedades cooperativas y otras personas físicas o jurídicas; c) desarrollar las ideas y fines de las sociedades cooperativas socios que la integran; d) ser la cabeza de un grupo empresarial; y e) poseer personalidad jurídica independiente de las sociedades cooperativas que la forman

³⁷ Ambos fenómenos de integración (también la sociedad resultante como consecuencia de una fusión) pueden ser estudiados desde la perspectiva de posibles abusos de posición de dominio (arts. 2 LDC y 102 TFUE). Los abusos de posición de dominio están prohibidos y no admiten exención posible. Una empresa tiene una posición dominante cuando puede obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en un mercado en concreto, pudiendo actuar de forma independiente respecto a sus competidores, clientes y consumidores (por ejemplo, el establecimiento de precios abusivos muy altos impuestos a distribuidores o consumidores, o muy bajos para expulsar del mercado a los competidores; o la limitación de la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores; o la imposición de contratos ligados; etc.).

(Puentes, Velasco, Vilar, 2013). Las cooperativas de segundo grado ofrecen determinadas ventajas frente a otros procesos de integración (Puentes, Velasco, Vilar, 2013), como respetar los principios cooperativos; mantener la autonomía jurídica y empresarial de las sociedades que integra; determinar el grado más o menos intenso de implicación de las entidades socias; conseguir mejoras en la administración, producción y comercialización; su constitución conlleva menos gastos que otras formas de integración, etc. Pero, a la misma vez, también pueden surgir ciertas dificultades (Puentes, Velasco, Vilar, 2013), como la adopción de una democracia delegada (las sociedades participan a través de los representantes elegidos, pero no participan de forma directa los socios de las mismas); se requiere un personal altamente cualificado para dirigir la sociedad, de lo que en muchos casos se carece; etc.

Las cooperativas de segundo o ulterior grado requieren un mínimo de dos cooperativas de grado inmediatamente inferior para constituirse. Si las sociedades cooperativas de segundo o ulterior grado están formadas únicamente por sociedades cooperativas serán homogéneas – aunque también podrán integrarlas socios de trabajo, SAT y empresarios individuales-; y si están integradas por otras entidades susceptibles de ser socias serán heterogéneas. La mayoría de socios y de votos sociales deben corresponder a las sociedades cooperativas, a excepción de los socios de trabajo, con lo cual se asegura que el control de la sociedad pertenezca a las cooperativas. En cualquier caso, las aportaciones de cada socio al capital de las cooperativas de segundo o ulterior grado tampoco podrán sobrepasar ciertos límites totales (respecto al total de la sociedad) ni relativos (en comparación con los poseídos por cooperativas). Si se produce la baja de alguna de las cooperativas socias, en el caso de que fueran solamente dos, supondrá la disolución de la cooperativa de segundo grado o su transformación en cooperativa de primer grado (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009). Aparte, las cooperativas de segundo grado puedan transformarse en cooperativas de primer grado, siendo absorbidas las cooperativas socias, que podrán ejercer si están disconformes su derecho de separación³⁸.

El régimen legal de las cooperativas de segundo grado es muy similar al de las de primer grado, puesto que las leyes cooperativas sólo prevén determinadas particularidades, que deben ser completadas por lo establecido en los Estatutos y en el Reglamento de Régimen Interno, siendo para lo demás aplicable lo previsto de forma general en las leyes cooperativas, en cuanto la específica función y naturaleza de las cooperativas de segundo o ulterior grado lo

³⁸ “Se trata de un proceso peculiar de modificación estructural cooperativa, que implica, simultáneamente, la transformación o conversión de la cooperativa de segundo grado en cooperativa de primer grado, sin previa disolución y sin creación de una personalidad jurídica nueva” (Valiñani, Aizega, 2003: 16).

permitan (Alfonso, 2000; o Vázquez, 2002). Por ejemplo, se establecen ciertas especialidades en cuanto a la organización de la Asamblea General o el Consejo Rector³⁹. En los Estatutos deben recogerse las facultades esenciales que deben ser transferidas a los órganos de dicha cooperativa, por ser necesarias para el desarrollo de su objeto social. Asimismo, si la cooperativa se constituye con fines de integración empresarial, los Estatutos habrán de determinar las áreas de actividad empresarial integradas, las bases para el ejercicio de la dirección unitaria del grupo y las características de éste. Además, los estatutos regularán las materias o áreas respecto de las cuales las propuestas de las entidades asociadas serán meramente indicativas, y no vinculantes, para la cooperativa de segundo o ulterior grado.

Si se disuelve la cooperativa de segundo grado, el haber líquido resultante se distribuirá entre los socios en proporción al importe del retorno percibido en los últimos cinco años o, en su defecto, desde la constitución de aquella. En el caso de las sociedades cooperativas socias, se destinará siempre al Fondo de Reserva Obligatorio de cada una de ellas. Por último, se considerarán resultados cooperativos los retornos que reciban las cooperativas socias de las de segundo o ulterior grado, al igual que los intereses que se devenguen por sus aportaciones al capital y los rendimientos derivados de la financiación voluntaria.

3.3. Los grupos cooperativos

El grupo de sociedades es una técnica de organización de empresas, cuya regulación es escasa, limitándose poco más de a lo que prevé el artículo 42 del Código de Comercio, el artículo 18 de la Ley de sociedades de capital y las previsiones que han realizado las normas autonómicas y la estatal de cooperativas⁴⁰. En el grupo la titularidad jurídica de la empresa está repartida en varios sujetos que, aunque formalmente autónomos, realmente responde a las directrices marcadas por la dirección económica del grupo (Alfonso, 2006). Un grupo cooperativo está formado por varias sociedades cooperativas, en el que existe una cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las

³⁹ En la Asamblea General de las cooperativas de segundo grado, las cooperativas miembros estarán representadas por su Presidente o por el socio de la misma que se designe por su Consejo Rector, sin poder delegarse la representación a favor de otra de las cooperativas asociadas; la composición cuantitativa del Consejo Rector podrá fijarse estatutariamente mediante el establecimiento de un número mínimo y otro máximo; etc.

⁴⁰ Gran parte de las Leyes autonómicas de cooperativas, junto a la estatal, dedican un artículo expresamente a los grupos cooperativos. Podemos tomar de ejemplo, por lo que respecta a la normativa autonómica, los artículos 109 LSCA, 125 LCCAT, 123 LCCV y 135 bis LCPV.

cooperativas agrupadas, y conlleva una unidad de decisión (art. 78.1 LCOOP)⁴¹. Las leyes cooperativas que regulan esta figura, reconocen la posibilidad de que las cooperativas puedan asociarse entre sí y con otras entidades para formar un grupo cooperativo. En el concepto de grupo existen tres elementos necesario: 1) elemento subjetivo: la pluralidad de personas; 2) elemento finalista: la dirección unitaria; y 3) elemento instrumental: un medio que pone en conexión los otros dos elementos, como puede ser la forma contractual en los grupos por coordinación.

Por otra parte, podemos diferenciar entre grupos cooperativos propios e impropios⁴². Los grupos *cooperativos propios o grupo subordinado*⁴³ son aquellos en los que existe una sociedad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para el grupo, pudiendo ser o no dicha cabeza de grupo una cooperativa, pero en el caso de que no lo sea, los miembros del grupo han de ser en su mayoría sociedades cooperativas. Y es que en principio una sociedad cooperativa sólo puede participar en un grupo por subordinación como sociedad dominante, porque si no se iría en contra del principio democrático. Los grupos por subordinación tienen una estructura jerárquica de dependencia, ejerciendo la sociedad matriz el papel de sociedad dominante, la cual controla al resto de sociedades mediante diferentes técnicas societarias (participación en el capital de las otras sociedades, derecho de voto, etc.). Por el contrario, se entiende por *grupo cooperativo impropio o grupo paritario o por coordinación*, aquel en el que sus miembros, que habrán de ser sociedades cooperativas en su mayoría, se articulan en un plano de igualdad, funcionando sobre la base de un principio de coordinación. La dirección unitaria no se impone por una entidad superior sino que la gestión del grupo se caracteriza por una coordinación horizontal a través de acuerdos de colaboración mutua entre las cooperativas miembros (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009), y puede conseguirse mediante la constitución de un órgano o una sociedad a la que se le atribuya el ejercicio de la misma o la creación de otros vínculos⁴⁴. Esta clase de

⁴¹ Con el grupo se pretende la sumisión consensuada de las sociedades partícipes a una dirección unitaria y común como vía para coordinar sus actividades empresariales (Alfonso, 2006).

⁴² Podemos diferenciar entre distintos tipos de grupos de sociedades: grupos de derecho o de hecho; grupos de base societaria, de base contractual o de base personal; grupos de actividad homogénea y grupos de actividad heterogénea; grupos industriales y grupos financieros; grupos centralizados y grupos descentralizados; y grupos por subordinación y grupos por coordinación. Realiza una clasificación minuciosa De Arriba, 2004.

⁴³ Presta mayor atención a la distinción entre grupos subordinados y por coordinación De Arriba, 2004.

⁴⁴ Existen diversas formas de conseguir esa *dirección unitaria* que caracteriza a los grupos paritarios: 1) una de las sociedades agrupadas pueden ejercer el papel de “entidad cabeza del grupo”, sociedad que estaría al mismo nivel que el resto, pero que se le asignan una serie de competencias y funciones por razones de agilidad y de mejor funcionamiento de la dirección del grupo. Para asegurar la participación del resto de entidades en la formación de la dirección unitaria se utilizan las interdependencias personales, es decir, que las personas que forman parte de los órganos de administración de las sociedades agrupadas participen en esta sociedad o

grupo se adecua mejor a la naturaleza y características de las cooperativas, al respetar los principios de igualdad y cooperación. El grupo podría representarse “como una pirámide invertida” (Gadea, Sacristán, Vargas, 2009: 553) en la que la sociedad cabeza de grupo se posiciona en un escalón inferior en la base, y arriba las sociedades participantes.

Las entidades que integran el grupo deben ser cooperativas, aunque la sociedad que ejerza la función de “cabeza de grupo” puede tener otra naturaleza (sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad civil, sociedad agraria de transformación, asociación, etc.), ya que, generalmente, las leyes cooperativas no precisan lo contrario⁴⁵. Las entidades que forman el grupo paritario deben prestar su consentimiento a la política general del mismo y pueden oponerse a ella si no se adecúa a sus intereses. El instrumento jurídico idóneo para formar un grupo por coordinación es el contrato de organización, en virtud del cual, dos o más entidades independientes entre sí acuerdan someter la gestión de sus sociedades a una dirección unitaria común y coordinada (De Arriba, 2004). Será necesario que la Asamblea general (u órgano equivalente) de las entidades aprueben la incorporación al grupo. En aplicación del principio cooperativo de puertas abiertas, las cooperativas miembro podrán separarse del grupo en cualquier momento (Embid, 2003).

El interés de cada cooperativa se ordena al interés del grupo⁴⁶, pues ambos pretenden la consecución de un objetivo común a todas las sociedades. Por este motivo, el interés del grupo debería prevalecer sobre los intereses particulares de cada sociedad, siempre que se prevea alguna forma de tutela que proteja los intereses de los posibles perjudicados. Por otra parte, el poder de dirección no es ilimitado, sino que encuentra sus límites en el respeto de los principios cooperativos, la ley, lo establecido en el contrato de grupo y el interés del grupo. La emisión de instrucciones pueden ser en los ámbitos de gestión, administración o gobierno, entre lo que se pueden incluir: a) establecimiento en las cooperativas de base de normas estatutarias y reglamentarias comunes; b) establecimiento de relaciones asociativas entre las entidades de base; c) compromisos de aportación periódica de recursos calculados en función de su respectiva evolución empresarial o cuenta de resultados (art. 78 LCOOP). Los compromisos generales asumidos ante el grupo deben formalizar por escrito. Puede ser en los

participen en el órgano de gestión de la sociedad directora. 2) La creación *ad hoc* de una sociedad directora del grupo paritario, en la que participarán todas las sociedades del grupo. 3) Crear un órgano sin personalidad jurídica que tenga la misión de dirigir el grupo (consejo del grupo, órgano común, comité de dirección, etc.), que puede ser acogido en el seno de cualquiera de las sociedades participantes.

⁴⁵ Los arts. 125.1 LCCAT y 135 bis.1 LCPV sí que exigen que la entidad cabeza de grupo sea una cooperativa.

⁴⁶ Éste se ve también limitado en su actuación por el principio de proporcionalidad y el de supervivencia económica de las sociedades participantes.

estatutos de la entidad cabeza de grupo o mediante otro documento contractual, que se eleve a escritura pública, debiendo incluir la duración –si es limitada-, el procedimiento para la modificación, el procedimiento para la separación de una entidad del grupo, y las facultades que se atribuyan a la entidad cabeza de grupo. El acuerdo de integración en un grupo deberá anotarse en la hoja correspondiente a cada sociedad cooperativa en el Registro competente.

La responsabilidad derivada de las operaciones que realicen las entidades miembros del grupo cooperativo directamente con terceros no se extenderá al grupo ni al resto de sus integrantes (art. 78.6 LCOOP), lo cual es consecuencia de la falta de personalidad jurídica del grupo. Dicha afirmación debería matizarse en ciertos casos, y realizarse el “levantamiento del velo”, pues podría probarse que la conducta de una de las sociedades integrantes en el grupo no le es imputable de forma aislada, sino también al resto de sociedades que forman el grupo, incluida la matriz o cabeza de grupo (Alfonso, 2006).

4. CONCLUSIONES

Parece clara la necesidad de que las cooperativas y otras entidades asociativas de carácter agroalimentario ganen dimensión para ser más competitivas y tengan mayor poder de negociación frente al resto de eslabones de la cadena alimentaria. Las distintas vías de integración difieren en nivel de intensidad, en costes y reticencia de los cooperativistas. La fusión posibilita alcanzar una mayor dimensión a las empresas, que supone el grado máximo de concentración, al integrarse una de las cooperativas en la otra sociedad o constituyéndose una nueva, pero se trata de un procedimiento complejo, lento y costoso. Los grupos cooperativos y las cooperativas de segundo grado son formas de integración menos intensas y más flexibles, que permiten coordinar el funcionamiento independiente de las cooperativas al fijar un interés común que contribuya a alcanzar mayores logros que repercutieran positivamente en las cooperativas miembros. A pesar del complejo marco normativo con el que contamos en España, en los aspectos esenciales el régimen de la fusión y las otras vías de integración coinciden en las distintas normas de cooperativas, por lo que no debe ser un grave impedimento para llevarlas a cabo.

La LFIC tiene un objetivo ambicioso y claro: conseguir esa mayor dimensión de las cooperativas y otras entidades asociativas agroalimentarias. Pero no basta con buena voluntad, sino que es necesario ofrecer de verdad unas medidas de fomento de las operaciones de integración suficientes y adecuadas para alcanzar tal objetivo. Debería haberse

aprovechado en su momento la ocasión para haber realizado modificaciones de calado en la regulación de las cooperativas y en materia fiscal (Consejo Económico y Social, 2013). No es suficiente con conceder un premio –preferencia en subvenciones y ayudas- a las entidades que consigan tal dimensión, sino que lo debería haberse hecho era allanar el camino para conseguir ese tamaño de las cooperativas que les permitan ser altamente competitivas. En concreto, podría haberse aclarado qué régimen es el aplicable a las fusiones entre cooperativas regidas por distintas leyes autonómicas (fusiones supra-autonómicas), cuál es el régimen supletorio en el caso de silencio legal en la regulación de algún aspecto de estas operaciones, etc. Incluso, podrían concederse mayores incentivos, no sólo de carácter económico, a las sociedades que se fusionen, constituyan cooperativas de segundo grado o grupos cooperativos, sino sobre todo en forma de asesoramiento jurídico y organizativo sobre cómo realizar tales integraciones. Por otra parte, con los umbrales fijados por el REAP y con el requisito de tener un ámbito de actuación supra-autonómico, va a ser difícil que muchas cooperativas u otras entidades obtengan el reconocimiento como Entidades Asociativas Prioritarias. Esto va a provocar que las distintas Comunidades Autónomas creen una figura paralela de carácter regional, como ya ha ocurrido en Castilla y León. En cualquier caso, con la LFIC se demuestra que la integración de cooperativas y otras entidades agroalimentarias no es sólo una tendencia empresarial, sino que es además una política pública fomentada por los poderes públicos (Palma, 2013).

BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2000) *La integración cooperativa y sus técnicas de realización: la cooperativa de segundo grado*. Valencia: ed. Tirant lo Blanch.
- (2006) Grupos y alianzas de sociedades. Especial referencia al grupo cooperativo y a la cooperativa de segundo grado. En: PULGAR EZQUERRA, J. (dir.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 727-780.
- (2010) Respuesta del ordenamiento jurídico español ante la realidad de la Sociedad Cooperativa Europea. *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, Nº 21, pp. 169-198.
- ARCAS LARIO, N. (2008) La Sociedad Cooperativa Europea como forma de concentración empresarial. En: ALFONSO SÁNCHEZ, R. (dir.) *La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España*. Cizur Menor (Navarra): ed. Thomson Aranzadi, pp. 57-95.

- CALVO CARAVACA, A.L.; CARRASCOSA GONZÁLEZ, J. (2003) *Mercado único y libre competencia en la Unión Europea*. Madrid: Ed. Colex.
- CALVO VÉRGEZ, J. (2013) La nueva Ley 13/2013 y la creación de la figura de la 'entidad asociativa prioritaria': un paso adelante en la competitividad de las cooperativas agrarias. *Actualidad Jurídica Aranzadi*, Nº 871, p. 6.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2013) Fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario. *Cauce: Cuadernos del Consejo Económico y Social*, Nº 22, p. 102-105.
- CORTÉS DOMINGUEZ, L.J.; Y PÉREZ TROYA, A. (2008): Fusión de Sociedades. En: URÍA, R.; MENÉNDEZ, A.; OLIVENCIA, M. (dir.). *Comentario al Régimen Legal de las Sociedades Mercantiles*. Tomo IX, Vol. 2.º. Cizur Menor (Navarra): ed. Thomson-Civitas.
- DE ARRIBA FERNÁNDEZ, M. L. (2004) *Derecho de Grupo de Sociedades*. Madrid: ed. Thomson Civitas.
- EMBID IRUJO, J.M. (1991) *Concentración de empresas y Derecho de cooperativas*. Murcia: ed. Universidad de Murcia, Murcia, 1991.
- (2003) *Introducción al derecho de los grupos de sociedades*. Granada: ed. Comares.
- GADEA, E.; SACRISTÁN, F. & VARGAS VASSEROT, C. (2009) *Régimen Jurídico de la Sociedad Cooperativa del Siglo XXI*. Madrid: ed. Dykinson.
- GARCÍA SANZ, A. (2013) Modificaciones Estructurales. En: PEINADO GRACIA, J. I. (dir.). *Tratado de Derecho de Cooperativas*. Vol. I. Valencia: Tirant lo blanch, pp. 780-795.
- JULIÁ, J.F.; SERVER, R.J.; MELIÁ, E. (2004) *Los procesos de fusión en cooperativas agrarias. Manual de procedimiento*. Madrid: ed. Mundi-Prensa.
- LAMBEA RUEDA, A. (2005) Criterios orientativos para optar a la calificación de sociedad cooperativa europea. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 87, pp. 77-105.
- LEÓN SANZ, F.J. (1997) Fusión, transformación y otras modificaciones estructurales de sociedades cooperativas. *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 9, pp. 25-60.
- MACÍAS RUANO, A.J. (2006) Modificaciones estructurales en las cooperativas y sociedades agrarias de transformación. En: *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 679-726.
- MARTÍNEZ SEGOVIA, F.J. (2003) Primera aproximación al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, Nº 80, pp. 61-106.

- MELIÁ, E.; Y MARTÍNEZ, A.M^a. (2014) *Caracterización y análisis del impacto de los resultados de las fusiones de cooperativas en el sector agroalimentario español*. Almería: ed. Universidad de Almería.
- MORILLAS JARILLO, M.J. & FELIÚ REY, M.I. (2002) *Curso de cooperativas*. Segunda edición. Madrid: Ed. Tecnos.
- PALMA FERNÁNDEZ, J.L. (2013) Fusiones de entidades agrarias: sobre la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario. *Noticias Breves Gómez-Acebo & Pombo*, N° septiembre.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2005) La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas y las entidades mutuales. Las sociedades laborales. La sociedad de garantía recíproca. Vol. I. En: OLIVENCIA, M.; FERNÁNDEZ-NOVOA, C. & JIMÉNEZ DE PARGA, R. (dir.) *Tratado de Derecho Mercantil*. Madrid: ed. Marcial Pons.
- PARRA DE MAS, S. (1974) *La integración de la Empresa Cooperativa (Evolución de los Principios Cooperativos)*. Madrid: ed. de Derecho Financiero.
- PASTOR SEMPERE, C. (2009) La Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, N° 97, pp. 117-144.
- PAZ CANALEJO, N. (2004) Los acuerdos intercooperativos en el Derecho vigente (estatal y autonómico). *Revista Jurídica del Notariado*, N° 52, pp. 137-209.
- PUESTES POYATOS, R.; VELASCO GÁMEZ, M. DEL M. & VILAR HERNÁNDEZ, J. (2010) Las sociedades cooperativas de segundo grado como instrumento de cooperación entre cooperativas: aspectos económicos y organizativos. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, N° 1, pp. 103-128.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. (2011) Los acuerdos intercooperativos. Un instrumento jurídico para la colaboración en momento de crisis económica. *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, N° 22, pp. 121-149.
- SEQUEIRA MARTÍN, A. (1993) Transformación, Fusión y Escisión. En: SÁNCHEZ CALERO (dir.). *Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas*, T. VII. Madrid: Edersa.
- VALIÑANI GONZALEZ, E.; AIZEGA ZUBILLAGA, J. M. (2003) Las Cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración económica. *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*, N° 79, pp. 7-34.
- VARGAS VASSEROT, C. (2012) *Las Sociedades Agrarias de Transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado*. Madrid: Dykinson.

- (2015) El gobierno corporativo y la sociedad cooperativa europea. En: Martínez-Echevarría (dir.). *Gobierno Corporativo: la estructura del órgano de gobierno y la responsabilidad de los administradores*. Cizur Menor (Pamplona): Aranzadi, pp. 1065-1093.
- VÁZQUEZ PENA, M.J. (2002) *Las cooperativas de segundo grado: peculiaridades societarias*. Valencia: ed. Tirant lo Blanch.
- VICENT CHULIÁ, F. (2003) La Sociedad Cooperativa Europea. *CIRIEC: Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 14, pp. 51-82.
- (2008) *Introducción al derecho mercantil*. Valencia: Tirant lo Blanch.

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA LA VALIDACIÓN CUALITATIVA DE UN MODELO EXPLICATIVO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN SOCIEDADES COOPERATIVAS¹

POR

Dolores GALLARDO VÁZQUEZ²,
M. Isabel SÁNCHEZ HERNÁNDEZ³ y
Francisca CASTILLA POLO⁴

RESUMEN

En este trabajo se presenta un marco teórico y una propuesta metodológica para la validación cualitativa de un modelo explicativo de la Responsabilidad Social en las Sociedades Cooperativas. La variable central de análisis, la llamada *Orientación a la Responsabilidad Social en Cooperativas* (ORSCOOP), no es directamente observable, siendo necesario medirla a través de un conjunto de indicadores. Igualmente ocurre con el resto de variables estratégicas con las que la ORSCOOP está relacionada en el modelo que proponemos (satisfacción de los socios, innovación, calidad del servicio y resultado cooperativo o desempeño). Para la validación de los indicadores se recurre a una metodología cualitativa en base a la valoración y acuerdo de un grupo de profesionales expertos quienes, por aplicación de la técnica Delphi, colaborarán para lograr una definición única y consensuada. A partir de sus opiniones y recomendaciones se llevarán a cabo las

¹ Este trabajo ha sido parcialmente financiado con el Proyecto de Investigación Nacional, ECO2011-26171, titulado *Metodología para la medida, valoración y análisis del desempeño en Responsabilidad Social de las Organizaciones*, concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación, así como por las ayudas a *Grupos de Investigación recibidas por el Grupo Investigación Empresarial (INVE) GR10041 de la Junta de Extremadura*.

² Titular de Universidad. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Extremadura, España. Dirección de correo electrónico: dgallard@unex.es

³ Contratado Doctor. Departamento de Dirección de Empresas y Sociología. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Extremadura, España. Dirección de correo electrónico: isanchez@unex.es

⁴ Titular de Universidad. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas. Universidad de Jaén, España. Dirección de correo electrónico: fpolo@ujaen.es

modificaciones oportunas con el fin de unificar los criterios procedentes de los distintos expertos. Como resultado se obtendrá una escala consensuada para cada variable del modelo propuesto. Esta unanimidad de opiniones en el resultado final será la base para un posterior tratamiento cuantitativo del modelo conceptual propuesto.

Palabras clave: Responsabilidad Social, Sociedades Cooperativas, Orientación a la Responsabilidad Social Cooperativa, metodología cualitativa, técnica Delphi.

Claves Econlit: M1, M14, L30, L39

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR THE QUALITATIVE VALIDATION OF AN EXPLANATORY MODEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN COOPERATIVE SOCIETIES

ABSTRACT

This paper presents a theoretical framework and a methodological proposal for qualitative validation of a model explaining Social Responsibility in Cooperative Societies. The main variable of analysis, called *Orientation to Social Responsibility in Cooperatives* (OSRCOOP), is not directly observable, and it is necessary to measure it through a set of indicators. Likewise with the other strategic variables with which OSRCOOP is related to the model we propose (member satisfaction, innovation, quality of service and cooperative outcome or performance). For validation of the indicators we use a qualitative methodology based on the assessment and agreement of a group of experts who, by application of the Delphi technique, will work together to achieve a single and agreed definition. From its views and recommendations the necessary changes will be implemented in order to unify the criteria from the various experts. As a result a consensus scale for each variable of the proposed model will be obtained. This unanimity in the opinions in the final result will be the basis for further quantitative treatment of the proposed conceptual model.

Keywords: Social Responsibility, Cooperative Societies, Orientation towards Cooperative Social Responsibility, qualitative methodology, Delphi technique.

1. INTRODUCCIÓN

Hace ya más de una década que el Libro Verde de la Comisión Europea (2001:7), *Fomentar un marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*, definió la Responsabilidad Social Empresarial 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”. A partir de aquí, numerosas empresas han ido paulatinamente introduciendo en su estrategia y en su actividad diaria la realización voluntaria de acciones de naturaleza económica, social o medioambiental y, por tanto, cubriendo la *Triple Perspectiva del Botton Line* debida a Elkington (1994, 1998). En este sentido, podemos afirmar que las empresas asumieron con bastante interés lo marcado por la Comisión Europea, iniciándose en la práctica de la RSE o bien poniendo nombre a las acciones que venían realizando en ocasiones y que no eran calificadas como socialmente responsables.

Este primer documento de la Comisión Europea, tras un período de 10 años, y en base al mayor conocimiento de la RSE así como de las experiencias llevadas a cabo, fue complementado con otro. En esta nueva referencia, la definición de RSE ha sido renovada por la Comisión Europea (2011) señalando “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad” y haciendo referencia expresa a la necesidad de colaboración con las partes interesadas para “integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica” (Comisión Europea, 2011:7).

En esta nueva definición se ponen de manifiesto dos aspectos sumamente relevantes: por un lado, el impacto que la RSE tiene en la sociedad, quien constituye un importante grupo de interés con una doble trascendencia en la empresa. Es decir, la sociedad recibe de la empresa pero también ésta necesita de las demandas planteadas en la sociedad para lograr entre ambas un impacto que cree valor y sea sostenible a largo plazo. Por otro lado, la referencia a la colaboración con las partes interesadas, expresión de la llamada *Teoría de los Stakeholders*⁵ que busca la satisfacción de cada grupo en la organización.

⁵ Freeman (1984: 25) señala que estos agentes son “aquellos grupos o individuos que pueden afectar o lo están por el logro de los objetivos de la entidad”. También Johnson y Scholes (2001: 193) indican que serán “aquellos individuos o grupos cuyos objetivos dependen de lo que haga la organización y de los que, a su vez, depende la organización”.

Tal como tradicionalmente se ha venido observando en las grandes empresas (Silverhorn y Warren, 2007; Gallardo y Sánchez, 2013), y más recientemente también en las pequeñas que empiezan a destacar por sus acciones responsables (Jenkins, 2006; Sánchez y Gallardo, 2013a), en este trabajo centramos nuestra atención en las sociedades cooperativas, un tipo de entidades de la Economía Social que se han hecho partícipes de esta forma responsable de acometer sus estrategias a tenor de sus principios y valores innatos. La *Confederación Empresarial Española de la Economía Social* (CEPES, 2007) señaló que en este tipo de economía 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. La *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social* (BOE nº 76, de 30 de marzo de 2011) reconoce y visualiza 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. Esta mención de la Ley de Economía Social no hace más que evidenciar la íntima conexión que existe entre ser empresa de esta naturaleza y tener unos vínculos y valores sociales por encima de cualquier otro tipo de empresa.

Concretamente, este trabajo se enfoca en las sociedades cooperativas, en las que de forma innata se han venido observando acciones o aspectos propios de inclusión en el ámbito de la RSE. Así, podemos hacer referencia al efecto en el desarrollo local y, de manera muy concreta, en el medio rural (Chaves y Monzón, 2005; Juste *et al.*, 2011); también el hecho de poder proporcionar empleo a un colectivo de personas en unas condiciones especiales pudiendo contribuir con ello a fomentar su RSE a la vez que se busca solución a los problemas económicos actuales (Arcas, 2002; Bakaikoa *et al.*, 2004; Marcuello y Saz, 2008; Monzón, 2012). No podemos olvidar, como conjunción de todo lo anterior, la tradición y trayectoria que estas sociedades han venido representando desde hace mucho tiempo en el entorno económico (Monzón, 2012; Monzón y Antuñano, 2012).

Resumiendo, podemos señalar que esta forma asociativa cooperativa engloba a 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 RSE”, según manifiesta Castro (2006:92), presentando numerosas ventajas de partida que la hacen perfectamente válida para mostrar lo que llamamos una *Orientación a la Responsabilidad Social Cooperativa* (ORSCOOP) que redunde en mejores resultados para estas empresas.

El tema central del trabajo ya ha sido tratado en momentos anteriores y desde perspectivas diversas. Así, desde un análisis en profundidad de la RSE en cooperativas y más concretamente el fondo y la forma de la revelación social (Castilla y Gallardo, 2011a,b), el diseño de un modelo teórico para la actuación social en cooperativas, particularizando el análisis para el caso de una cooperativa responsable (Castilla y Gallardo, 2012), el análisis pormenorizado de la ORSCOOP (Sánchez-Hernández y Gallardo-Vázquez, 2013b) hasta el planteamiento de un modelo conceptual de relaciones causales entre la ORSCOOP y otras variables estratégicas (Gallardo *et al.*, 2013a, 2013b), han evidenciado la importancia y actualidad del tema sobre el que continúa la investigación.

Precisamente, este último trabajo mencionado es el antecedente de la investigación que ahora presentamos. Así, antes de proceder con un análisis cuantitativo y con el fin de aprovechar las numerosas ventajas de un acercamiento real de los investigadores al objeto de estudio, se aborda la validación cualitativa por consenso de las escalas de indicadores definidos. Ello nos permitirá obtener, de profesionales expertos, información muy relevante en el ámbito cooperativo. A partir de ahí, tras dar por validada la escala que se presenta, se habrá cubierto el objetivo de este trabajo. Consideramos que el tema de la RSE y las cooperativas se va a enriquecer sin duda y tanto el ámbito académico como el empresarial cooperativo van a disponer de elementos en los que basarse para tomar sus decisiones sobre la inversión en acciones socialmente responsables.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es establecer un marco teórico y metodológico para proceder a la validación cualitativa de una relación de indicadores identificativos de la ORSCOOP y de otras variables relacionadas en un modelo teórico. Para ello seguiremos un esquema de trabajo basado en la técnica Delphi. Esta aproximación cualitativa definirá la escala de medida que podrá ser analizada y validada cuantitativamente después. La combinación de una metodología cualitativa y otra cuantitativa en esta investigación en curso proporcionará resultados muy seguros y fiables en su análisis.

El trabajo se estructura como sigue. Después de esta introducción presentamos el marco teórico para abordar la ORSCOOP, continuando con el marco metodológico para validar cualitativamente la escala propuesta de indicadores para cada una de las variables, expresando la forma de llevar a cabo la metodología de validación de los mismos. Finalmente se presentarán unas conclusiones y futuras líneas de investigación.

2. MARCO TEÓRICO PARA ABORDAR LA ORSCOOP

En relación con la ORSCOOP, la Comisión Europea (2012), en su apartado 2.5, señala que estas empresas “tienen como objetivo a largo plazo lograr la sostenibilidad económica y social mediante la capacitación de las personas, anticipación de los cambios y optimización del uso de los recursos. Sus beneficios no se utilizan para maximizar la remuneración del capital sino que se distribuyen a favor de una inversión sostenible”. Ello muestra cómo la orientación a la RSE de las sociedades cooperativas es parte de la idiosincrasia cooperativa, su internalización junto con el desarrollo sostenible son aspectos esenciales del cooperativismo y elementos que las distinguen del resto de organizaciones económicas (Belhouari *et al.*, 2005) y es inherente a su estructura como ponen de relieve Puentes *et al.* (2009).

Como sabemos en toda organización, a pesar de ofrecer un buen servicio en todos los ámbitos, es fundamental el trato y la relación con los clientes. En este sentido, Kholi y Jaworski (1989, 1990), Narver y Slater (1990), Atuahene-Gima (1995), Lukas y Ferrel (2000), Matsuno *et al.* (2002), Jiménez-Jiménez y Cegarra-Navarro (2007) y Ledwith y O'Dwyer (2009) han abordado la conceptualización de una organización orientada al mercado (OM). Este concepto entiende una organización de éxito como aquella que lleva a cabo sus acciones conforme al concepto actual de marketing de satisfacción de las necesidades de los clientes.

Sin embargo, en este trabajo y en línea con otros estudios previos (Gallardo y Sánchez, 2012, Gallardo *et al.*, 2013a, 2013b), al abordar el constructo de OM bajo la óptica de la RSE, entendemos que el concepto de mercado se amplía. Ya no es suficiente satisfacer a los clientes (un agente de interés, entre otros, indicado por la *Teoría de los Stakeholders*). En este nuevo marco de actuación, la organización, y máxime la empresa cooperativa, tiene como objetivo satisfacer las demandas de “todos” sus grupos de interés (Friedman y Miles, 2002; Kaler, 2004) ya que la literatura académica demuestra que la RSE satisface tanto a los agentes externos, sean clientes (Sen y Bhattacharya, 2001; Luo y Bhattacharya, 2006) o accionistas (Clarkson, 1995; Orlitzky *et al.*, 2003), como a los agentes internos, sean directivos (Mahoney y Thorne, 2005) o empleados (Turban y Greening, 1997; Albinger y Freeman, 2000).

Por tanto, en este concepto asentamos la ORSCOOP, trasladando su visión más arraigada en el ámbito del marketing a una visión más global pero en un ámbito muy concreto como es el cooperativo (Arcas, 2002; Kyriakopoulos *et al.*, 2004; Beverland y Lindgreen, 2007). La OM, tal como se plantea en este trabajo, va más allá del área en la que surgió,

ampliándose a otras más y generando un concepto “multi” e “inter” funcional. Qué duda cabe que esta generalización del planteamiento de la OM, realmente innovador en la literatura académica, es de interés pues va a generar un campo de trabajo con un abordaje muy amplio y con un potencial creador de valor añadido para toda organización (Sánchez-Hernández y Gallardo-Vázquez, 2012).

Siguiendo la lógica de la OM de Kolhi y Jaworski (1990) y de Narver y Slater (1990) y el trabajo previo de orientación a la RSE de Gallardo y Sánchez (2012) y Gallardo *et al.* (2013b), la ORSCOOP puede ser considerada un constructo multidimensional de segundo orden y de naturaleza reflexiva⁶, donde los tres elementos configuradores se denominen *información* (sobre aspectos relacionados con la RSE), *divulgación* (de esa información tanto dentro como fuera de la cooperativa para ponerla en valor y hacer de ella una fuente de ventaja competitiva) y *respuesta* (que incluiría los tres elementos del *Triple Bottom Line* señalados por Elkington (1994, 1998), Brown *et al.* (2006) o Colbert y Kurucz (2007), que son los aspectos económicos, sociales y medioambientales de la RSE asentada en los principios y valores cooperativos). Cada una de las dimensiones señaladas son, a su vez, variables no observables, reflejadas en indicadores primarios que deben ser definidos y delimitados a fin de hacer operativo el constructo de ORSCOOP mediante su medición.

Una vez definido el constructo de la ORSCOOP, y basándonos en la escasa literatura al respecto, planteamos un modelo de relaciones causales que incluye los constructos siguientes: satisfacción de los socios, innovación, calidad del servicio y resultado cooperativo o desempeño. La determinación de los indicadores más apropiados para medir tanto la ORSCOOP como estas variables estratégicas relacionadas, también no directamente observables, es el objetivo fundamental de este trabajo que abordamos en los siguientes apartados.

3. MARCO METODOLÓGICO PARA UNA VALIDACIÓN CUALITATIVA DE LA ORSCOOP

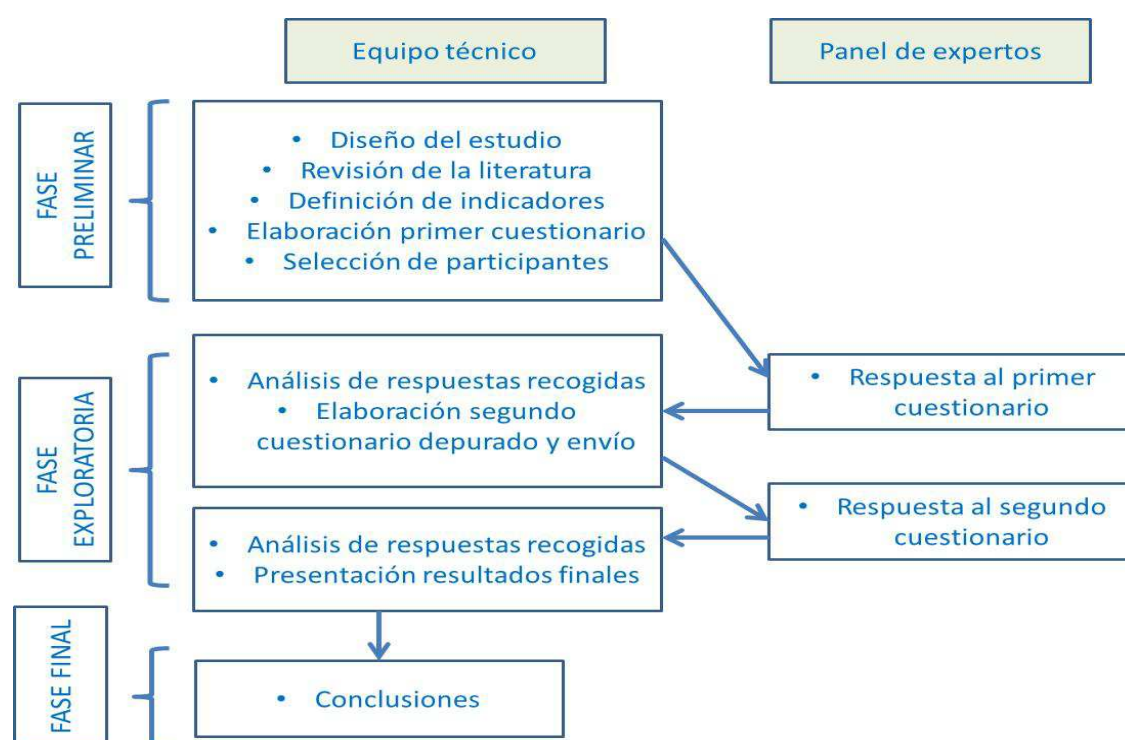
3.1. Técnica Delphi

Nuestra intención es validar un conjunto de indicadores siguiendo la técnica Delphi. Los pasos que se van a abordar en el desarrollo del proceso aparecen recogidos en la figura 1.

⁶ Los indicadores reflectivos indican que el constructo no observado (variable latente) da lugar a lo que se observa mientras que en el caso de los indicadores formativos, las medidas dan lugar al constructo teórico latente (Chin, 1998).

Como se puede observar en esta figura, una vez realizada la selección del panel de expertos, se les someterá a opinión sobre los indicadores propuestos. Tras una primera ronda, se llevará a cabo el análisis de las respuestas, depurando el cuestionario inicial y sometiéndolo a valoración en una segunda ronda ante los expertos. Tras ésta, se analizan las respuestas y se procederá a presentar unos resultados finales en los que se debe haber logrado el consenso, pero siempre con una gran autonomía por parte de los participantes. Los juicios intuitivos, con base en la experiencia, emitidos por el panel seleccionado, permitirán llegar a las conclusiones y validar de manera cualitativa las escalas propuestas para cada constructo.

Figura 1. Fases para lograr el consenso



Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos a explicar aquellos pasos que necesitan una mayor justificación, tales como la definición de indicadores realizada en base a la literatura previa y la elaboración del cuestionario objeto de análisis y validación.

3.2. Indicadores propuestos para medir la ORSCOOP

El trabajo de Gallardo *et al.* (2013b) propone un modelo conceptual complejo considerando la ORSCOOP y otras variables estratégicas. Sobre el mismo, y con el fin de aplicar un modelo cuantitativo, es necesario definir de manera independiente cada uno de los constructos. Así, se necesita construir un conjunto de indicadores que permitan explicar cada

una de las variables en el ámbito de las cooperativas, proporcionando de esta manera a la comunidad académica una escala de medida específica para cada sub-constructo reflejado en indicadores observables y medibles.

3.2.1. Indicadores relacionados con la generación de información acerca de la RSC

En este bloque se incluyen algunos aspectos de información relacionados con la inclusión de la RSE en la estrategia de la cooperativa y del grado de comunicación que existe dentro y fuera de ella. Algunas contribuciones procedentes de Lu *et al.* (2012) y Gallardo y Sánchez (2012) nos han permitido definir 4 indicadores que, desde nuestro punto de vista, son representativos de la cantidad de información generada en la cooperativa respecto a la RSE. Anteriormente, Kholi y Jaworski (1990) y Narver y Slater (1990) mostraron que la concepción de apoyo a los grupos de interés está estrechamente relacionada con el uso de la información. La información de RSE es importante y puede determinar la planificación de la actividad cooperativa, la concreción de las actividades a llevar a cabo y el logro de los resultados (Cooper y Owen, 2007; Adams y Frost, 2008; Adams y Whelan, 2009).

3.2.2. Indicadores relacionados con la difusión de la RSC dentro de la cooperativa

Kholi y Jaworski (1990) y Narver y Slater (1990) señalaron que la información no era suficiente para estar orientado al mercado. Además, la difusión de información dentro de la organización es un elemento necesario para que ésta responda satisfactoriamente a las necesidades de sus grupos de interés. Por ello, en este momento, se incluyen algunos aspectos relacionados con el grado en que los directivos de sociedades cooperativas están interesados con temas de información de RSE. En este sentido, las contribuciones de Turker (2009), Jiménez-Zarco *et al.* (2011), Gallardo y Sánchez (2012) y Lu *et al.* (2012) han ayudado a definir 7 indicadores iniciales representativos del grado de revelación de información de RSE, tanto dentro como fuera de la organización (Adams y Whelan, 2009; Tang y Li, 2009).

3.2.3. Indicadores relacionados con la habilidad de la organización para dar una respuesta responsable a sus agentes de interés

Kholi y Jaworski (1990) y Narver y Slater (1990) definieron una tercera dimensión de orientación al mercado, representada por la respuesta que la organización es capaz de dar al mercado una vez que éste tiene información y ha procedido a liberarla. En nuestra investigación, esta respuesta se refleja en cuatro dimensiones diferentes: i) Los principios y

valores cooperativos; ii) La dimensión económica de la RSE; iii) La dimensión social, y iv) La dimensión medioambiental de la RSE.

- **Principios y valores cooperativos:** Las contribuciones de Fernández *et al.* (1998) y Mugarra (2001, 2005) nos han permitido definir 6 indicadores representativos de esta primera parte de la respuesta cooperativa hacia la RSE. Como Gallardo *et al.* (2013b) han puesto de manifiesto, y con base en Carrasco (2007), los valores y principios cooperativos constituyen una manera diferencial de presión moral a estas compañías hacia la RSE. Vargas y Vaca (2005) señalan la necesidad de que estas condiciones de partida de la cultura cooperativa fueran transferidas a la práctica empresarial. Solamente de esta manera, podemos hablar verdaderamente de una cultura cooperativa responsable y los principios y valores tendrán sentido real en este contexto.
- **Dimensión económica de la RSE:** Para la definición de los indicadores incluidos dentro de la dimensión económica de la RSE hemos cubierto ampliamente varias áreas: a) por un lado, la preocupación por la entrega de productos y/o servicios a los clientes. Así, en base a Turker (2009), Lu *et al.* (2012), Agudo-Valiente *et al.* (2012) y Gallardo y Sánchez (2012), hemos observado la importancia de la calidad ofrecida, la satisfacción del cliente, la conformidad con estándares de calidad, ofrecer mejores precios que la competencia y ofrecer una amplia garantía. También se considera necesario proporcionar información completa a los clientes, así como considerar sus intereses en las decisiones empresariales y por supuesto el respeto a los derechos de los consumidores (Turker, 2009, Lu *et al.*, 2012, Pérez *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012); b) en segundo lugar, relacionado con los proveedores, se plantea el mantenimiento de relaciones estables mediante la introducción de proveedores responsables así como la consideración de sus intereses en las decisiones del negocio (Agudo-Valiente *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012). En este sentido, no podemos olvidar ver cómo los proveedores gestionan a sus socios bajo principios éticos (Lu *et al.*, 2012) y la existencia de un sistema de intercambio entre proveedores y clientes (Jiménez-Zarco *et al.* 2011, Gallardo y Sánchez, 2012), lo cual muestra la sensibilidad entre estos dos *stakeholders* clave en la cooperativa; c) finalmente, no podemos dejar de referirnos a la gestión de posibles quejas en la cooperativa (Turker, 2009, Perez *et al.*, 2012, Agudo-Valiente *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012) y el posible apoyo a nivel regional o nacional hacia los temas de RSE (Gallardo y Sánchez, 2012). Con

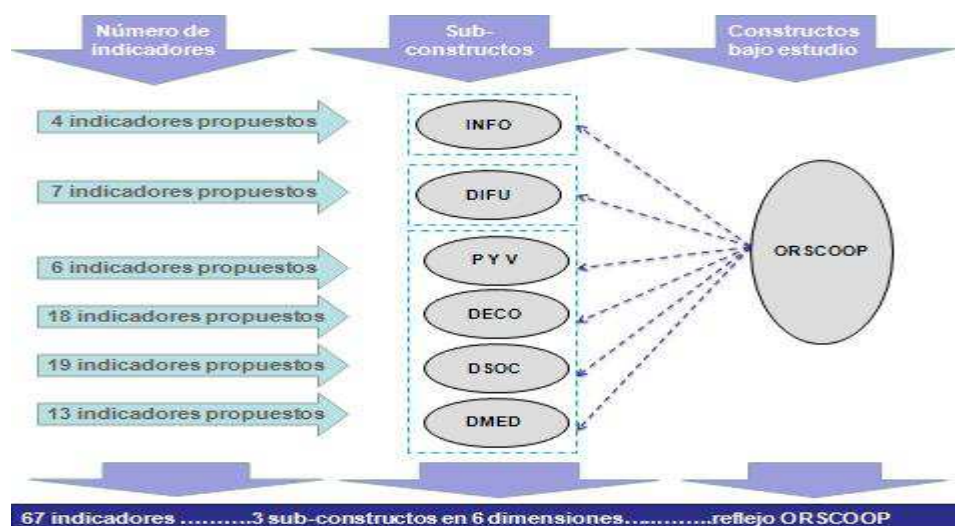
todo ello, un conjunto de 18 indicadores recogen las situaciones incluidas bajo esta dimensión económica de la RSE.

- **Dimensión social de la RSE:** Para la definición de los indicadores incluidos dentro de la dimensión social de la RSE hemos también analizado varios campos, todos ellos determinantes de unas condiciones de trabajo agradables y orientados hacia la preocupación de la empresa por el bienestar social en su conjunto. Hemos considerado algunos colectivos especiales separados de las organizaciones por razones de exclusión social y discapacidad (Gallardo y Sánchez, 2012). Una preocupación general a todos los niveles es mejorar la calidad de vida de los trabajadores y la creación de trabajo (Turker, 2009, Gallardo y Sánchez, 2012). El reconocimiento de la plantilla también es importante, su valor añadido para la organización basado en sus habilidades y los rendimientos obtenidos, lo cual determinará un mejor salario y la conciliación de la vida personal y laboral y mejores niveles de salud y seguridad respecto de los legalmente establecidos (Turker, 2009, Agudo-Valiente *et al.*, 2012, Pérez *et al.*, 2012, Lu *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012). La promoción de la formación al empleado tiene un gran valor al considerar sus propuestas sobre la toma de decisiones del negocio (Turker, 2009, Gallardo y Sánchez, 2012), y por supuesto buscar la igualdad de oportunidades a todos los niveles (Turker, 2009, Pérez *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012). A nivel social es muy importante la implicación en las actividades de la comunidad donde la cooperativa opera mejorando la calidad de vida, por ejemplo apoyando la educación, las actividades culturales (Lu *et al.*, 2012, Pérez *et al.* 2012, Gallardo y Sánchez, 2012), incorporando los intereses en la comunidad en las decisiones de negocio y manteniendo una participación en proyectos sociales animando a los trabajadores para que colaboren en ellos (Turker, 2009, Pérez *et al.*, 2012; Gallardo y Sánchez, 2012). Finalmente, es importante mantener un diálogo abierto con los empleados y crear planes de pensiones para su futuro (Gallardo y Sánchez, 2012). Las situaciones anteriores quedan reflejadas en un amplio conjunto de 19 indicadores.
- **Dimensión medioambiental de la RSE:** La dimensión medioambiental es el último sub-constructo relacionado con la respuesta cooperativa a la información y divulgación de la información en RSE. De hecho, el medioambiente es todavía uno de los principales ámbitos de interés en términos de actitud del mercado hacia la RSE

(Bird *et al.*, 2007, Wahba, 2008) y el aspecto de la responsabilidad corporativa que más preocupa a los agentes de interés (Welford *et al.*, 2007). La dimensión medioambiental ha sido determinada por diferentes trabajos que intentaron desarrollar escalas válidas de medida de la RSE (Turker, 2009, Agudo-Valiente *et al.*, 2012, Gallardo y Sánchez, 2012, Lu *et al.*, 2012) o algunos trabajos enfocados en la propia dimensión medioambiental (Montiel, 2008, Pérez *et al.*, 2012). A este conjunto de trabajos anteriores contribuye el presente con un conjunto de 12 indicadores que reflejan las situaciones incluidas bajo la dimensión medioambiental de la RSE.

La figura 2 muestra el marco conceptual desarrollado para la variable principal objeto de estudio.

Figura 2. Marco conceptual para la ORSCOOP



Fuente: Adaptado de Sánchez-Hernández y Gallardo-Vázquez (2013b)

Dado que la ORSCOOP se ha puesto en relación con otras variables estratégicas, presentamos seguidamente la justificación de las mismas en base a la literatura.

3.2.4. Indicadores relacionados con la satisfacción de los socios

Mozas (1999) realiza una importante contribución en relación con el papel del socio en la cooperativa. Se deduce que la integración de aquél va a permitir la consecución de un doble objetivo: por un lado, la atención a los propios principios y valores cooperativos y, por otro, el alcance de objetivos económicos derivados de la participación de la cooperativa en el mercado. Hansen *et al.* (2002) analizan las expectativas de los socios en relación a su incorporación, existiendo un valor fundamental que es la confianza entre las partes. Por su

parte, López *et al.* (2005) plantea la satisfacción de los socios desde el momento en que sus expectativas se convierten en objetivos y se logra su cumplimiento. Otros autores que han tratado el tema son Del Pino (1999), Arcas *et al.* (2008, 2011), Gargallo y Freundlich (2010) y recientemente el trabajo de Aaijaz *et al.* (2012) profundiza en la relación entre la responsabilidad social de las cooperativas y la satisfacción de sus socios teniendo en cuenta también la calidad del servicio ofrecido. Del conjunto de todas estas aportaciones se han diseñado 8 indicadores para poder medir la satisfacción de los socios en una cooperativa.

3.2.5. Indicadores relacionados con la innovación

En relación con la innovación, variable incluida en el modelo por su evidente necesidad en las organizaciones, el valor añadido que proporciona no puede ser obviado como fuente de ventajas competitivas (Martínez *et al.*, 2010). Si bien, también se ha tratado por la literatura la posible existencia de factores que inhiban a las cooperativas a innovar, tales como la aversión al riesgo (Chevalier, 2011) y el acceso limitado al capital (Maietta y Sena, 2010), estudios más recientes muestran un cambio en este sentido y una mayor tendencia a innovar por parte de las cooperativas (Basterretxea y Martínez, 2012).

Partiendo de las facetas de la innovación recogidas en el Manual de Oslo (2005), se han contemplado otros aspectos que le dan un carácter más amplio y actual a la escala definida para la innovación. Así, las aportaciones de Storey (1994) y Bajaj *et al.* (2004) en relación con la innovación en producto o servicio, Basterretxea y Martínez (2012) sobre la inversión en I+D+i, Utterback (1994) referente a la innovación en procesos dando una atención especial a aquellos que contemplen aspectos sociales y ambientales así como a la introducción en nuevos mercados (Gallardo y Sánchez, 2012). Lin y Chen (2007) aportan la importancia de la innovación en marketing con especial referencia a aquellos cambios que impliquen la intensificación de las TICs y de internet (Gallardo y Sánchez, 2012). También se incluyen los cambios en la estructura organizativa o en los procesos administrativos (Ravichandran, 2000), la inversión en formación y desarrollo del personal (Basterretxea y Martínez, 2012) y la creación de redes (Gallardo y Sánchez, 2012). Finalmente, Zahra *et al.* (2000) aportan su contribución a la innovación en gestión con especial énfasis en la certificación de calidad o medioambiental (Gallardo y Sánchez, 2012, Sanzo *et al.*, 2012, Taddei y Delécolle, 2012). Con todo ello, un conjunto de 12 indicadores recogen las situaciones incluidas relacionadas con la innovación desde nuestro punto de vista.

3.2.6. Indicadores relacionados con la calidad del servicio prestado por la cooperativa

Mazzarol *et al.* (2011) y Aaijaz *et al.* (2012), manifiestan la relación entre la prestación de servicios por parte de toda cooperativa y la gestión del servicio realizado, buscando proporcionar un servicio mejor. Las aportaciones de Parasuraman *et al.* (1985, 1988) definen la calidad del servicio y desarrollan un instrumento de medida de la calidad, la conocida escala SERVQUAL. Más tarde, Cronin y Taylor (1992; 1994) proponen la escala SERVPERF con una visión algo diferente de la anterior.

En este trabajo, se entiende la calidad del servicio como la visión global del usuario o cliente de la cooperativa sobre la excelencia o superioridad del servicio prestado por la misma. Para su medición, se empleará la escala SERVQUAL si bien solicitando al responsable de la sociedad cooperativa que evalúe tan solo sus percepciones sobre el servicio prestado, obviando las expectativas, tal y como proponen Cronin y Taylor (1992). Así, un conjunto de 5 indicadores se han definido para medir la calidad del servicio en la cooperativa.

3.2.7. Indicadores relacionados con el resultado cooperativo o desempeño

El desempeño cooperativo va a estar definido por una medida amplia que mida el resultado cooperativo desde diversas y múltiples ópticas. Así, partiendo de las aportaciones de Hansen *et al.* (2002), Arcas (2003), Wiklund y Shepherd (2003) y Camisón y Cruz (2008), se ha construido un conjunto de 8 indicadores amplios para el constructo. Además, se ha considerado, siguiendo a Pelham y Wilson (1996) la cuota de mercado para los productos y servicios. Otras aportaciones tenidas en cuenta han sido debidas a Dollinger y Golden (1992), Chandler y Hanks (1993) y Arcas (2002).

La figura 3 muestra el marco conceptual desarrollado para las otras variables estratégicas vinculadas a la ORSCOOP.

Figura 3. Marco conceptual con otras variables explicativas

Fuente: Elaboración propia

3.3. Metodología para validar el conjunto de indicadores propuestos

En este momento vamos a seguir los pasos expuestos por Sánchez-Hernández y Gallardo-Vázquez (2013b) con el fin de ampliar ese trabajo previo a la vez que con la idea de completarlo con nuevos bloques de indicadores referidos a constructos que se van a poner en relación con la ORSCOOP.

Con el fin de testar la validez de la escala de medida propuesta se seguirán dos pasos íntimamente relacionados. En primer lugar, se abordará la validación teórica de la escala. Una vez que la escala ha sido validada por un grupo de expertos, la segunda fase consistirá en un análisis empírico con una metodología cuantitativa con el fin de determinar los indicadores finales para medir la ORSCOOP a nivel nacional.

Las tablas 1 a 5, que representan la principal contribución de este trabajo, muestran las escalas a validar. Contienen las definiciones e indicadores propuestos para cada dimensión. Queremos hacer notar que las opiniones, matices y resultados serán tratados con absoluta confidencialidad ya que los autores respetarán siempre el anonimato de los miembros del equipo de expertos. Más detalles en relación con el proceso a seguir se ofrecen seguidamente:

- **Metodología de evaluación:** De la literatura previa ya indicada, lo más exhaustiva posible, se derivan los aspectos y conceptos que definen las dimensiones de los constructos y sub-constructos de este estudio. A partir de ello, analizaremos hasta qué punto cada experto está de acuerdo con los ítems incluidos en las categorías estudiadas. El análisis será tanto cualitativo como cuantitativo, ya que dentro de cada

ítem, además en cada categoría analizada, se ha incluido un espacio abierto con el fin de que los expertos moderen cada ítem o propongan formulaciones alternativas de estas afirmaciones.

- **Criterios de evaluación:** Los criterios de evaluación están basados en la valoración del grado de claridad y acuerdo (relevancia) de una serie de afirmaciones que reflejan las ideas principales, enfoques y variables tenidas en cuenta en el marco teórico de la investigación. Específicamente, los criterios de evaluación son: a) *Nivel de claridad*: indica si la afirmación es clara y se entiende según la opinión del experto (1=No clara / 2=Incierta / 3=Suficientemente clara / 4=Bastante clara / 5=Muy clara), y b) *Nivel de acuerdo*: busca medir hasta qué punto el experto está de acuerdo con los contenidos de la afirmación (1=Fuertemente en desacuerdo / 2=En desacuerdo / 3=De acuerdo / 4=Algo de acuerdo / 5=Fuertemente de acuerdo).
- **Entrega de informes y análisis de resultados:** Los investigadores fijarán una fecha para la entrega de los resultados de cada experto, con el fin de continuar el desarrollo establecido de la investigación (aproximadamente un período de un mes). Una vez que se hayan recibido los cuestionarios, los resultados serán analizados en profundidad. Se tomarán las decisiones finales de acuerdo con las siguientes ideas: a) Aquellos aspectos sobre los cuales los expertos han mostrado *unanimidad* sobre su importancia y claridad tendrán prioridad, y serán considerados como ítems definitivos; b) Aquellos aspectos en los cuales, en general, los expertos han mostrado un *absoluto desacuerdo* (tanto en el grado de claridad como de acuerdo) serán eliminados en el marco previamente definido. También, las afirmaciones en las cuales dos o más expertos han marcado como “no relevante” serán eliminadas; c) Aquellos aspectos con un *nivel intermedio* serán también considerados con las observaciones adecuadas, porque el hecho de la existencia de alguna valoración positiva indica que son relevantes para la opinión de los *expertos*; d) Todos los ítems / temas / afirmaciones que hayan sido *globalmente* consideradas como *poco relevantes* o *muy relevantes* para la investigación serán analizadas; e) Finalmente, aquellas valoraciones, ideas y comentarios realizados por los expertos serán considerados ya que han sido claves para entender la naturaleza del tema.

Tabla 1. Instrumento para validar la escala para la ORSCOOP

REVISIÓN DEL MARCO TEÓRICO – CONCEPTUALIZACIÓN Y DIMENSIONAMIENTO		
A continuación se expresan algunas afirmaciones o conceptos seguidos de un conjunto de dimensiones que pretenden medirlo. Por favor, indique el grado de claridad de cada elemento así como su grado de acuerdo con la pertinencia del indicador para medir el concepto, dando una valoración de 1 (menor puntuación) al 5 (máxima puntuación). Puntuación del nivel de claridad: 1=Nada claro / 2=Poco claro / 3=Suficientemente claro / 4=Bastante claro / 5=Muy claro Puntuación del nivel de acuerdo/pertinencia: 1=Totalmente en desacuerdo / 2= En desacuerdo / 3= De acuerdo / 4=Bastante de acuerdo / 5=Totalmente de acuerdo		
AFIRMACIONES	GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
LA ORIENTACIÓN DE LA COOPERATIVA A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL se refleja en la información que aquella tiene de los diversos aspectos de RS, en la difusión y divulgación que hace de sus propias acciones de RS, en sus principios y valores cooperativos y en la respuesta hacia las necesidades y expectativas de sus agentes de interés en la dimensión económica, social y medioambiental. Observaciones / Formulación alternativa:	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
INFORMACIÓN SOBRE RSC - Grado en que los directivos de las sociedades cooperativas se preocupan por informarse y estar al tanto de asuntos de RS. Observaciones / Formulación alternativa:	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Propuesta de INDICADORES para medir la INFORMACIÓN En la cooperativa tenemos conocimiento y estamos bien informados sobre las acciones de RS realizadas en la misma. Siempre que se puede, en la cooperativa estamos atentos y acudimos a reuniones y charlas sobre desarrollo sostenible o RS. En la cooperativa consideramos necesario destinar tiempo y recursos a la RS. En la cooperativa se desarrollan actuaciones específicas para sensibilizar, informar y formar sobre los principios y actuaciones relacionadas con la RS. Observaciones / Indicadores alternativos:	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5

Tabla 1. Instrumento para validar la escala para la ORSCOOP (cont.)

AFIRMACIONES		GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
DIVULGACIÓN - Aspectos relacionados con la inclusión de la RS en la estrategia de la cooperativa y con el grado de comunicación que hacen de la misma, hacia dentro y hacia fuera de la organización.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:			
Propuesta de INDICADORES para medir la DIVULGACIÓN			
Los valores de la RS están presentes en la visión y la estrategia de la cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa es socio activo de algún organismo, asociación empresarial, profesional o foro de debate en los que se fomenta la puesta en marcha de la RS.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa tiene definidas colaboraciones con otras entidades para el fomento de la RS.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Existen mecanismos de comunicación interna para la gestión de la cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los miembros de la cooperativa están concienciados sobre la conveniencia de recoger las actuaciones socialmente responsables a través de algunos de los medios disponibles (memoria de sostenibilidad, códigos de conducta, informes internos, página web, etc.).		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa da a conocer las actividades que realiza que van más allá del objeto natural del objeto de la cooperativa y que benefician a la sociedad.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa colabora con sus competidores en proyectos de RS.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			
PRINCIPIOS Y VALORES COOPERATIVOS - Aspecto consustancial a este tipo de organizaciones. La cultura cooperativa es el principal elemento de respuesta al mercado. Son los principios y valores los que determinan la forma de estar en la economía productiva de este tipo de sociedades y los que constituyen la principal respuesta de RS a sus agentes de interés.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			
Propuesta de INDICADORES para medir los PRINCIPIOS Y VALORES COOPERATIVOS			
En la práctica no existen impedimentos a la entrada ni a la salida de socios en la cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa fomenta la participación social a través de la asistencia a asambleas y del acceso a cargos sociales.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa posee plena libertad de actuación a pesar de los posibles acuerdos realizados con otras empresas y/o cooperativas.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa desarrolla actividades dedicadas a la educación, formación e información cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa colabora con otras cooperativas.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa trabaja por el desarrollo sostenible de su comunidad.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			

Tabla 1. Instrumento para validar la escala para la ORSCOOP (cont.)

AFIRMACIONES		GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA RS – Contempla la necesidad y la obligación por parte de las cooperativas de ser rentables.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:			
Propuesta de INDICADORES para medir la DIMENSIÓN ECONOMICA			
Existe la preocupación por proporcionar productos y/o servicios de alta calidad a los clientes.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa satisface los deseos de nuestros clientes acerca de los productos y/o servicios.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los productos y/o servicios cumplen con los estándares nacionales e internacionales de calidad.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa se distingue por mantener los mejores niveles de precios en relación con la calidad ofrecida.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La garantía de los productos y/o servicios es más amplia que la de la media del mercado.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se proporciona a los clientes información completa y precisa sobre los productos y servicios para orientar bien su decisión de compra.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los intereses de los clientes están incorporados en las decisiones del negocio cooperativo.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
El respeto a los derechos de los consumidores es un eje prioritario de la gestión.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa es reconocida en el mercado porque se puede confiar en sus actuaciones.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa se esfuerza por potenciar las relaciones estables de colaboración y beneficio mutuo con los proveedores.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa es consciente de la importancia de incorporar compras responsables (es decir, prefieren y seleccionan proveedores responsables).		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se incorporan las decisiones de los proveedores en las decisiones del negocio cooperativo.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se informa a los proveedores sobre los cambios cooperativos que afectan a las decisiones de compra.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se presta atención a cómo los proveedores gestionan el desempeño ético con sus socios.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se fomentan las relaciones comerciales con empresas de la región.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Existe un sistema justo de intercambio con proveedores y clientes.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa dispone de procedimientos eficaces de gestión de quejas.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La gestión económica de la cooperativa es mercedora de apoyo público, regional o nacional.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			

Tabla 1. Instrumento para validar la escala para la ORSCOOP (cont.)

AFIRMACIONES		GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
DIMENSION SOCIAL DE LA RS – Aspectos relacionados con el impacto que la cooperativa puede tener en los empleados, los socios cooperativistas y la comunidad en la que opera procurando el bienestar social común.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:			
Propuesta de INDICADORES para medir la DIMENSION SOCIAL			
La cooperativa está a favor de la contratación de personas en riesgo de exclusión social.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa valora la contribución de las personas discapacitadas al mundo empresarial.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa se preocupa por mejorar la calidad de vida de los socios y empleados.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Hay un compromiso claro con la creación de empleo (aceptación de becarios, creación de nuevos puestos, ...).		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Las retribuciones al capital y a los empleados superan la media del sector.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Existen políticas de flexibilidad laboral que permiten conciliar la vida laboral con la vida personal.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La retribución de los socios y empleados está relacionada con las competencias y los rendimientos que obtienen.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa cuida la vida personal y profesional de los socios y empleados.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se tienen niveles de salud y seguridad laboral más allá de los mínimos legales.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se fomenta el desarrollo profesional de los miembros de la cooperativa y la formación continua general y específica en la cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se consideran las propuestas de los empleados en las decisiones de gestión de la cooperativa.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Existe igualdad de oportunidades para todos los empleados.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa apoya la educación y las actividades culturales en las comunidades donde opera.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa ayuda a mejorar la calidad de vida en las comunidades donde opera.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Las decisiones de la cooperativa incorporan los intereses de las comunidades donde opera.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se estimula el desarrollo social y económico promoviendo el bienestar de la sociedad.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa participa en proyectos sociales destinados a la comunidad.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se anima a los empleados a participar en actividades de voluntariado o en colaboración con ONGs.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los mecanismos de diálogo con los empleados son dinámicos.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			

Tabla 1. Instrumento para validar la escala para la ORSCOOP (cont.)

AFIRMACIONES	GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
DIMENSION MEDIOAMBIENTAL DE LA RS – Aspectos relacionados con la minimización del impacto ambiental de la cooperativa en su actividad productiva y la correcta utilización de los recursos, así como los esfuerzos por la conservación del entorno.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:		
Propuesta de INDICADORES para medir la DIMENSION MEDIOAMBIENTAL		
Se reduce al mínimo la utilización de recursos naturales.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se utilizan materias primas, productos en curso y/o transformados con el mínimo impacto ambiental.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se planifican las inversiones para reducir su impacto ambiental.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se utilizan envases y embalajes reciclables.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se considera el ahorro energético para lograr mayores niveles de eficiencia.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se valora positivamente la introducción de fuentes de energía alternativas.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se reciclan los materiales y los residuos.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se diseñan servicios y productos ecológicos.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa participa en actividades relacionadas con la protección y mejora del medioambiente.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se diseñan servicios y productos ecológicos.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se toman medidas para reducir las emisiones de gases y residuos.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
La cooperativa se preocupa por la formación en gestión ambiental.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Se fomenta el consumo responsable (información sobre el uso eficiente del producto, residuo, etc.).	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:		

Tabla 2. Instrumento para validar la satisfacción de los socios

AFIRMACIONES		GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS – Variable fundamental para explicar el devenir de la cooperativa. La correcta integración del socio en el ámbito cooperativo justifica y permite a la entidad no sólo atender sus principios y valores cooperativos sino también sus objetivos económicos derivados de su participación en el mercado.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:			
Propuesta de INDICADORES para medir la SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS			
Los socios valoran mucho su pertenencia a la cooperativa y no están dispuestos a abandonarla		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios demuestran su interés en seguir perteneciendo a la cooperativa		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios están conformes con la gestión económica de la cooperativa y con el resultado obtenido		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios están conformes con los servicios cooperativos recibidos		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Las relaciones entre socios cooperativos son las idóneas		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios confían en el equipo directivo		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios están implicados en la gestión de la cooperativa		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Los socios recomiendan la cooperativa a otras personas		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			

Tabla 3. Instrumento para validar la innovación

AFIRMACIONES		GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
INNOVACIÓN – La innovación realizada añade valor a cualquier empresa y determina su quehacer o actividad. Pretendemos que la innovación que desarrollen las cooperativas tenga teóricamente un impacto positivo tanto en la calidad de su gestión como en el resultado final.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:			
Propuesta de INDICADORES para medir la INNOVACIÓN			
Introducción de bienes o servicios al mercado		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Inversión en I+D+i y colaboración con universidades o centros tecnológicos		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Mejoras en los procesos o técnicas de producción o distribución		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Introducción de estándares de fabricación o gestión comercial que contemplen aspectos sociales y ambientales		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Introducción de nuevas prácticas que potencien la captación de nuevos mercados nacionales		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Introducción de nuevas prácticas que potencien la captación de nuevos mercados internacionales		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Cambios en el área de marketing (diseño, empaquetado, precios, comunicación...)		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Intensificación de tecnologías de la información y la comunicación y presencia en internet		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Nuevas prácticas empresariales en la organización del trabajo o en la estructura de la empresa		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Inversión en la formación y desarrollo de los miembros de la cooperativa		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Intensificación del trabajo en red, de cooperación entre cooperativas, de creación de nuevas alianzas y asociaciones		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Introducción de nuevos procesos de gestión o de planificación (calidad, medioambiente...) con vistas a atender normas de certificación.		1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:			

Tabla 4. Instrumento para validar la calidad del servicio

AFIRMACIONES	GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
CALIDAD DEL SERVICIO PRESTADO POR LA COOPERATIVA – La cooperativa es esencialmente una organización que presta un servicio y por lo tanto gran parte de la calidad percibida se relaciona con la manera de gestionar su cadena de valor con el fin de ofrecer servicios superiores.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:		
Propuesta de INDICADORES para medir la CALIDAD DEL SERVICIO PRESTADO POR LA COOPERATIVA		
Apariencia de las instalaciones físicas, equipos empleados y materiales de comunicación.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Habilidad de prestar el servicio prometido de forma precisa.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Deseo de ayudar a los clientes y de servirles de forma rápida.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Conocimiento del servicio prestado y cortesía de los empleados así como su habilidad para transmitir confianza al cliente.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Atención individualizada al cliente.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:		

Tabla 5. Instrumento para validar el resultado cooperativo

AFIRMACIONES	GRADO DE CLARIDAD	GRADO DE ACUERDO (PERTINENCIA)
RESULTADO COOPERATIVO (DESEMPEÑO) – Proponemos una medida de resultado amplia que recoja el desempeño cooperativo según la concepción anglosajona de <i>performance</i> que mide el resultado de la organización desde múltiples ópticas.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Formulación alternativa:		
Propuesta de INDICADORES para medir el RESULTADO COOPERATIVO (DESEMPEÑO)		
Beneficios antes de impuestos	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Rentabilidad	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Margen de Beneficio sobre las ventas	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Fidelización de clientes	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Fidelización de socios y/o empleados	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Imagen y reputación de la cooperativa	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Crecimiento de las ventas	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Cuota de mercado para los productos y servicios	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Observaciones / Indicadores alternativos:		

4. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo constituye el primer paso para la construcción y el desarrollo de un modelo fiable de medición de la ORSCOOP y de otras variables estratégicas de las cooperativas. Posteriormente, este esfuerzo tendrá su traducción en un estudio empírico donde se determine la intensidad y la dirección de las relaciones causales propuestas constituyendo una forma de explicar la RSE de las cooperativas. Pensamos que este es el momento adecuado para abordar estas temáticas en el contexto cooperativo. Concluido el Año Internacional de las Cooperativas en 2012, ejercicio en el que nos consta que las cooperativas realizaron numerosas prácticas responsables, consideramos que es necesario analizar cuál es su situación en el ámbito de la RSE así como su impacto en el mercado. Todo ello será determinante de su sostenibilidad, conllevará la consecución de una serie de aspectos calificativos de su posición y de su imagen en el mercado, y este hecho podrá traducirse en la consecución de mejores resultados.

Por lo tanto, nos encontramos en el momento idóneo. De forma general, en plena crisis económica, podemos afirmar que estamos ante un cambio de paradigma que coloca la RSE en el debate económico y social. En este contexto, las cooperativas emergen como una alternativa empresarial de interés que pueden ver reforzado su protagonismo y ser premiadas por el mercado por su gestión responsable. Creemos que todo el esfuerzo que se dirija a profundizar en el conocimiento de este tipo de organizaciones queda por todo lo anterior suficientemente justificado.

Como conclusión de nuestro trabajo señalamos la propuesta teórica y metodológica que hemos presentado para definir las escalas de medida de las variables contempladas. La teoría nos ha ido conduciendo hacia la elaboración de la propuesta preliminar de indicadores para cada constructo pero ¿quién si no los expertos en cooperativismo podrían llegar a delimitar de forma válida y fiable los constructos tratados?. En un sector empresarial de naturaleza tan particular, tan relevante en contextos de crisis económica y tan poco analizado por la literatura, como es el de las cooperativas, pensamos que solo si conseguimos unas escalas consensuadas, válidas y fiables podremos avanzar en nuestros análisis posteriores sabiendo que los resultados que obtengamos en el futuro habrán sido contruidos con rigor científico desde la base.

En relación con las implicaciones futuras del trabajo, consideramos que las escalas definidas pueden ayudar tanto en el ámbito académico, para acometer futuras investigaciones, como en el ámbito de la gestión de las cooperativas, contribuyendo a una mejora de las prácticas y por tanto de la sociedad en general. Las futuras contribuciones, tanto al ámbito teórico como aplicado, con su repercusión externa correspondiente en el conjunto de la economía, avalan la importancia del estudio. De este modo, este trabajo contribuye a cubrir la brecha existente entre teoría y práctica en este sector dotándolo de nuevos instrumentos y será la razón para profundizar y seguir abordando estudios sobre el cooperativismo con una vertiente nueva de medición de los impactos.

BIBLIOGRAFÍA

- AAIJAZ, N.; SALLEH, S.; IBRAHIM, M. (2012) Cooperative social responsibility: the gap model approach and empirical derivation to member's satisfaction. *Actas del Congreso Innovation and sustainable competitive advantage: from regional development to world economies*, p. 2092-2112. Disponible en Internet: <http://umkeprints.umk.edu.my/295/1/IBIMA%20-%20Paper%201.pdf>
- ADAMS, C.A.; FROST, G.R. (2008) Integrating sustainability reporting into management practices, *Accounting Forum*, N° 32(4), pp. 288-302.
- ADAMS, C.A.; WHELAN, G. (2009) Conceptualizing future change in corporate sustainability reporting, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, N° 22(1), pp. 118-143.
- AGUDO-VALIENTE, J.M.; GARCES-AYERBE, C.; SALVADOR-FIGUERAS, M. (2012) Social responsibility practices and evaluation of corporate social performance, *Journal of Cleaner Production*, N° 35, pp. 25-38.
- ALBINGER, H.S.; FREEMAN, S.J. (2000) Corporate Social Performance and Attractiveness as an Employer to Different Job Seeking Populations, *Journal of Business Ethics*, N° 28 (3), pp. 243- 253.
- ARCAS LARIO, N. (2002) Contribución de las cooperativas agrarias de Segundo grado a la orientación al mercado de sus cooperativas asociadas: Efectos en el desempeño de la relación, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 41, pp. 139-161.

ARCAS LARIO, N. (dir.) (2011) *El gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de éxito*. Almería: Fundación Cajamar, Colección Economía. Nº 15. ISBN-13: 978-84-937759-7-1. Disponible en Internet:

<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/series-tematicas/economia/el-gobierno-de-las-cooperativas.pdf>

ARCAS LARIO, N.; HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M.; ALCÓN PROVENCIO, F. (2008) Análisis de la relación socio-cooperativa desde la perspectiva de la Teoría Relacional. XXVII Congreso Internacional CIRIEC, Sevilla. Disponible en Internet:

<http://www.cooperativas2012.coop/posters/36%20ARCAS,%20HERNANDEZ%20et%20al.pdf>

ATUAHENE-GIMA, K. (1995) Involving organizational buyers in new product development, *Industrial Marketing Management*, Nº 24 (3), pp. 215-226.

BAJAJ, A.; KEKRE, S.; SRINIVASAN, K. (2004) Managing NPD: cost and schedule performance in design and manufacturing, *Management Science*, Nº 50, pp. 527–536.

BAKAIKOA, B.; BEGIRISTAIN, A.; ERRASTI, A.; GOIKOETXEA, G. (2004) Redes e innovación cooperativa, *CIRIEC–España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 49, pp. 263-294.

BASTERRETxea, I.; MARTINEZ, R. (2012) Impact of management and innovation capabilities on performance: are cooperatives different?, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 83 (3), pp. 357-381.

BELHOUARI, A.; BUENDIA MARTINEZ, I.; LAPOINTE, M.J.; TREMBLAY, B. (2005) La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?, *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 53, pp. 191-208.

BEVERLAND, M.B.; LINDGREEN, A. (2007) Implementing market orientation in industrial firms: A multiple case study, *Industrial Marketing Management*, Nº 36 (4), pp. 430-442.

BIRD R.G.; HALL A.D.; MOMENTE F.; REGGIANI F. (2007) What corporate social responsibility activities are valued by the market?, *Journal of Business Ethics*, Nº 76(2), pp. 189–206.

BROWN, D.; DILLARD, J.; SCOTT MARSHALL, R. (2006) *Triple Bottom Line: A Business Metaphor for a Social Construct*. Documento de Trabajo, Universidad Autónoma de Barcelona. Disponible en Internet:

<http://www.recercat.cat/bitstream/handle/2072/2223/UABDT06-2.pdf?sequence=1>

- CAMISON, C.; CRUZ, S. (2008) La medición del desempeño organizativo desde una perspectiva estratégica: creación de un instrumento de medida, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Nº 17 (1), pp. 79-102.
- CARRASCO, I. (2007) Corporate social responsibility, values and cooperation, *International Advances in Economic Research*, Nº 13, pp. 454-460.
- CASTILLA POLO, F.; GALLARDO VÁZQUEZ, D. (2011a) La responsabilidad social en sociedades cooperativas. Especial referencia a la revelación social. En: VIII Reunión de Investigación en Contabilidad Social y Medioambiental - 8th Spanish Conference on Social and Environmental Accounting Research (Spanish CSEAR 2011).
- CASTILLA POLO, F.; GALLARDO VÁZQUEZ, D. (2011b) Fondo y forma de la revelación social cooperativa. XVI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Granada. Disponible en Internet: http://www.aeca.es/pub/on_line/comunicaciones_xvicongresoaeaca/cd/76h.pdf
- CASTILLA POLO, F.; GALLARDO VÁZQUEZ, D. (2012) Diseño de un modelo teórico para la revelación social en cooperativas. El caso de una cooperativa responsable. XVII Workshop on Accounting and Management Control "Memorial Raymond Konopka", Segovia.
- CASTRO, M. (2006) Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa, *Papeles de Economía Española*, Nº 108, pp. 92-105.
- CHANDLER, G.; HANKS, S. (1993) Measuring performance of emerging businesses: A validation study, *Journal of Business Venturing*, Nº 8, pp. 391-408.
- CHAVES, R.; MONZON, J.L. (2005) *The social economy in the European Union*, The European Economic and Social Committee Report, Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et cooperative, CIRIEC.
- CHEVALIER M. (2011) The co-operatives' sources of efficiency: a catalyst for the emergence of stable and localized norms, *Journal of Co-operative Studies*, Nº 44 (1), pp. 31-40.
- CHIN, W. (1998) Issues and opinion on Structural Equation Modeling, *MIS Quarterly*, Nº 2 (1), pp. vii – xv.
- CLARKSON, M.B.E. (1995) A Stakeholder Framework for Analizing and Evaluating Corporate Social Performance, *The Academy of Management Review*, Nº 20 (1), pp. 92-117.

- COLBERT, B.A.; KURUCZ, E. (2007) Three conceptions of Triple Bottom Line Business Sustainability and the Role for HRM, *HR, Human Resource Planning*, N° 30 (1), pp. 21-29.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001) *Libro Verde. Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*, COM (2001) pp. 366 – final. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Disponible en Internet:
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0366es01.pdf
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2011) *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu>. Disponible en Internet:
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:ES:PDF>
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2012) *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema Cooperativas y reestructuración* (dictamen de iniciativa). Diario Oficial n° C 191 de 29/06/2012 p. 0024 – 0029. Disponible en Internet:
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:191:0024:0029:ES:PDF>
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (CEPES) (2007) *Manual para el tutor del Programa RSE.COOP*. Disponible en Internet:
<http://www.cepes.es>.
- COOPER, S.M.; OWEN, D.L. (2007) Corporate social reporting and stakeholder accountability: the missing link, *Accounting, Organizations and Society*, N° 32, pp. 649-667.
- CRONIN, J.; TAYLOR, S. (1992) Measuring service quality: A reexamination and extension, *Journal of Marketing*, N° 56, pp. 55-68.
- CRONIN, J.; TAYLOR, S. (1994) SERVPERF versus SERVQUAL: Reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality, *Journal of Marketing*, N° 58 (1), pp. 125-146.
- DEL PINO ARTACHO, J. (1999) La satisfacción y la alineación en los socios de las empresas cooperativas, *CIRIEC-Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 33, pp. 141-153.
- DOLLINGER, M. J.; GOLDEN, P.A. (1992) International and collective strategies in small firms: Environmental effects and performance, *Journal of Management*, N° 18, pp. 695-715.

- ELKINGTON, J. (1994) Toward the sustainable corporation: win-win-win business strategies for sustainable development, *California Management Review*, N° 36(2), pp. 90-100.
- ELKINGTON, J. (1998) *The Triple Bottom Line: Sustainability's Accountant. Chapter 4 of Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line in 21st Century Businesses*, New Society Publishers.
- FERNÁNDEZ, L.; GEBA, N.; MONTES, V.; SCHAPOSNIK, R. (1998) *Balance Social Cooperativo Integral*. Disponible en Internet: <http://www.redelaldia.org>.
- FREEMAN, R.E. (1984) *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Pitman Publishing. ISBN: 978-0-521-15174-0.
- FRIEDMAN, A. L.; MILES, S. (2002) Developing Stakeholder Theory, *Journal of Management Studies*, N° 39(1), pp. 1-21.
- GALLARDO VÁZQUEZ, D.; SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, M.I. (2012) *La responsabilidad social empresarial en Extremadura*. Fundación Obra Social La Caixa, Badajoz. ISBN: 978-84-695-5177-6.
- GALLARDO VÁZQUEZ, D.; SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, M.I. (2013) "Análisis estructural de la orientación estratégica al medioambiente en las Pymes, *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas (CEDE)*, Trabajo aceptado, pendiente de publicación.
- GALLARDO-VÁZQUEZ, D.; SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I.; CASTILLA-POLO, F. (2013a) The importance of defining a conceptual model for Cooperative Social Responsibility Orientation. Comunicación presentada al Symposium on Ethics and Social Responsibility Research, ISCTE, IUL & INDEG, Lisboa, 27-28 Junio.
- GALLARDO-VÁZQUEZ, D.; SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I.; CASTILLA-POLO, F. (2013b) Modelización estructural de la orientación a la responsabilidad social en las sociedades cooperativas y su impacto en los resultados, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Trabajo aceptado, pendiente de publicación.
- GARGALLO A.; FREUNDLICH F. (2010) Percepciones de los socios y no socios cooperativistas sobre la satisfacción laboral, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 103, pp. 33-58.
- HANSEN, M.H.; MORROW, J.L.; BATISTA, J.C. (2002) The impact of trust on cooperative membership retention, performance, and satisfaction: an exploratory study, *International Food and Agribusiness Management Review*, N° 5, pp. 41-59.
- JENKINS, H. (2006) Small Business Champions for Corporate Social Responsibility, *Journal of Business Ethics*, N° 67(3), pp. 241-256.

- JIMÉNEZ-JIMÉNEZ, D.; CEGARRA-NAVARRO, J.G. (2007) The performance effect of organizational learning and market orientation, *Industrial Marketing Management*, N° 36, pp. 694-708.
- JIMÉNEZ-ZARCO, A.I.; MARTÍNEZ-RUIZ, M.P.; IZQUIERDO-YUSTA, A. (2011) The impact of market orientation dimensions on client cooperation in the development of new service innovations, *European Journal of Marketing*, N° 45 (½), pp. 43-67.
- JOHNSON, G.; SCHOLLES, K. (2001) *Dirección estratégica*. Madrid: Prentice Hall.
- JOHNSON, G.; SCHOLLES, K.; WHITTINGTON, R. (2008) *Exploring Corporate Strategy: Text & Cases*. 8th Ed. Prentice Hall. ISBN: 978-0-273-71192-6.
- JUSTE, J.J.; GÓMEZ, J.M.; FERNÁNDEZ, J.E. (2011) Economía social y desarrollo local/rural. Un análisis de sus sinergias, *Estudios de Economía Aplicada*, N° 29(1), pp. 189-222.
- KALER, J. (2004) Arriving at an acceptable formulation of stakeholder theory, *Business Ethics: A European Review*, N° 13, pp. 73-79.
- KHOLI, A.; JAWORSKI, B. (1989) *Market Orientation: The Construct, Research propositions, and Managerial Implications*. Research Program-Working Paper, Marketing Science Institute.
- KHOLI, A.; JAWORSKI, B. J. (1990) Market orientation: the construct, research propositions and managerial implications, *Journal of Marketing*, N° 54 (2), pp. 1-18.
- KYRIAKOPOULOS, K.; MEULENBERG, M.; NILSSON, J. (2004) The impact of cooperative structure and firm culture on market orientation and performance, *Agribusiness*, N° 20(4), pp. 379-396.
- LEDWITH, A.; O'DWYER, M. (2009) Market orientation, NPD Performance, and Organizational performance in small firms, *Journal of Product Innovation Management*, N° 26 (6), pp. 652-661.
- LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, BOE nº 76, de 30 de marzo de 2011. Disponible en Internet: <http://www.boe.es/boe/dias/2011/03/30/pdfs/BOE-A-2011-5708.pdf>
- LIN, Y.; CHEN, Y. (2007) Does innovation lead to performance? An empirical study of SME's in Taiwan, *Management Research News*, N° 30 (2), pp. 115-132.
- LOPEZ, D.; VIDAL, F.; DEL CAMPO, F.J. (2005) Evaluación de la satisfacción de los socios como medida del éxito cooperativo en las bodegas cooperativas de la Denominación de Origen "Alicante", *Revista Estudios Agrosociales y Pesqueros*, N° 205, pp. 147-171.

- LU, R.X.A.; LEE, P.K.C.;y CHENG, T.C.E. (2012) Socially responsible supplier development: Construct development and measurement validation, *International Journal of Production Economics*, Nº 140, pp. 160-167.
- LUKAS, B.A.; FERRELL, O.C. (2000) The Effect of Market Orientation On Product Innovation, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Nº 28(2), pp. 239-247.
- LUO, W.; BHATTACHARYA, C.B. (2006) Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction, and Market Value, *Journal of Marketing*, Nº 70 (4), pp. 1-14.
- MAHONEY, L.S.; THORNE, L. (2005) Corporate Social Responsibility and Long-Term compensation: evidence from Canada, *Journal of Business Ethics*, Nº 57 (3), pp. 241-253.
- MAIETTA O.W.; SENA V. (2010) Financial constraints and technical efficiency: some empirical evidence for Italian producers' cooperatives, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 81 (1), pp. 21-38.
- MANUAL DE OSLO (2005) *Using Patent Data as Science and Technology Indicators*, Tercera edición. Unión Europea.
- MARCUELLO SERVÓS, C.; SAZ GIL, M.I. (2008) Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 94, pp. 59-79.
- MARTINEZ R.; CHARTERINA J.; ARAUJO A., (2010) Un modelo causal de competitividad empresarial planteado desde la VBR: capacidades directivas, de innovación, marketing y calidad, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Nº 16 (2), pp. 165-188.
- MATSUNO, K.; MENTZER, J.T.; OZSOMER, A. (2002) The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance, *Journal of Marketing*, Nº 66 (2), pp. 18-32.
- MAZZAROL, T.; SIMMONS, R.; MAMOUNI LIMNIOS, E. (2011) *A conceptual framework for research into co-operative enterprise*, CEMI Discussion Paper Series, 1102, Centre for Entrepreneurial Management and Innovation. Disponible en Internet: www.cemi.com.au
- MONTIEL I. (2008) Corporate social responsibility and corporate sustainability: Separate pasts, common futures, *Organization and Environment*, Nº 21(3), pp. 245-269.
- MONZÓN, J.L. (2012) Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias, *Ekonomiaz*, Nº 79, pp. 12-29.

- MONZÓN, J.L.; ANTUÑANO, I. (2012) *Cooperativismo y Responsabilidad Social de la Empresa. Veinte casos de cooperativas socialmente responsables*. CIRIEC y Ministerio de Trabajo e Inmigración del Gobierno de España.
- MOZAS MORAL, A. (1999) *Análisis de la organización de las almazaras cooperativas jiennenses*. Tesis Doctoral. Universidad de Jaén.
- MUGARRA, A. (2001) Responsabilidad y Balance Social hoy en día: Un reto para las Cooperativas, *CIRIEC ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 39, pp. 25-50.
- MUGARRA, A. (2005) Memoria de sostenibilidad. Una propuesta adaptada para las cooperativas de enseñanza del País Vasco, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 53, pp. 333-349.
- NARVER, J.; SLATER, S. (1990) The Effect of a Marketing Orientation on Business Profitability, *Journal of Marketing*, N° 54, pp. 20-35.
- ORLITZKY, M.; SCHMIDT, F.L.; RYNES, S.L. (2003) Corporate social and financial performance: a meta-analysis, *Organization Studies*, N° 24(3), pp. 403-441.
- PARASURAMAN, A.; ZEITHAML, V. A.; BERRY, L. (1985) A Conceptual model of service quality and its implications for future research, *Journal of Marketing*, N° 49, pp. 41-50.
- PARASURAMAN, A.; ZEITHAML, V. A.; BERRY, L. (1988) SERVQUAL: A Multiple-item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality, *Journal of Retailing*, N° 64, pp. 12-40.
- PELHAM, A.; WILSON, D. (1996) A longitudinal study of the impact of market structure, firm structure, strategy, and market orientation culture on dimensions of small-firm performance, *The American Marketing Association*, N° 24 (1), pp. 27-43.
- PÉREZ, A.; MARTÍNEZ, P.; RODRÍGUEZ DEL BOSQUE, I. (2012) The development of a stakeholder-based scale for measuring corporate social responsibility in the banking industry, *Service Business*, October, pp. 1-23.
- PUENTES POYATOS, R.; VELASCO GOMEZ, M.M.; VILAR HERNANDEZ, J. (2009) El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 98, pp. 118-140.
- RAVICHANDRAN, T. (2000) Swiftness and intensity of administrative innovation adoption: an empirical study of TQM in information systems, *Decision Sciences*, N° 31 (3), pp. 691-724.

- SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I.; GALLARDO-VÁZQUEZ, D. (2012) Market information on corporate social responsibility issues as antecedent of the orientation to environmental responsibility in SMEs: an empirical study. En: Jaroslaw Janicki and Ryszard Barcik. *Marketing Management Selected Issues*, pp. 29-46.
- SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I.; GALLARDO-VÁZQUEZ, D. (2013a) Social Responsibility as driver of competitive success in SME's in the region of Extremadura. Comunicación presentada a la 6th Annual Euromed Conference. "Confronting Contemporary Business Challenges through Management Innovation". Estoril (Portugal), 23-24 Septiembre.
- SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I.; GALLARDO-VÁZQUEZ, D. (2013b) A conceptual and methodological research about the orientation towards social responsibility in cooperatives. Comunicación presentada a la 4th CIRIEC International Research Conference on Social Economy. Universidad de Amberes (Bélgica), 24-26 Octubre.
- SANZO, M.J.; ÁLVAREZ, L.I.; REY, M.; GARCÍA, N. (2012) Perceptions of top management commitment to innovation and R&D-Marketing Relationship effectiveness: do they affect CSR, *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 83(3), pp. 383-405.
- SEN, S.; BHATTACHARYA, C.B. (2001) Does Doing Good Always Lead to Doing Better? Consumer Reactions to Corporate Social Responsibility, *Journal of Marketing Research*, N° 38 (2), pp. 225-243.
- SILVERHORN, D.; WARREN, R.C. (2007) Defining corporate social responsibility: A view from big companies in Germany and the UK, *European Business Review*, N° 19 (5), pp. 352 – 372.
- TADDEI, J.C.; DELÉCOLLE, T. (2012) The role of cooperatives and CSR. The case of the French Agricultural Sector, *International Business Research*, N° 5 (4), pp. 73-83.
- TANG, L.; LI, H. (2009) Corporate social responsibility communication of Chinese and global corporations in China, *Public Relations Review*, N° 35, pp. 199-212.
- TURBAN, D.B.; GREENING, D.W. (1997) Corporate Social Performance and Organizational Attractiveness to Prospective Employees, *Academy of Management Journal*, N° 40 (3), pp. 658-673.
- TURKER, D. (2009) Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study, *Journal of Business Ethics*, N° 85, pp. 411–427.
- UTTERBACK, J. (1994) *Mastering the Dynamics of Innovation*. Harvard Business School Press, Boston, MA.

- VARGAS SÁNCHEZ, A.; VACA ACOSTA, R.M. (2005) Responsabilidad social corporativa y cooperativismo. Vínculos y potencialidades, *CIRIEC-Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 53, pp. 241-260.
- WAHBA H. (2008) Does the market value corporate environmental responsibility? An empirical examination, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, N° 15, pp. 89–99.
- WELFORD R.; CHAN C.; MAN M. (2007) Priorities for corporate social responsibility: A survey of businesses and their stakeholders, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, N° 15, pp. 52–62.
- WIKLUND, J.; SHEPHERD, D. (2003) Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation and the performance of small and medium-sized businesses, *Strategic Management Journal*, N° 24, pp. 1307-1314.
- ZAHRA, S.; NEUBAUM, D.; HUSE, M. (2000) Entrepreneurship in Medium-Size Companies: Exploring the Effects of Ownership and Governance Systems, *Journal of Management*, N° 26 (5), pp. 947–976.

EL COOPERATIVISMO EN LA EDUCACIÓN

POR

Elena INGLADA GALIANA¹,

José Manuel SASTRE CENTENO² y

Begoña VILLARROYA LEQUERICAONANDIA³

RESUMEN

Este trabajo plantea la hipótesis de que las cooperativas de enseñanza conforman una alternativa sólida para el futuro de los centros de enseñanza españoles. Ciertamente ya son una realidad en este momento coyuntural, pero los retos con que se enfrenta el sector de la enseñanza en un futuro próximo y a medio plazo, pueden ser afrontados con mayores posibilidades de ofrecer calidad, eficiencia y, en conjunto, excelencia desde las perspectivas de un planteamiento ideológico, profesional y económico como el que ofrecen las cooperativas de la enseñanza.

Para demostrar la hipótesis de trabajo se ha desarrollado, en una primera parte de este artículo, un sucinto repaso a la historia de las cooperativas de enseñanza desde los primeros pasos en los albores del siglo XX hasta nuestros días especialmente los relacionados con su evolución en España.

En la segunda parte se han analizado la estructura, características y problemáticas de dichas cooperativas de enseñanza y su proyección dentro de un mundo caracterizado por la globalización, las nuevas tecnologías, la información y el conocimiento que inciden, directamente, en la enseñanza.

Todo ello conduce a pronosticar un futuro inmediato en que las cooperativas de enseñanza se impondrán, vistas las premisas de este trabajo, a los centros privados de los que son, ya hoy día, una alternativa que se consolidará en el futuro.

¹ Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: elenaig@eco.uva.es

² Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: manolo@eco.uva.es

³ Universidad de Valladolid. Dirección de correo electrónico: begovi@eco.uva.es

Palabras clave: Democracia, socio, alternativa, sociedad, ideología, empatía.

Claves Econlit: P100, I200, I280.

THE COOPERATIVE MOVEMENT IN EDUCATION

ABSTRACT

This work hypothesizes that teaching cooperatives provide a solid alternative for the future of the Spanish teaching centers. Certainly they are a reality related to the moment, but the challenges facing the education sector in the near and half future, may be faced with a greater chance of providing quality, efficiency and overall, from the perspectives of excellence based in an ideological, economic and professional approach such as that as offered by teaching cooperatives.

To demonstrate the working hypothesis, in the first part of this article a concise overview of the history of teaching cooperatives has been developed from first steps at the dawn of the 20th century until our days specially those related to its evolution in Spain.

In the second part we analyze the structure, characteristics and problems in those teaching cooperatives and its projection in a world characterized by globalization, new technologies, information and knowledge all of which impacts directly on teaching

All of this leads to predict in the immediate future that teaching cooperatives will be imposed, and given the assumptions of this paper mainly in the private centers where they are actually an alternative which will be consolidated in the future.

Keywords: Democracy, social, alternative, society, ideology, empathy

1. INTRODUCCIÓN

El futuro de las cooperativas de la enseñanza en el siglo XXI deviene tanto de su historia, la ideología cooperativista que comportan, como de las estructuras organizativas que se han desarrollado en los últimos años y que, todos estos factores juntos, comportan una diferenciación clara con los centros de enseñanza privada convencionales.

Esta diferenciación les otorga una ventaja competitiva que les sitúa en mejor posición para afrontar este futuro que se prevé. Esta es la hipótesis sobre la que se ha desarrollado este

trabajo. Esta ventaja competitiva no ha sido tanto buscada como consecuencia de los factores antes mencionados y su evolución a lo largo del siglo XX.

Para demostrar esta hipótesis de trabajo se han marcado como objetivos desarrollar los principales acontecimientos históricos que han conformado las modernas cooperativas de enseñanza, tanto en el mundo como en España; analizar la organización y estructura de dichas cooperativas con el objeto de resaltar sus valores o defectos; estudiar las características de las mismas, su problemática específica, los tipos de cooperativa de enseñanza y su incidencia en el futuro de dichas cooperativas.

Para alcanzar estos objetivos que fundamentan la hipótesis establecida, se ha desarrollado una metodología de tipo cualitativo cuyo principal investigación ha sido la búsqueda bibliográfica y en hemerotecas, así como en la red a través de portales y bancos de datos relacionados con el tema. También se ha trabajado con archivos y documentos de organizaciones e instituciones públicas y privadas que disponen de información relacionada con las cooperativas.

La importancia de la enseñanza en el la sociedad actual tanto desde las posiciones del Estado como de los padres y profesionales, así como sus proyecciones sobre el futuro, parecen suficiente justificación para desarrollar un estudio sobre este tema.

2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

El cooperativismo nace en el siglo XIX en Europa y como consecuencia de la Revolución Industrial⁴. Las dificultades de todo tipo con las que se enfrentaba el obrero sólo podían solucionarse en parte sobre la base de una cooperación entre ellos. El concepto cooperación podemos definirlo siguiendo a Marx como: *“La forma de trabajo de muchos obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero enlazados.”* (Marx, 1973, pág. 281).

Las ventajas de todo tipo que para el proletario ofrecía la cooperativa fue la causa de que las nuevas fórmulas se expandieran rápidamente y estructuraran uno de los dos sistemas de apoyo y solidaridad sobre los que se asentó la clase obrera: el sindicato que les defendía en

⁴ *“Los hombres de ciencia entienden por revolución industrial el proceso del paso del trabajo manual, en el oficio y la manufactura, a la producción maquinizada (fabril). La principal consecuencia social de este proceso fue la formación de las dos clases fundamentales de la sociedad burguesa (la burguesía industrial y el proletariado fabril) y el surgimiento de la lucha entre ellas”* (Mijailov, 1984, pág. 9)

el orden político y la cooperativa que lo hacía en el orden económico. (Rodríguez González, 2009).

Cierto que podemos encontrar antecedentes incluso entre los artesanos del Antiguo Egipto y a través de todas las civilizaciones que han existido hasta llegar a la nuevas, porque el cooperativismo aparece en determinadas coyunturas, pero también es cierto que no todos los modelos que podemos reclamar como antecedentes y tildar de precooperativos son parecidos a los que, a partir del siglo XIX, se desarrollan en Europa y otros países de Occidente.

En la base de este cooperativismo que nace de la Revolución Industrial, se halla el socialismo utópico que es el primer desarrollo de la moderna ideología socialista. La denominación es de Marx, que la opuso al socialismo científico. En la esencia del movimiento está la evolución frente a la revolución, el pacifismo frente a la violencia y el entendimiento con las otras clases sociales, lo que les diferencia claramente del marxismo. Los nombres de las diversas tendencias de este primer socialismo y sus ideas cooperativistas son ahora referencias más icónicas que doctrinales: Robert Owen, Charles Fourier, Saint- Simón, Phillipe Buchez, Michel Derrion o Louis Blanc (Pedro Núñez, 2007).

Como hemos dicho el movimiento cooperativo se extendió, especialmente a partir de los últimos años del siglo XIX y el XX, por todo el mundo, calculándose que hoy día casi 800.000 personas forman parte del sistema cooperativo (Amesti, 2005).

El movimiento cooperativo, en el siglo XX, está enfocado al desarrollo de la economía al servicio de la humanidad, a la satisfacción de las necesidades y a implementar los valores y principios que aparecen en la *Declaración de Identidad de la Alianza Cooperativa Internacional*⁵.

La misma ACI da una definición de cooperativa que reúne las características esenciales de la misma: *“Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas,*

⁵ Dicha declaración dice sobre los valores de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI): *Las cooperativas se basan en los valores de autoayuda, auto responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. En la tradición de los fundadores, los socios de las cooperativas sostiene los valores éticos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.*(Journal International Association of Cooperative Law, núm. 25, págs.. 21-26).

sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.”⁶

2.1. En el Mundo

Una cooperativa de enseñanza no es muy diferente de cualquier otro tipo de cooperativa, únicamente que tiene unos objetivos esenciales para la sociedad y para el individuo como son formar a las nuevas generaciones. Por ello podemos afirmar que un centro de enseñanza es una cooperativa cuando se rige por los principios, legislación y normativas del cooperativismo. Dicha organización se estructura alrededor de un grupo de profesores que se une para establecer su propia empresa de enseñanza, con lo que se crean una serie de puestos de trabajo controlados por los cooperativistas, se aplica un ideario consensuado, ofrece una enseñanza de calidad y se asegura el futuro de los profesionales.(Fuentes Viñas, 2002)

Y aunque podemos remontar los antecedentes de las cooperativas de enseñanza a los primeros tiempos del cooperativismo, en la seguridad que siempre encontraríamos ejemplos más o menos fehacientes entre los socialistas utópicos o los socialistas cristianos, que no siempre se diferenciaban claramente, en los siglos XVIII y XIX, no es objetivo de este trabajo la historia del movimiento cooperativista general, por lo que nos ceñiremos a los primeros desarrollos de las cooperativas en la enseñanza que pueden considerarse como tales y son inmediatas precursoras de las actuales.

En 1919, y en buena parte como consecuencia del final de la I Guerra Mundial, surge en Francia la primera Cooperativa escolar de la mano de Bartolomé Profit, un inspector de Enseñanza Elemental, con el objetivo de ayudar en la reconstrucción de las escuelas en su país después de la conflagración y proveerlas del material necesario. El éxito de la idea fue inmediato y en 1923 existían miles de cooperativas de la enseñanza en Francia, país que en 1928 crea la Office Central de la Coopération a l’Ecole, que coordina el movimiento y le proporciona las normativas legales necesarias. A partir de estos años, el movimiento se expande por todo el mundo afianzándose en el sector educativo de gran número de países.

⁶ La ley 27/1999 de Cooperativas, define a estas como: “La cooperativa es 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.”

El especial desarrollo de la primera mitad del siglo XX, que terminó en el estallido de la II Guerra Mundial, impidió una acción conjunta e internacional del cooperativismo durante muchos años, hasta que en 1964 aparece la *Comisión Internacional de la Cooperación Escolar* de la que fue primer presidente Maurice Colombain, vinculado con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que en su ideario consideraba que la cooperativa de enseñanza representaba una herramienta de producción eficaz y económica que permitía obtener un mayor valor educativo por la sociedad a un coste razonable y, por otra parte, el mismo proceso cooperativo aplicado a la enseñanza era altamente educativo (1950). El proceso de expansión del cooperativismo en la etapa final del siglo XX se acelera y en 1971 ya abarca los cinco continentes y 67 países.

Un año después, George Prevot, reforma la Comisión Internacional de la Cooperación Escolar que se denomina a partir de este momento Bureau International de la Coopératió Solaire (BICS) y más tarde Madelaine Alary, en 1984, la transforma en la Alliance International de la Coopération Solaire (AICS) que prepara la inserción del cooperativismo escolar en las organizaciones transnacionales. Estos tres nombres y estas tres instituciones fundamentaron el nuevo cooperativismo escolar en el ámbito internacional (Arango Jaramillo, 2005).

2.2. En España

“Son cooperativas de enseñanza las que desarrollan actividades docentes, en sus distintos niveles y modalidades. Podrán realizar también, como complementarias, actividades extraescolares y conexas, así como prestar servicios que faciliten las actividades docentes.” (Ley 27/1999, de 16 julio, de Cooperativas).

Las primeras experiencias de cooperativismo en la enseñanza aparecen en España en la década de los sesenta del pasado siglo XX en las regiones más industrializadas: País Vasco y Cataluña. Estos primeros intentos son promovidos por padres de alumnos que no están de acuerdo con el tipo de enseñanza que se da en los centros educativos del momento, controlados por la ideología del régimen franquista o por la de la Iglesia Católica que domina el sector en aquellos años.

La primera experiencia que a la larga se consolidó fue la cooperativa Ulgor que aparece en 1956 junto con el Grupo Mondragón Corporación Cooperativa, bajo la dirección

del sacerdote José María Arizmendiarieta, que poco después a finales de la misma década apadrina la Liga de Educación y Cultura que terminaría siendo una cooperativa.

Dicha Liga, cuyo territorio de actuación era la comarca del Alto Deba, en Guipúzcoa, estaba integrada por centros de distintos niveles de educación y fue sostenida por diversas instituciones públicas y privadas de la región.

Una de las características de estas primeras cooperativas, que después se reprodujo en otras posteriores pero no en todas, fue la creación del binomio estudio-trabajo de manera que se orientaba la educación hacia la técnica y las necesidades de la industria, en algunos casos como en el de la Cooperativa Mondragón la propia.

El cooperativismo en la enseñanza en Cataluña habrá de esperar hasta 1966 en que se crea la Escuela Vilarnau en San Sadurni d'Anoia y poco después la Escuela Montbau de Barcelona. En los dos casos, tanto en el País Vasco como en Catalunya, dejando de lado las razones de tipo ideológico, existían fuertes razones de tipo económico que impulsaban la creación de cooperativas. La crisis de los años setenta obligó a los productores de amplios sectores a hacerse cargo de empresas en quiebra o crear otras nuevas para defender puestos de trabajo. Lo cual se mezcló con otros ideales. (Ormaetxea, 2003)

En dicha década de los setenta, el cooperativismo español en general y el cooperativismo de la enseñanza en particular, siguiendo las tendencias de la sociedad adquirió perfiles políticos y, en algunas autonomías, nacionalista, aun cuando también ofrecían un nuevo modelo de enseñanza que era una auténtica alternativa a la educación tradicional y religiosa. Incorporarán modelos pedagógicos que se estaban siguiendo en países avanzados en esta especialidad, más progresistas y acordes con los conceptos de libre enseñanza. Todo ello comportó que las cooperativas de enseñanza devienen en la vanguardia de los movimientos sociales y reivindicativos, eso sí, con las tendencias nacionalistas que hemos apuntado.

El impulso para el salto cualitativo y cuantitativo que se dio a partir de esta década, lo provocaron por una parte los padres y por otra los profesores o socios trabajadores que en algunos casos por su cuenta en otros asociados, crearon cooperativas más o menos autónomas. En el conjunto del territorio español se impusieron las cooperativas organizadas por los profesores en un 90% de los casos, excepto en el País Vasco donde se dio más la cooperativa mixta de padres de alumnos y profesionales. (Fuente Viñas, 2002).

Para Moreno Hernández (1992) el éxito de las cooperativas en esta etapa de finales de los setenta y toda la década de los ochenta, se debe a la crisis de la enseñanza privada del momento, que fue ocasionada por:

- .- Recesión económica que afecta la economía de los padres.
- .- Mejoría en la calidad de la enseñanza estatal, especialmente en lo que a nuevos y modernos centros se refiere y, también, en la renovación pedagógica.
- .- Mejor control por parte de la Administración Central de los centros, que se produce a causa de las subvenciones económicas que aumentan en esta época y exigen más inspecciones.
- .- Un aumento en la demanda de plazas escolares debido a ciclos demográficos.

Todo ello provoca que la patronal de la enseñanza privada, ante las pérdidas económicas que se produjeron, cierre centros y venda edificios dedicados a la enseñanza. La Administración Central no puede asumir el aumento de la demanda de plazas y adopta una política de impedir el cierre de los centros de enseñanza promoviendo que sean los propios trabajadores de dichos centros quienes se agrupen en cooperativas para hacerse cargo de los mismos. Dándose la paradoja que el propio régimen franquista, a través del Decreto 488/1973 de 1 de marzo, prioriza las ayudas y beneficios a las cooperativas de enseñanza de padres de alumnos o profesores equiparándolas a las instituciones religiosas y públicas.

En 1987 aparece la Ley 3/1987 de 2 de abril, general de Cooperativas, que más tarde, en 1999 sería sustituida por la 27/1999. En el artículo 145 de la ley de 1987, se definen por primera vez las cooperativas de enseñanza en una ley, artículo que hemos reproducido al principio de este apartado.

Gráfico 1. Situación cuantitativa de las Cooperativas Españolas de Enseñanza – 2012

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UECOE

Evidentemente muchas de las cooperativas que surgen en estos años no son fundadas por una ideología, por implantar un modelo pedagógico o por adoptar los conceptos y principios del movimiento cooperativista internacional, sino por la necesidad de defender los puestos de trabajo o las plazas de los alumnos. En números globales, de las 640 cooperativas de enseñanza que existen en las décadas de los ochenta y noventa en España, la mayoría, 458 (un 71%), corresponden a cooperativas de trabajo asociado creadas por los profesionales, 120 las organizadas por los padres y unas 62 mixtas, aunque estas últimas tienden a aumentar por la fusión de parte de los dos grupos anteriores. El panorama respondía a una necesidad claramente económica y profesional, no tanto a una idea docente, aun cuando el resultado fuera potenciar esta última.

Y con este bagaje se entra, con respecto al tema que analizamos, en el siglo XXI, que desde los primeros años del mismo implicará una fuerte reestructuración del sector. Ello se debe a varios factores que se acumulan en todo el espectro educativo español. En primer lugar aumenta el período de enseñanza obligatorio, lo que significa un aumento de estudiantes en las escuelas y, consecuentemente, un aumento de los profesionales dedicados a la enseñanza y, más concretamente, de los cooperativistas, lo cual repercute en un aumento de costes. Se amplía también el abanico de especialidades que ofrece el sistema cooperativo y son cada vez más las cooperativas de enseñanza que ofrecen el Bachillerato y la Formación profesional. (Alfonso Sánchez, 2002)

No sólo esto sino que también se introducen en la enseñanza infantil que si bien no es obligatoria en el sistema educativo es una necesidad social que lleva a las Autonomías a

fomentar la creación de cooperativas especializadas, o llegar a acuerdos con las existentes para que amplíen sus objetivos. En este caso, para las cooperativas significa una fuente de ingresos que les permite mantenerse o ampliar el espectro de sus ofertas.

Por otra parte se consolidan los aspectos legales de las cooperativas que reciben las calificaciones definitivas, lo que estabiliza su situación legal y social. También en esta etapa se produce un incremento de los cooperativistas con titulaciones superiores, lo que les permite ampliar el marco de las enseñanzas y entrar a formar parte de las cooperativas a profesionales jóvenes, que sustituyen a los jubilados que habían sido los fundadores de muchas de las cooperativas, con lo que se rejuvenece el cuadro profesional.

También es cierto, por último, que la situación financiera de las cooperativas especialmente en los primeros años del siglo era buena. Las inversiones fundacionales y la capitalización que por precaución adoptaron muchas de ellas en vez de repartir los beneficios entre los cooperativistas, implicó que la economía de la mayoría de las cooperativas asentadas fuera entre buena y muy buena.

Hoy día, si bien la situación económica no es tan buena, el cooperativismo en la enseñanza, es una realidad que, en España, puede evidenciarse por las cifras que da la misma Unión Española de Cooperativas de Enseñanza (UECOE), cuyos propósitos son:

- “.- Crear empleo y mantener el puesto de trabajo de los socios y trabajadores, en primera instancia y la dignificación del mismo, a largo plazo.
- .- Entender la gestión empresarial como indispensable, procurando una profesionalización de los equipos directivos.
- .- Promover y fomentar la cultura emprendedora desde y en el aula de los centros asociados.
- .- Aportar soluciones a problemas concretos de la educación.
- .- Construir el proyecto pedagógico junto al proyecto empresarial y éstas actualmente se encuentran en una situación óptima para brindar alternativas válida al mundo educativo.” (UECOE).

Los cuales son, en general, principios fundamentales del cooperativismo. El éxito de los mismos en España, se manifiestan por los números que da la misma institución respecto a 2012:

- .- Cooperativas de enseñanza y centros educativos de economía social: 606.
- .- Trabajadores (socios y asalariados): 26.751.
- .- Alumnos escolarizados: 274.769.
- .- Millones de euros de facturación: 748.⁷

El cooperativismo en la enseñanza según estas cifras, presentan un buen posicionamiento en el sector en un momento en que el mismo está atravesando una crisis que más que profesional ya es social, probablemente también estructural y, desde luego, económica. Esta crisis afecta a la enseñanza en conjunto, es cierto, pero de manera más incisiva a las expectativas profesionales de los enseñantes que ven mermadas, cuando no anuladas, sus expectativas futuras y su calidad de vida profesional. Con este panorama, las cooperativas de enseñanza se plantean como una solución por lo menos a los puestos de trabajo. Un ejemplo de esta tendencia está en algunas especialidades de la enseñanza que ante los problemas planteados se inclinan por salvar puestos de trabajo por medio de la creación de cooperativas de profesores, como es el caso de la enseñanza de ELE.

3. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE LAS COOPERATIVAS EN LA ENSEÑANZA

Dentro de las sociedades cooperativas de la enseñanza aparecen dos tipos de estructuras: una estructura orgánica y una estructura administrativa. La primera la conforman los elementos que usan los socios para gestionar la empresa. Los cargos directivos en este tipo de empresas suelen estar controlados por los socios a través de elecciones entre ellos para cubrirlos.

En segundo lugar la estructura administrativa que depende de la primera, son los elementos de la organización que desarrollan las instrucciones de la dirección y pueden ser o no socios.

3.1. La estructura orgánica

La ley de 27/1999 de 16 de julio de Cooperativas, cuya vigencia termina el 23 de Agosto de 2013 según el encabezado de dicha Ley, dice en su Capítulo IV, de los órganos

⁷ Sólo a efectos de comparar las magnitudes según la Confederación empresarial Española de la Economía Social (CEPES), en el primer trimestre de 2012, que son los datos recogidos más recientes, en España existían 22.022 cooperativas con un total de 298.298 empleos. Datos facilitados por la propia CEPES. http://www.cepes.es/pagina_cepes=10

sociales, que estos son: La Asamblea General, El Consejo Rector y la Intervención, aun cuando la sociedad cooperativa puede libremente ampliarlos con un Comité de Recursos y otros órganos que consideren necesario de carácter consultivo o asesor⁸.

Pero la situación no es tan sencilla como parece, dado que las cooperativas están sujetas también a la legislación autonómica que establece normativas y órganos sociales diferentes, aun cuando algunos de ellos sólo difieren en el nombre, ya que se trata de los mismos con otra denominación. Aun cuando también hay algunos que son nuevos. A esta problemática se suman los órganos obligados por la Ley Orgánica reguladora del Derecho a la Educación y la Ley Orgánica de la Participación, la evaluación y el Gobierno de los Centros Docentes, por cuanto las cooperativas están sujetas a las dos normativas. Estas últimas exigen, en el caso que la cooperativa esté concertada con las administraciones públicas, un Consejo Escolar, un Claustro de profesores y la figura de un Director.

No hay que obviar que la Ley de referencia establece en su art. 78 el número de socios en un mínimo de 3, lo cual nos parece un número muy reducido para una cooperativa. Otro artículo que induce a reflexión es el 12 que establece el tipo de socios que puedan participar en una cooperativa y son tanto las personas físicas como las jurídicas, públicas y privadas e, incluso, las comunidades de bienes. En cualquier caso remite a los estatutos en los que se establecerán los requisitos necesarios para participar como socio en una cooperativa en general.⁹

También es de aplicación, por lo menos en parte, la Ley de 5/2011, de 29 de marzo de Economía Social, cuyo objetivo primero es establecer “un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social” y en el capítulo 4º define las entidades de economía social como las que defiende y practican la “primacía de las personas y del fin social sobre el capital”. (Paniagua Zurera, 2011)

⁸ Las cooperativas aparecen en la Constitución Española, artículo 129.2 “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”

⁹ 1. En las cooperativas pueden ser socios, en función de la actividad cooperativizada, tanto las personas físicas como jurídicas, públicas o privadas y las comunidades de bienes.

2. Los Estatutos establecerán los requisitos necesarios para la adquisición de la condición de socio, de acuerdo con lo establecido en la presente Ley.

3.2. Estructura administrativa

Sin embargo, la estructura administrativa de una empresa cooperativa de enseñanza es más o menos igual que cualquier otra empresa, que tiene por objeto la organización de la gestión y las relaciones formales que mantiene el entramado empresarial. Ciertamente que uno de los factores fundamentales de toda organización administrativa es una jerarquía que garantice el control de los trabajadores y las funciones de cada uno, del trabajo y sus resultados y de los flujos de caja de la organización por los directivos de la misma. Lo cual en una sociedad cooperativa en que la mayor parte de los productores son a la vez socios, crea algunos problemas de relación, psicológicos y de jerarquía.

El Consejo Rector de la cooperativa tiene entre sus atribuciones nombrar al Director. A partir de este mando administrativo se organiza toda la estructura. Es quien está encargado de garantizar el logro de los objetivos fijados por los socios de la cooperativa a través de sus órganos, especialmente de la Asamblea General. Estos órganos administrativos suelen ser cubiertos por profesionales, lo cual no implica que en determinados casos cubran los puestos los propios socios de la cooperativa.

Si bien, como hemos dicho, la organización administrativa es pareja a cualquier empresa, no hay que dejar de lado que se trata de una cooperativa de enseñanza con particularidades propias, tanto desde la perspectiva económica como de la jurídica.

Respecto a la primera, en el aspecto administrativo, las cooperativas no tienen gerentes en el sentido estricto sino directivos subordinados a las decisiones de los órganos de gobierno, que es lo mismo que decir que no disponen de autonomía para conducir la empresa libremente. Por otra parte los socios participan de las unidades administrativas y a la vez de los órganos sociales de control. A este respecto hay que destacar que una cooperativa de enseñanza se diferencia de los centros privados también de enseñanza en que la toma de decisiones es uno de los principios que proclama la Alianza Cooperativa Internacional: *“Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones”*.

En lo referente a la faceta educativa, hay que considerar la comunidad educativa: claustro de profesores, padres y alumnos como corresponsables en la consecución de los objetivos, los cuales también, de una forma u otra, participan en diversos grados y democráticamente en la toma de decisiones.

Todo ello nos lleva a resaltar que implica un equilibrio de poderes entre diversos grupos que dificultan la gestión de los órganos de gobierno y también de la administración de las cooperativas de enseñanza. En cualquier caso no debe de olvidarse que las cooperativas de enseñanza participan, en primer lugar, de la ideología del cooperativismo y, por lo tanto, de los principios que lo conforman, entre ellos el quinto que dice: *“Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas.”* Lo cual implica un objetivo ideológico además de una empresarial.

3.3. Características

Las cooperativas de enseñanza, como hemos dicho antes, presentan tipologías propias y diferenciadoras que tanto pueden ser de naturaleza jurídica, como organizativa o funcional, que derivan de las leyes que sobre cooperativas y sobre enseñanza les afectan directamente.

El cooperativismo en la enseñanza sigue formas jurídicas diferentes de los centros docentes públicos o privados que tienen sus propias normativas. Y son también diferentes a estos centros en sus estructuras, por ejemplo presentan una burocratización inferior a los centros públicos, lo que supone una mayor agilidad en los procesos administrativos y menos costes. Respecto a los privados la mayor diferenciación reside en la dinámica de toma de decisiones, basándose el sistema cooperativo, como ya se ha dicho, en la conducción democrática de la empresa. Por otra parte los socios y los trabajadores en general de la cooperativa acceden a mayor información sobre las actividades de la empresa, su situación económica y los proyectos planteados que los trabajadores empleados de los centros privados.

La condición de socio y su capacidad de ejercer los derechos que confiere dicha posición, no está determinada por la aportación de capital sino por la actividad profesional que le compete en la cooperativa, en cambio, en un centro privado educativo, el derecho a voto de un socio depende de la cuantía de su aportación económica¹⁰. (Gadea, Sacristán y Vargas, 2009).

Por último los objetivos ideológicos de una cooperativa económica, aun cuando en el siglo XXI no son tan altruistas como en tiempos de los socialistas utópicos, se orientan a ofrecer un mejor servicio que se traduce en una mejor educación, una mayor integración de

¹⁰ Las cooperativas de enseñanza, aun cuando son centros privados, se consideran *centros privados no convencionales* por cuanto se diferencian de los centros privados convencionales.

los padres y alumnos en un primer nivel, pero también del entorno social en que están ubicados. Su filosofía social es la de la ayuda mutua entre los socios que se implementa en ayudas económicas si son necesarias y personales cuando también lo son.

Cierto que hay varios tipos de cooperativas que cumplen objetivos diferentes aun cuando no divergentes. Por lo general se distinguen tres tipos referentes a la estructura: de trabajo asociado, en la que todos los socios son socios trabajadores; mixtas, en las que hay trabajadores socios y no socios y, por último, de consumidores y usuarios, que son uniones de socios de trabajadores y socios de consumo. En el caso de las cooperativas de enseñanza los padres de los alumnos.

Dada la especial sensibilidad que existe respecto a la educación en cualquier país, el nuestro no es una excepción, la labor de las cooperativas de la enseñanza se enmarca dentro de un sector en que es necesario compatibilizar las reglas de la empresa en busca de un beneficio y los valores sociales que obligan a un educador en particular y una empresa cuyo objetivo es la educación en general, a buscar un término medio entre el derecho de la empresa a unos beneficios y la obligación ética y jurídica de impartir una educación de calidad y los principios de la democracia que conforman el espíritu de la Constitución Española.

Las cooperativas de enseñanza están mejor dotadas de factores positivos para lograr este equilibrio. Por una parte, por lo general, no buscan tanto el beneficio como la seguridad de un puesto de trabajo en lo material, siendo frecuentes las reinversiones en materiales educativos y mejoras de las infraestructuras de buena parte de los beneficios.

Y, por otra, su ideología democrática y laica (sobre el 75% de los centros de enseñanza dependientes de cooperativas son laicos), así como los principios cooperativos, la hacen también muy adecuada como una alternativa civil y social proclive a introducir nuevos métodos de enseñanza en los que se aúnen todos los factores antes dichos, especialmente la calidad y la democracia como objetivos primeros de las sociedades cooperativas de enseñanza.

4. TIPOS DE COOPERATIVAS DE ENSEÑANZA

Si bien podemos tipificar las cooperativas de enseñanza no hay que olvidar, como hemos dicho antes, que cada una de ellas tiene sus peculiaridades que la particularizan.

La Ley de Cooperativas recoge tres tipos: cooperativas de trabajo asociado, de consumo y de enseñanza. Aunque dada la definición que dicha ley proporciona, las cooperativas de enseñanza tienen necesariamente que ser también de trabajo asociado o de consumo, si los socios son docentes en el primer caso o padres o alumnos en el segundo. El problema se plantea por cuanto la misma ley establece normativas diferentes a aplicar si la sociedad de enseñanza es de uno u otro tipo. En definitiva la tipología que la ley citada reiteradamente propone es:

- .- Cooperativas de proveedores de educación.
 - .- Cooperativas de trabajo asociado en la educación.
- .- Cooperativas de consumidores de educación.
 - .- Cooperativas de padres de alumnos
 - .- Cooperativas de alumnos mayores de edad
 - .- Cooperativas de alumnos menores de edad
 - .- Cooperativas de servicios
- .- Cooperativas integrales de educación.

5. PROBLEMAS CONCRETOS DE LAS COOPERATIVAS DE ENSEÑANZA

Como hemos dicho recientemente, las cooperativas de enseñanza ofertan una diferencia frente a las instituciones de enseñanza clásicas en nuestro sistema educativo, las escuelas públicas y las privadas. Una diferenciación que plantea un enfrentamiento directo, en lo ideológico, con el modelo privado por cuanto hasta hace muy poco tiempo estaba controlado por colegios de tipo religioso. Aunque en los últimos años del siglo XX y primeros del actual, el panorama de los centros de enseñanza españoles ha variado mucho en lo referente a la ideología de los centros privados.

Las cooperativas de la enseñanza ofrecen, desde su aparición, una nueva oferta a través de un nuevo modelo empresarial, funcional y educativo, por lo general dentro de la posición aconfesional y los principios democráticos. La doble condición de los cooperativistas como docentes y socios implica una forma de entender la educación y, a la vez, una forma de trabajar diferentes que, en puridad, está más cerca de la visión pública que de la privada en el momento actual.

Esto no quiere decir que todas las cooperativas de la enseñanza son igual ni desde la perspectiva estructural ni desde la humana, ya que tanto en sus relaciones exteriores como en

las interiores cada una de ellas tiene su personalidad particular, que depende de las personas que la integran pero también del modelo o tipo de cooperativa que han querido implementar.

En las cooperativas conformadas por socios docentes, por lo general la docencia se estructura como el objetivo final pero también como el factor que informa la organización de toda la empresa. La problemática que plantean suele ser una excesiva orientación hacia la pedagogía y aunque parezca lo más razonable, no pueden olvidarse los aspectos sociales de la cooperativa y los fines ideológicos que la sustentan. Las cooperativas asumen la educación por valores que pretenden preparar al alumno no sólo para superar unas pruebas selectivas en mayor o menor medida, sino también y preferentemente a vivir, convivir y trabajar en equipo. Lo cual implica enseñar al alumno habilidades de relación, comunicación, tratamiento de la información, esfuerzo y empatía (Fernández, 2000).

En las cooperativas de tipo mixto, intervienen tres grupos claramente diferenciados: los profesionales, entre los que podemos distinguir dos sub-grupos, los docentes y los no docentes; los alumnos, que se confunden con sus padres o tutores legales, que en definitiva son los que toman las decisiones y aquellos que sin ser docentes, no docentes o alumnos, participan, tanto como personas físicas como jurídicas, de forma explícita en el proyecto y que pueden ser entidades públicas, patronados, antiguos alumnos y cualquier otra institución que de alguna manera esté involucrada en la cooperativa. En este caso, la problemática se circunscribe a lograr que estos tres grupos se pongan de acuerdo en un proyecto común, lo cual no es fácil, dado que cada uno de ellos, además de sus tendencias cooperativistas, defiende puntos de vista particulares (Fernández, 2000).

Fernández Guadaño (1999 y 2000) se inclina por los conceptos de *sociedades cooperativas de proveedores de educación* o *sociedades cooperativas de consumidores de educación*, y no deja de tener razón a nuestro juicio, por cuanto en la estructura de la sociedad en general unos actúan como proveedores, profesores y personal administrativo, y otros como consumidores, padres y tutores. Dentro de esta línea también se encuentra Paz Canalejo (1878), que realiza un amplio análisis de los tipos de cooperativas de enseñanza.

Podemos decir que los problemas planteados hasta aquí son internos, pero también se plantean problemas externos. Las cooperativas de enseñanza se enfrentan en el siglo XXI con nuevos planteamientos globales que afectan a la empresa y a la educación en general que cuanto menos pueden calificarse de novedosos. Las nuevas tecnologías han potenciado

aspectos de la enseñanza y, también, la competitividad dentro del sector. Nuevos modelos de enseñanza, directos o virtuales, presenciales o no, se ofrecen en un mercado saturado que obliga a encontrar nuevos planteamientos y nuevos esquemas que permitan posicionarse a las empresas en general y las cooperativas en particular. (Fuente Viñas, 2002).

Todo ello, competencia, nuevas tecnologías y nuevos planteamientos, implica una formación continua de los profesionales del sector y más en una empresa cuyos objetivos y planteamientos ideológicos se dirigen a la mayor calidad y eficacia en la enseñanza. Las cooperativas están conformadas por socios con los mismos derechos y deberes, pero esto no significa mucho si la oferta es calidad; lo que necesitan las cooperativas, como cualquier otro centro de enseñanza que quiera competir con ventajas en el mundo actual, es contar con profesionales cualificados, sean socios o no. Pero si éstas están formadas por socios, es evidente que son ellos los que tienen que ofrecer la calidad y eficacia, por lo cual deben seguir un reciclaje constante.

Cierto es que el cooperativista se enfrenta a dos funciones: la de socio de la cooperativa y la de docente, o aquella que tenga asignada, una de ellas debe realizarla cuando termina con la otra, lo que le obliga a una mayor dedicación por una parte y a adquirir conocimientos de gestión y dirección de empresa por otra, para cumplir sus responsabilidades como socio cooperativista. Y, desde luego, debe seguir formación continua en los dos aspectos de sus funciones de manera que no se resienta su labor en cualquier de ellas.

Uno de los problemas que se plantearon a finales de la década de los noventa del siglo anterior y parte de la primera del siglo XXI fue la desaceleración demográfica que implicaba menos alumnos y problemas económicos para la cooperativas más que para los centros privados, dado que los socios de aquellas eran a la vez profesionales, lo cual significa que sea muy difícil recurrir a las soluciones que tienen las empresas privadas no cooperativas para reducir el personal. Sin embargo este problema en la actualidad se ha estabilizado; sea por causa de la inmigración o por otra lo cierto es que en el período 2011-2012 y en el 2012-2013 los alumnos matriculados en enseñanza no universitaria fueron:

Año	Centros Públicos	Centros Privados.
2011-2012	5.394.203	2.529.090
2011-2013	5.470.312	2.536.064 ¹¹

¹¹ Sólo a efectos comparativos ofrecemos los siguientes datos provenientes de la misma fuente:

Porcentualmente el aumento es del 1% en la enseñanza pública y el 0,3% en la privada, por lo que puede hablarse de un estancamiento demográfico. (Datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte)¹²

Por último, resumimos lo que hemos dicho respecto a la problemática del sector en dos problemas que nos parecen los más importantes a los que se enfrentan las cooperativas de enseñanza. En primer lugar en las sociedades cooperativas integrales, como ya hemos dicho, presentan intereses contrarios entre el grupo profesional y los padres de los alumnos. En este caso, la cuestión es evitar que uno de los dos grupos pueda imponerse al otro. Y es más probable que sea el segundo, el de los padres, porque son muchos más. Esta posibilidad ya se prevé en la Ley española que establece la posibilidad de porcentajes de votos¹³.

En segundo lugar, en las cooperativas de trabajo asociado en la educación se dan dos socios proveedores: los docentes y el personal administrativo o de servicios, los cuales pueden y suelen ser asalariados pero también pueden ser socios. Esto suele ocasionar problemas porque las visiones de la empresa son distintas. La solución viable es que el reglamento interno especifique muy bien las funciones, derechos y deberes de cada uno de ellos.

No son los únicos problemas que se plantean en una cooperativa de la enseñanza, pero sí los más conflictivos. En cualquier caso, las cooperativas tienen la ventaja que sus problemas se pueden discutir entre socios y solucionarlos entre iguales, lo que no ocurre en los centros privados convencionales, ni siquiera en los públicos.

6. EL CASO DE GREDOS SAN DIEGO COOPERATIVA: UN EJEMPLO DE COOPERATIVA DE ENSEÑANZA

Un ejemplo de buen funcionamiento de una cooperativa de enseñanza es Gredos San Diego Cooperativa de Enseñanza, que fue fundada en abril de 1985 por 18 trabajadores, cuando el propietario del colegio se jubiló, con el objetivo de impedir el cierre y conservar sus puestos de trabajo. Por una serie de causas que se entrelazaron, en aquellos años cerraron muchos colegios en nuestro país. Por un lado fueron causas

1996-1997	5.208.233	2.285.036
2007-2008	4.870.772	2.355.892.

¹² http://www.mecd.gob.es/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/educacion/no-universitaria/alumnado/matriculado/2012-2013--Datos-Avances/Nota_avance_12_13.pdf Consultado 10/09/2013.

¹³ “En el caso de cooperativas con distintas modalidades de socios, se podrá atribuir un voto plural o fraccionado, en la medida que ello sea necesario para mantener las proporciones que, en cuanto a derecho de voto en la Asamblea General, se hayan establecido en los Estatutos para los distintos tipos de socios.”

extrínsecas a la educación, como el descenso de la natalidad que incidía, años después, en la demanda de plazas y, por otro, la nueva Ley Orgánica del Derecho a la Educación que exigía unos mínimos en cada una de las instituciones, que muchas de ellas no podían cubrir.

No era un futuro muy prometedor al que se enfrentaron los 18 socios que se constituyeron en una empresa de enseñanza de trabajo asociado, grupo que incluía docentes y no docentes unidos no sólo por una necesidad de conservar sus puestos de trabajo sino también por una vocación docente y social. El primer centro cultural estuvo situado en la Avenida de San Diego, en el Puente de Vallecas de Madrid, en el límite en que confluyen tres barrios con solera y personalidad: San Diego de Puente de Vallecas, Palomeras Baja y Barrio de Picazo, los tres de tradición obrera y luchadora.

La situación geográfica marca buena parte de la ideología y características del centro en los primeros años y de los primeros alumnos, especialmente de los obreros de los alrededores que se matricularon en el bachillerato nocturno, con el objeto de promocionarse a través de los estudios. Mientras que el bachillerato diurno se nutría de hijos de obreros de la construcción, fábricas de la barriada o trabajadores de servicios municipales, además de una buena proporción de alumnos procedentes de la etnia gitana.

El currículo, la ideología, el cuadro docente y, en general, los socios de la cooperativa impusieron un carácter social a su trabajo sobre la base del modelo de Economía Social que propugnaban. En 1994 se inauguró el Colegio Gredos San Diego Vallecas, que cumplía ya con todas las condiciones reclamadas por la LOGSE. En 2000 abrió sus puertas Gredos San Diego Moratalaz y en 2005 Gredos San Diego El Escorial. La expansión de la Cooperativa continuó en los años posteriores con la creación del Grupo GSD cuyos objetivos han estado, desde el primer momento, ligados a la educación, las acciones sociales y culturales, y la propagación de los valores cooperativos especialmente dentro del marco de la enseñanza.

En la actualidad el grupo cuenta con 1.400 trabajadores de los cuales 922 son socios, entre docentes y no docentes y la incidencia del Grupo en la Enseñanza no universitaria de la Comunidad Autónoma de Madrid es del 5% del total. Cuenta con otros colegios; a los mencionados se le sumaron posteriormente Colegio Gredos San

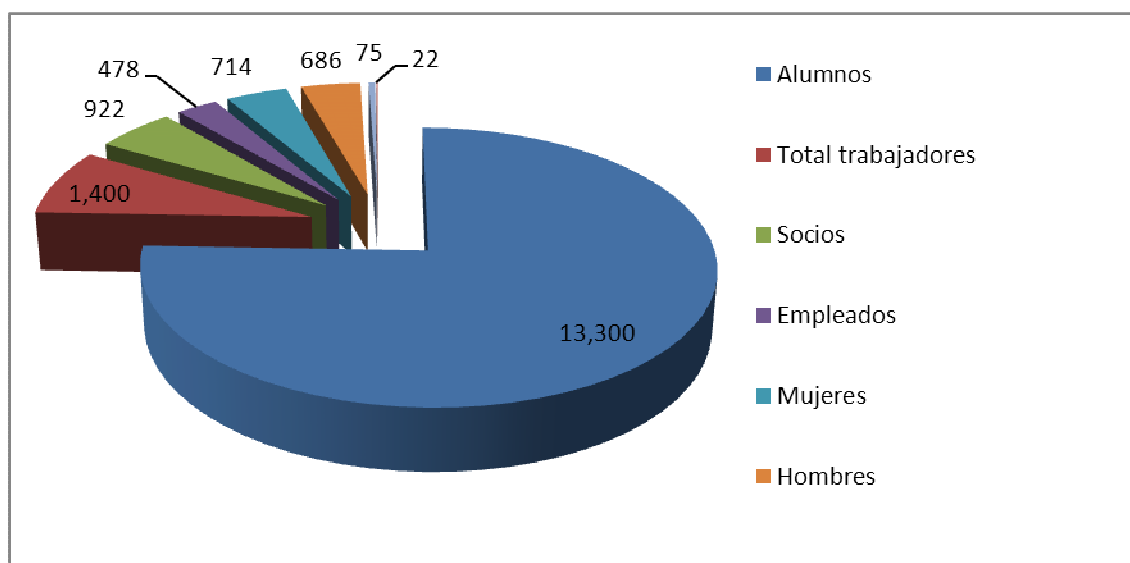
Diego Las Suertes, en 2007, Colegio Gredos San Diego Las Rozas en 2008 y el Colegio Gredos San Diego Alcalá, fundado en 2007 y Colegio Gredos San Diego Guadarrama. En 2012 los alumnos del Grupo fueron más de 13.000 y sirve 10.000 comidas todos los días. Uno de los aspectos que destacan y se insertan también en la economía social es que entre sus trabajadores y socios hay representadas 22 nacionalidades y un 71,54% de ellos son mujeres que ocupan el 52,72% de los puestos directivos.

6.1. La educación

Los niveles educativos que se implementan en la Cooperativa son:

- .- Escuela Infantil.
- .- Primaria y secundaria obligatoria.
- .- Bachillerato.
- .- Formación profesional.

Gráfico 2. Situación cuantitativa de la Cooperativa Gredos San Diego.



Fuente: Elaboración propia

En resumen se imparten todos los niveles educativos desde la primaria hasta los 18 años. La educación sigue el sistema concertado desde el 2º ciclo de Educación Infantil hasta los 16 años y la privada el 1º Ciclo de Educación Infantil y el Bachillerato. Las Formación profesional se imparte en el Grado Medio y el Grado Superior en el modelo concertado. Además proporciona otros ciclos formativos que van desde Escuela de Música hasta gabinete psicológico, médico, servicios de comedor y deportivos.

6.2. Responsabilidad social corporativa

La actuación social ha sido, desde el primer momento, una constante en el pensamiento pedagógico de la cooperativa. Los principios cooperativos reflejados en la honestidad, solidaridad, tolerancia y democracia han significado unos claros objetivos en la actuación de todos los participantes en el proyecto. Y lo han sido en las dos vertientes básicas de la cooperativa: por una parte respecto al personal al que se le han inculcado los valores esenciales que implican un cometido social en sus actividades profesionales y, por otra, en el contenido educativo de los programas que se implementan.

No obstante es cierto que en este momento las líneas de actuación social son varias; han sido de especial relevancia los aspectos de la educación ambiental con la promoción de actividades de sensibilización y programas como las Ecoescuelas que se iniciaron en 2004.

Más moderno es el Plan Integra que promueve la integración de las personas con discapacidad intelectual en los Centros GSD. El objetivo de la iniciativa es mejorar el nivel de vida de estas personas y potenciar sus capacidades. Otras actividades son la prevención de desigualdades en las escuelas o las Aulas de Enlace para la mejor adaptación de los alumnos extranjeros a los Colegios del grupo, de manera que puedan incorporarse sin traumas al sistema educativo español o las acciones para la integración de alumnos con discapacidades a través de las aulas TGD, etc.

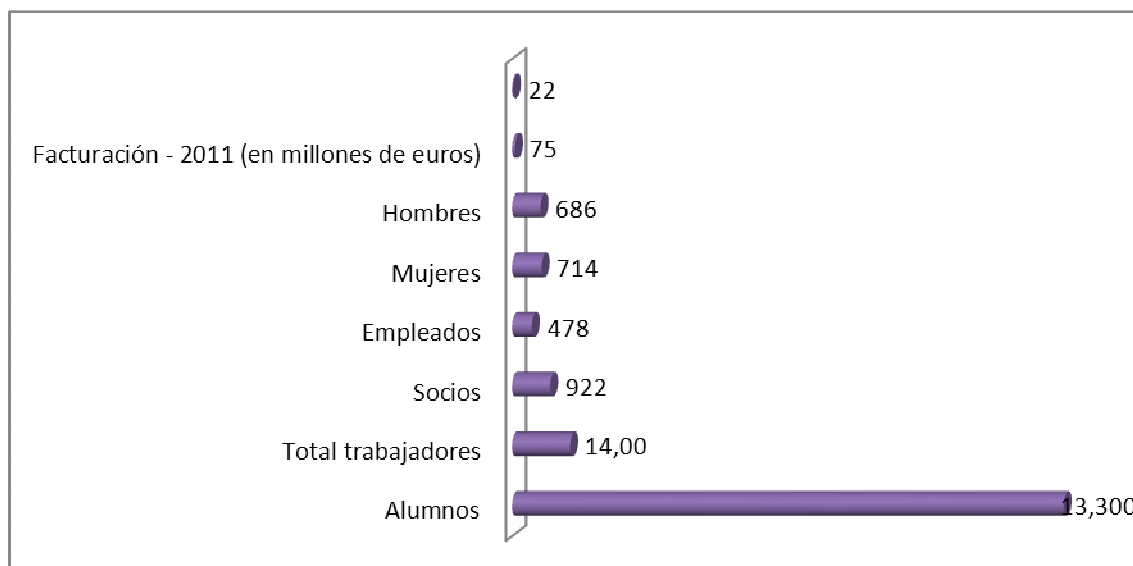
Todo ello comporta un compromiso claro con los principios del cooperativismo, entre ellos la reinversión de los beneficios en nuevas actividades que promocionen la relación del grupo con la sociedad en la que se ubica y la especial sensibilidad con el entorno.

Respecto a la estructura organizativa del grupo destaca el poco interés que se ha puesto en la tendencia, casi general de las cooperativas, por el asamblearismo que, en el mejor de los casos, es poco operativo en una cooperativa como el Grupo Gredos.

La Asamblea General es el máximo órgano decisorio, aun cuando delega muchos de sus poderes en el Consejo rector, lógicamente más reducido el cual define las líneas maestras de las actuaciones que serán ejecutadas por un Presidente Ejecutivo

o un Gerente, que no pertenecen al Consejo Rector. La integración de todos los trabajadores, sean docentes o no, en el proceso de dirección y organización de la cooperativa ha dinamizado la gestión de la misma obteniendo brillantes resultados.

Gráfico 3. Situación de la Cooperativa Gredos San Diego.



Fuente: Elaboración propia

A la vista de este caso podemos concluir afirmando que la principal característica del Grupo Gredos San Diego Cooperativa es su ideología progresista, que proviene de los primeros años de su desarrollo a partir tanto del hecho fundacional, la compra por 18 trabajadores de la enseñanza constituidos en cooperativa, como la ubicación de la escuela en un entorno obrero por excelencia. Los dos factores determinaron su historia como centro de estudios que cubría las necesidades formativas de los obreros que querían progresar a través de los estudios y de sus hijos.

Estos inicios y los valores que asumieron, respeto a la dignidad humana y fomentar los valores científicos y humanistas, se han mantenido y potenciado a lo largo de estos años hasta el presente. Durante todo el periodo ha mantenido su vocación pedagógica y su expansión ha estado asociada a las necesidades sociales, deportivas y culturales de los sectores obreros y de clase media.

7. CONCLUSIONES

Las cooperativas de educación son, a nuestro juicio, uno de los más claros modelos futuros de empresas educativas, tanto por sus ideales como por su adscripción a la moderna

mentalidad sobre la enseñanza en el sector privado. Es muy posible que en un futuro no muy lejano la educación privada se enfrente con problemas docentes pero los especialmente graves serán económicos. Posiblemente también a la corta afecten menos a los centros religiosos que a los no religiosos, aun cuando a la larga también los religiosos tendrán que reestructurar sus metodologías y objetivos. Realmente ya lo están haciendo en este momento.

Los problemas con que se enfrentan las sociedades cooperativas de la enseñanza, a nivel interno, son de fácil solución en tanto y cuanto no parecen tan importantes como para afectar esencialmente a un proyecto. Entre ellos uno que siempre ha sensibilizado a los cooperativistas de la enseñanza, la reputación de los centros y del profesorado. A este respecto destacan los estudios de Martínez León, Olmedo Cifuentes y Zapata Conesa (2013)

Por otra parte, los problemas externos son a los que se enfrentan todas aquellas empresas que se dedican a la enseñanza fuera de su estructura; los centros docentes privados convencionales son empresas cuyo objetivo primero es obtener beneficios, no es el caso de las cooperativas, aun cuando sea uno de los objetivos, pero no el primero.

En este contexto, independientemente de la evolución de la educación, las nuevas tecnologías o la sociedad de la información y del conocimiento, las sociedades cooperativas cuyos principios se centran en ofrecer el más eficiente servicio y la mejor calidad, o sea buscar la excelencia, tienen una ventaja competitiva en el sector. Por una parte su oferta será más interesante en el mercado futuro y, por otra, como ya hemos indicado, al no tener socios capitalistas que reclamen beneficios, puede destinar más capital a las inversiones.

En el caso concreto de Gredos San Diego Cooperativa hemos comprobado que su éxito docente, social y económico, atestigua que un proyecto bien estructurado y con unos objetivos claros, permite mantener y expandir una sociedad cooperativa de la educación siempre que se mantengan los principios cooperativistas.

Esta mayor competitividad en el sector es justamente lo que hemos planteado como hipótesis: el futuro de la enseñanza privada pasará a depender de las cooperativas de enseñanza en su mayor parte, por lo que este tipo de centros deberá ser promovido por el Estado como gestor de la enseñanza nacional y la propia sociedad como usuaria de los servicios de las cooperativas de enseñanza.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI (1996) Declaración de Identidad de la Alianza Cooperativa Internacional. *Journal International Association of Cooperative Law*, nº. 25, pp. 21-26.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2002) *La transformación de la sociedad cooperativa*. Murcia: Universidad de Murcia.
- ARANGO JARAMILLO, M. (2005) *Manual de cooperativismo y economía solidaria*. Bogotá: Unión Cooperativa.
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (1999) Las sociedades cooperativas en la educación ante la nueva concepción del Estado en la provisión de servicios educativos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* nº. 67, pp. 71-88.
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2000) La prestación del servicio educativo por las sociedades cooperativas frente a los centros públicos y privados convencionales. *Revista de Estudios Empresariales*. núm. 20, pp. 383-402.
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2000) La realidad actual de las Sociedades Cooperativas en la Educación. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* nº. 71, pp. 55-76.
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2003) La participación, factor determinante de la calidad educativa de los centros docentes educativos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. nº. 70, pp. 35-57.
- FUENTE VIÑAS, A. M. et al. (2002) *Las cooperativas de enseñanza como tercera vía dentro de nuestro sistema educativo: las cooperativas de trabajo asociado. Percepciones de sus directivos*. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
- GADEA, E.; SACRISTÁN, F. y VARGAS VASSEROT, C. (2009) *Régimen jurídico de la Sociedad Cooperativa del Siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*. Madrid: Dickinson.
- MARTÍNEZ LEÓN, I.; OLMEDO CIFUENTES, I. y ZAPATA CIFUENTES, J. (2013) Reputación percibida por el profesorado de las cooperativas de educación: mediación e influencia. *Ciriec-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 77, pp. 237-260.
- MARX, C. (1973) *El Capital Tomo I*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
- MIJAILOV, M. (1984) *La Revolución Industrial*. Buenos Aires: Guayas.
- MORENO HERNÁNDEZ, A. (1992) *Situación y perspectivas de la Cooperativas de Enseñanza*. En V Congreso estatal de las Cooperativas de enseñanza. Sevilla: UECO.

- ORMAETXEA, J.M. (2003) *Didáctica de una experiencia empresarial. El cooperativismo de Mondragón*. Mondragón: Saiolan.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2011) *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*. Madrid: Marcial Pons.
- PAZ CANALEJO, N. (1978) Consideraciones sobre las llamadas “Cooperativas de Enseñanza”. *Revesco*, núm 44, pp. 3-32.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, A. y ORTEGA ÁLVAREZ, A. (2009) Empresas de economía social y fomento del empleo. Una perspectiva jurídico-económica. *Rev. Servicios Sociales y Política Social*. nº 77, pp. 65-82.
- UNESCO (1950): *Las cooperativas y la educación fundamental* París.: Unesco.

EL CAPITAL Y LA APLICACIÓN DE RESULTADOS EN LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN: PRAXIS Y PROPUESTAS LEGE FERENDA¹

POR

Emilio MAULEÓN MÉNDEZ y
Juana Isabel GENOVART BALAGUER²

RESUMEN

El marco jurídico de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) no regula con detalle aspectos jurídicos y económicos de estas sociedades, concediendo un amplísimo margen a la voluntad de los socios, quienes lo configurarán en los estatutos sociales.

Esta ausencia de regulación u otorgamiento de libertad, como se quiera interpretar, en torno al régimen económico de esta figura societaria, ha dado lugar a la existencia de SAT muy distintas en función de su particular solución negocial plasmada en los estatutos. Ello motiva la existencia de SAT que toman como modelo económico-financiero de referencia el de las cooperativas, otras que han puesto la vista en la estructura económico-financiera de las sociedades anónimas y limitadas, y un tercer grupo, que no contienen apenas normas concretas relativas a su régimen económico y en alguna ocasión se han calificado como sociedades económicamente muy básicas.

En este trabajo analizamos la configuración que en la realidad presentan estas organizaciones y que como se verá, da lugar en ocasiones a unas entidades híbridas. Para constatar la realidad de las SAT, analizamos todos los estatutos y actas fundacionales de las SAT inscritas en Baleares. Así hemos conocido la verdadera regulación estatutaria de aspectos políticos, económicos y sociales, que el legislador dejó a criterio de sus socios.

¹ Trabajo de investigación realizado en el marco del Proyecto de Investigación DER2013-48864-C2-1-P, con el título "Integración cooperativa y reestructuraciones socialmente responsables. Mecanismos de creación de empleo e incremento de la productividad empresarial", financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España.

² Departamento de Economía y Empresa. Universidad de las Islas Baleares. Direcciones de correo electrónico: emilio.mauleon@uib.es y juanabel.genovart@uib.es

Sobre lo anterior, expondremos propuestas de mejora en la regulación de estas entidades.

Palabras clave: entidad de participación, estatutos sociales, capital social, resultados, fondos sociales.

Claves Econlit: G32, M41, P32, Q13

THE CAPITAL AND APPLICATION OF RESULTS IN AGRARIAN PROCESSING COMPANIES: PRAXIS AND PROPOSALS LEGE FERENDA

ABSTRACT

The legal framework for Agrarian Processing Companies (SAT) does not regulate legal and economic aspects of these companies in any great detail, allowing a wide margin to the will of the partners, those who will shape in the bylaws.

This lack of regulation or granting of freedom, as desired interpret, around the economic system of this form of company, has led to the existence of SAT very different depending on their particular bargaining solution embodied in the statutes. This motivates the existence of SAT taking as an economic-financial model of reference of cooperatives, others have eyes on the economic and financial structure of corporations and limited partnerships, and a third group, which contain only specific rules regarding its economic system and on occasion have been described as economically very basic societies.

This paper analyzes the real configuration presented in these organizations and as will be seen, sometimes leads to a hybrid entities. To verify the reality of the SAT, we analyze all the statutes and founding minutes of the SAT enrolled in Baleares. So we have known the true statutory regulation of political, economic and social aspects, the legislature left to the discretion of its partners.

On the above, we will present proposals to improve the regulation of these entities.

Keywords: entity participation, bylaws, social capital, results, social funds.

1. INTRODUCCIÓN

Según los caracteres legales, la realidad económica y la praxis en la regulación estatutaria de estas sociedades, podemos definir las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT en adelante) como entidades de la economía social, con personalidad jurídica propia desde su inscripción registral, constituidas fundamentalmente por titulares de explotaciones agrarias y trabajadores agrícolas, que se asocian para participar activamente en la entidad en beneficio de todos los socios; de estructura corporativa y, en principio democrática, de capital variable y con responsabilidad patrimonial limitada por decisión de los socios.

Atendiendo a una perspectiva jurídica, las SAT tienen su origen en la Ley de Colonización de Interés Local (25 de noviembre de 1940, derogada en 1946), donde surgen los denominados Grupos Sindicales de Colonización Agraria. El RDL 31/1977, que extinguió la sindicación obligatoria, previó la necesidad de regular, adaptar y sistematizar dichos Grupos, que pasaron a denominarse SAT. Sin embargo, no fue hasta 1981 cuando se aprobó la normativa sustantiva de las SAT, el RD 1776/1981, que regula el Estatuto de las SAT (RDSAT en adelante), siguiéndole la OM del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA, 14 de septiembre de 1982), que desarrolló dicho Estatuto (OMSAT en lo sucesivo). Era voluntad de los responsables del MAPA, el diseño de una entidad que sin perder el componente mutualista y societario, respondiera con más flexibilidad a los retos de una agricultura mucho más moderna (Román, 2008:73).

A pesar del reconocimiento legislativo español a la economía social que subraya Fajardo (2012), el siguiente hito normativo de la SAT lo hayamos treinta años después y en el plano autonómico. Así la Comunidad Autónoma de Aragón, aprobó el Decreto 15/2011 que aprueba el Estatuto de las SAT en Aragón (DSATA en lo sucesivo), si bien Argudo (2012:30) destaca que esta norma no afronta los graves problemas que se vienen denunciando respecto a la regulación jurídica de estas sociedades. Finalmente, en 2013 se aprueba la última norma sobre la materia. Se trata del Decreto 199/2013 de la Generalitat de Cataluña (DSATC en adelante), que junto con Aragón, son las únicas comunidades que han legislado al respecto.

Analizando el marco jurídico nacional de las SAT (RDSAT y OMSAT), observamos que no regula con detalle aspectos jurídicos y económicos, concediendo un amplísimo margen a la voluntad de los socios, quienes los configurarán en los estatutos sociales. Esta ausencia de regulación u otorgamiento de libertad, como se quiera interpretar, en torno al régimen

económico de esta figura societaria, ha dado lugar a la existencia de SAT muy distintas en función de su particular solución negocial plasmada en los estatutos. Lo anterior ha motivado la existencia de SAT que han tomado como modelo económico-financiero de referencia el establecido para las cooperativas, otras que han puesto la vista en la estructura económico-financiera de las sociedades anónimas y las sociedades limitadas y un tercer grupo de estatutos de SAT, que no contienen apenas normas concretas relativas a su régimen económico y en alguna ocasión se han calificado como “sociedades económicamente muy básicas” (Vargas, 2012:72).

La oportunidad de este estudio no ofrece dudas. Es poca la literatura especializada que ofrezca trabajos científicos dedicados a las SAT y ningún trabajo reciente acomete los aspectos aquí tratados. Entre los trabajos doctrinales de interés utilizados para conocer el estado de la cuestión, centrados en aspectos jurídicos, destacan: Paz (1982), Corral (1989), López de Medrano (1991), Bel (1995), Gadea (1996), Beltrán (2001), Martínez (2006), Muñoz (2006), Vargas y Aguilar (2006), Román (2008), Vargas (2010 y 2012), Múzquiz (2010) y Argudo (2012). Ninguna de las anteriores obras ha tratado diversas cuestiones que pondremos de relieve en este trabajo: la nueva regulación del Decreto catalán sobre SAT, aspectos contables de este sujeto contable y, en especial, un análisis de la realidad de la configuración estatutaria de estas entidades, aspecto éste que deseamos encumbrar, porque dada la holgadísima libertad que otorga la normativa sustantiva a los socios para regular en los estatutos importantes aspectos jurídicos y económicos, un estudio serio de esta figura requiere analizar con hondura las cláusulas estatutarias que rigen en la praxis. A partir del conocimiento de esta realidad, estaremos en las mejores condiciones de proponer mejoras en la regulación de esta figura social.

Para ello, hemos examinado la realidad registral, es decir, toda la documentación existente en el Registro de SAT de Baleares, eligiendo a tal fin las entidades de esta naturaleza inscritas en el Registro. Con ello, se ha conseguido conocer la verdadera regulación estatutaria de importantísimos aspectos políticos, económicos y sociales de estas entidades de la economía social, que el legislador dejó al criterio modulador de sus socios.

El ámbito territorial establecido en el estudio, necesariamente subordina el alcance de las conclusiones que se puedan obtener. Huelga justificar que por limitaciones al alcance, nos resultaba inviable extender el estudio a todo el territorio nacional, considerando además las dificultades de encontrar datos globales para toda España, puesto que la estadística que ofrece

la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), engloba las SAT dentro de la categoría de “cooperativas”, sin ofrecer por tanto datos singulares para cada forma jurídica; por su parte, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, hace lo mismo, englobando de nuevo las SAT en una categoría que acoge distintas formas sociales. Ello no obstante, no cabe duda, de que los resultados pueden ser significativos y no sustancialmente diferentes a los que se obtendrían de otros registros autonómicos. Igualmente deseamos hacer hincapié, en que la clasificación de las SAT por actividades a nivel nacional y a nivel autonómico balear, es muy similar. Asimismo, el tamaño de estas entidades atendiendo al número de socios, también presenta enormes similitudes entre la situación nacional y la balear³.

La metodología utilizada ha consistido en el análisis cualitativo y cuantitativo de la información obrante en el expediente de cada sociedad abierto en el Registro de SAT autonómico de Baleares, en especial: el acta fundacional, memoria de actividades y los estatutos, así como las modificaciones estatutarias y las cuentas anuales del trienio 2010-2012 que han remitido las SAT al Registro. El acceso a este Registro administrativo dependiente de la Consejería de Agricultura, Medio Ambiente y Territorio del Gobierno balear, nos ha permitido disponer de la información del colectivo completo de estas entidades, toda vez que la inscripción de la constitución de éstas en este Registro, es un requisito imprescindible para otorgarles la personalidad jurídica.

La recogida de información se inició en agosto de 2013 y fue un trabajo laborioso, que tuvo una duración aproximada de cinco meses. Se ha tomado como población objeto de estudio, a la totalidad de las SAT que, en el año 2013, estaban inscritas en el Registro. No se han considerado, pues, aquellas SAT que ya estuvieran disueltas, extinguidas, transformadas, fusionadas o que atravesaran situaciones concursales. Los motivos esgrimidos para justificar la toma de la totalidad de la población y no de una muestra, son dos. En primer lugar, la disponibilidad de la información. En segundo lugar, porque la cifra de las entidades inscritas en dicha fecha, resulta manejable para el tratamiento de aquélla. Al final del año 2013, Baleares contaba con un total de 120 SAT inscritas.

Hemos estudiado la configuración jurídica de cada sociedad, analizando para ello los siguientes aspectos:

³ Así se desprende del informe anual estadístico de las SAT del Ministerio de Agricultura y Alimentación y Medio Ambiente relativo al año 2012, y de los datos de elaboración propia en base a la información obrante en Registro balear de estas sociedades.

- a) El tipo de responsabilidad patrimonial elegida por los socios de la SAT.
- b) La evolución y composición del capital: su cifra inicial y la actual, las clases de resguardos, los dividendos pasivos y sus plazos de desembolso, así como también la naturaleza, realidad y valoración de las aportaciones de los socios al capital.
- c) El nivel de variabilidad del capital social, mediante el análisis del número de socios inicial, la posterior entrada y salida de socios, así como las modificaciones de la cifra de capital.
- d) Considerando que el RDSAT delega a una regulación estatutaria el ejercicio del derecho de voto en acuerdos de índole económica, verificar la regulación estatutaria del ejercicio del derecho de voto, al objeto de constatar el mayor o menor carácter personalista del tipo social.
- e) Las disposiciones que regulan el proceso de aplicación de resultados, con especial atención al criterio básico para el reparto de beneficios, así como la obligatoriedad de dotar fondos sociales y el destino de éstos.

2. ESTRUCTURA Y DIMENSIÓN DE LAS SAT

Al objeto de la ordenación de las SAT según las actividades que desarrollan, se han tomado los criterios de clasificación que establece el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente en sus informes estadísticos anuales para las SAT.

Tabla 1: Clasificación de las SAT según actividad (diciembre 2013)

Código		Actividad	Nº de SAT	Porcentaje
1		Explotación de tierras	53	44,2%
2		Cultivos intensivos	11	9,2%
3		Explotación de ganados	12	10,0%
4		Explotación de tierras y ganados	8	6,7%
5		Comercialización	7	5,8%
6		Adquisición y explotación maquinaria	2	1,7%
7	Agrindustria	Almazaras	4	3,3%
		Bodegas	7	5,8%
		Centrales hortofrutícolas	4	3,3%
		Industria láctea	9	7,5%
		Piensos	2	1,7%
8		Agroturismo	1	0,8%
Total			120	100%

Fuente: elaboración propia

Como era previsible, las actividades de explotación agrícola y ganadera, o una mixtura de ambas, son las predominantes, entorno a un 70 por cien del total. El 30 por cien restante,

son entidades dedicadas a la comercialización y la agroindustria, llamando la atención una SAT titular de un agroturismo.

Por otra parte, el 97,5 por cien de las entidades son SAT que compran bienes o servicios a sus socios y posteriormente los venden al mercado⁴, frente al 2,5 por cien restante que compran bienes o servicios en el mercado y luego los transmiten a sus socios.

Con la finalidad de conocer la dimensión de las SAT en Baleares, ampliamos el análisis examinando determinados indicadores económicos: volumen de activos, cifra de negocios y número de socios. La elección de estos indicadores no es casual. El legislador, al regular ciertos aspectos de la contabilidad, los toma en consideración. El total del activo y la cifra de negocios, son dos de los tres parámetros que delimitan la posibilidad de aplicar el Plan General de Contabilidad (PGC) o el PGC Pymes; también se observan a los efectos de aplicar los criterios para microempresas; dentro del PGC, definen la posibilidad de formular cuentas anuales abreviadas o normales y por último, establecen los límites que marcan la obligación de someter sus cuentas anuales a auditoría externa y consolidación.

Para medir el tamaño de estas empresas, debe tenerse en cuenta además, como indicador, el número de socios, dada la constante implicación que tiene el socio en la actividad económica de la SAT, en ocasiones como trabajador, en otras como cliente y la mayoría de ocasiones como proveedor de la entidad. Así, la existencia de muchos socios, resulta indicativa de un volumen mayor de tráfico económico y por ende, de una mayor dimensión. Puede plantearse, por ejemplo, en el tamaño que puede tener una SAT que comercialice la producción agrícola de sus socios, con un gran número de éstos. En este caso, el número de socios nos parece una cifra más representativa, en su dimensión, que la que pudiéramos valorar analizando el número de trabajadores de la misma. Esta entidad precisará poco personal para realizar su actividad, sin embargo, si tiene muchos socios (léase proveedores), su nivel de actividad será importante.

La tabla siguiente comprende las magnitudes agregadas, para el conjunto de SAT que componen la muestra, sobre volumen de activos, cifra de negocios y número de socios.

⁴ En ocasiones estas SAT compran ciertas materias primas (abonos, semillas, fitosanitarios,...), se los vende al socio para que éste los emplea en la producción agraria, y posteriormente entrega la cosecha a la SAT. Estas SAT, que compran y venden al socio, las hemos considerado dentro del grupo de SAT compradora s puesto que su principal actividad es precisamente comprar la producción al socio que vende posteriormente al mercado.

Tabla 2: Indicadores agregados que muestran la dimensión de las SAT (31-dic-2012)

Actividad	Cifra anual negocios (€)	Nº de socios	Volumen de activos (€)
Centrales hortofrutícolas	3.897.658,89	542	1.548.945,05
Explotación de tierras	36.228.423,49	211	34.898.164,33
Comercialización	3.316.297,48	112	4.292.586,04
Explotación de tierras y ganados	5.602.863,62	57	2.776.585,79
Bodegas	2.421.573,87	23	6.659.231,57
Almazaras	937.891,46	14	3.020.383,64
Cultivos intensivos	3.880.017,75	13	2.582.712,07
Industria láctea	2.096.097,63	10	5.117.774,53
Explotación de ganados	768.607,49	3	398.119,89
Maquinaria	-	no informa	125.372,03
Total	59.149.431,68	985	61.419.874,94

Fuente: elaboración propia

La información sobre volumen de activos, cifra anual de negocios y número de socios se obtiene de la documentación anual que han remitido estas entidades al Registro⁵. Hemos analizado las SAT que han enviado dicha documentación correspondiente al año 2012, por ser este ejercicio el último respecto al cual había vencido la obligación de información en el periodo que tomamos los datos. Por tanto, se han excluido de la muestra a estos efectos, a 50 entidades que no han enviado la citada documentación al Registro del año 2012 y a 4 más, que por haberse constituido en 2013, no tienen dicha obligación en el periodo en que hemos llevado a término la toma de datos. Así, cumplieron la obligación de información anual al Registro 66 entidades.

Queremos hacer hincapié en el número de socios por su especial transcendencia. El número de socios que aglutinan las SAT de Baleares a 31 de diciembre de 2012, asciende a 985 personas. A estos efectos, nótese que la población analizada es de 60 entidades, al incumplir 6 entidades de las que han depositado cuentas en el Registro, la obligación de informar sobre el número de socios.

⁵ La OMSAT (art. 3.1) requiere la remisión anual de una memoria de actividades, balance de su situación y cuenta de resultados, así como el número total de socios.

Tabla 3: Número de socios actual de las SAT (31-dic-2012)

Número de socios	Número de SAT	Porcentaje
2	1	1,7%
3	29	48,3%
4	14	23,3%
6	3	5,0%
7	4	6,7%
10	2	3,3%
Entre 11 y 20	2	3,3%
Entre 41 y 50	3	5,0%
Entre 71 y 80	1	1,7%
Entre 500 y 600	1	1,7%
Total	60	100%

Fuente: elaboración propia

Se aprecia como el número de SAT con tres o cuatro socios representan prácticamente un 72 por cien de la población. Las sociedades con un número mayor de socios son escasas. Llama la atención, que hay una entidad que presenta un número de socios inferior al legal.

En atención al número de socios actual, sus vinculaciones y las variaciones de socios, hemos definido unos perfiles de SAT que se muestran en la tabla que sigue.

Tabla 4: Perfil de las SAT

Perfil	Número de SAT	Porcentaje
Familiar	74	61,7%
< 10 socios y sin variabilidad de socios	27	22,5%
≥ 10 socios pero poca variabilidad de socios	4	3,3%
< 10 socios y con variabilidad de socios	5	4,2%
≥ 10 socios y variabilidad de socios	10	8,3%
Total	120	100%

Fuente: elaboración propia.

Destacan las SAT familiares, con casi un 62 por cien. En muchas ocasiones se recurre a esta figura jurídica como vehículo de acceso a diversas líneas de subvenciones públicas. En otras, esta figura societaria ha sido la forma de continuar con la explotación de negocios llegado el momento del relevo intergeneracional, garantizado así la unidad de la explotación, de la familia y una rentabilidad que por separado probablemente no hubiera permitido la supervivencia empresarial. Estas SAT presentan una media algo superior a los tres socios, y evidentemente la variabilidad del capital es absolutamente ocasional y motivada por ventas de conveniencia o por transmisiones mortis causa. El segundo perfil estaría constituido por SAT con un número de socios inferior a diez personas y sin vínculo familiar, representado

prácticamente un 23 por cien. Éstas se fundan con un número medio de socios que escasamente supera los cuatro. Estos socios apenas han variado desde la constitución de la entidad. Agregando estos dos primeros perfiles, se agrupan 101 sociedades, que representan cerca del 85 por cien del total y presentan una variabilidad de su capital social prácticamente nula. El tercer perfil, lo componen algo más de un 3 por cien de las SAT, presenta un número de socios superior a diez, si bien la variabilidad de éstos es prácticamente nula. Finalmente, las SAT que sí muestran variaciones de socios, suman algo más del 12 por cien. Este colectivo lo hemos dividido en dos grupos: uno que agrupa entidades con un número de socios bajo, menos de diez personas, que representa algo más del 4 por cien del total; y otro grupo que representa poco más del 8 por cien del total formado por SAT con más de diez socios.

3. REALIDAD DE LA CONFIGURACIÓN ESTATUTARIA DEL CAPITAL EN LAS SAT Y PROPUESTAS DE MEJORA EN SU REGULACIÓN

3.1. El capital de las SAT visto a través de sus estatutos sociales

En esta etapa de nuestro estudio registral, vamos a examinar la configuración económica de la SAT a partir de la configuración jurídica plasmada en sus estatutos, haciendo especial hincapié en la figura del capital social.

Un aspecto fundamental y que deseamos remarcar en primer lugar, es el tipo de responsabilidad de las SAT. Recordemos que el RDSAT deja a elección de los socios elegir el tipo de responsabilidad: limitada vs ilimitada. Como no cuesta anticipar, podemos atestiguar que la totalidad de las SAT analizadas presentan responsabilidad patrimonial limitada. Esto supedita muchas de las reflexiones que, en torno a la figura capital social, haremos posteriormente⁶.

Seguidamente analizamos diversos aspectos del capital social:

⁶ No se pueden ignorar los inconvenientes y las críticas que plantea la institución del capital social en la normativa europea, como instrumento de protección de los acreedores sociales en contrapartida a la limitación de responsabilidad, que corta todo vaso comunicante con el patrimonio particular de los socios. En este sentido, parece que la alternativa al Derecho de la UE que gana fuerza es el norteamericano (el Revised Model Business Corporation Act). En cualquier caso, todos coincidimos en que es preciso lograr un adecuado equilibrio entre el interés de los socios a obtener un rendimiento adecuado por su inversión y otorgar a la empresa de la versatilidad y dinamismo que requieren hoy en día los negocios en una economía globalizada, y el de los acreedores a ver satisfechos sus créditos. En tanto no se produzca un cambio legislativo, nosotros en este trabajo tenemos en consideración como elemento de garantía el capital social, que es el que en este momento otorga nuestro Derecho. Sobre esta cuestión, véase: González-Meneses (2006) y Alonso (2007).

A) Capital social fundacional y el número de socios fundadores.

En primer lugar vamos a mostrar qué cifra de capital presentan las SAT en el acto fundacional. Ello nos parece significativo, pues el RDSAT no fija una cifra de capital mínimo para la constitución de entidades con esta forma jurídica. Cerca del 18 por cien de las SAT no alcanzan los tres mil euros de capital. Un 20 por cien se fundan con un capital próximo a los tres mil euros. En torno a un 49 por cien presentan un capital comprendido entre tres mil trescientos y sesenta mil euros. Por otra parte, en el otro extremo destaca que algo más de un 13 por cien de las entidades, presenta un capital igual o superior al que se requiere por el legislador para las sociedades anónimas (sesenta mil euros o más). En general, la dotación inicial de capital social en las SAT, es algo superior a la que presentan las sociedades limitadas⁷.

El número de socios fundadores es bajo. Más de la mitad de las SAT (53 por cien) se constituyen con el número mínimo de socios que marca la legislación, esto es, tres socios. Un 25 por cien se fundan con cuatro socios, y un 14 por cien de sociedades lo hace con un número de socios comprendido entre cinco y diez, mientras que las entidades con un mayor número de socios tienen una presencia realmente baja. Estos bajos números de socios, guardan correlación con el perfil que muestran las SAT y que hemos descrito antes. Que algo más del 78 por cien de las SAT se funde con tres o cuatro socios, es coherente con el gran número de SAT de perfil familiar (prácticamente un 62 por cien). Todo parece indicar, que el hecho de que el RDSAT requiera un mínimo de tres socios, obliga a empresarios a recurrir a miembros de su familia que forzosamente cumplen los requisitos para reunir la condición de titular de una explotación agrícola, agricultor y en ocasiones se utiliza la figura del “joven agricultor”⁸.

B) Los dividendos pasivos.

El RDSAT prevé un desembolso mínimo del 25 por cien del capital social, y el resto se desembolsará conforme se determine hasta un plazo máximo de seis años. El estudio pone de relieve que una importante mayoría de las SAT liberan el capital en el acto fundacional (casi un 72 por cien), mientras que una cuarta parte lo hace en su porcentaje mínimo legal.

⁷ Así puede apreciarse a partir de la estadística sobre el capital fundacional de las sociedades limitadas en el Registro Mercantil Central (<http://www.rmc.es/estadisticas/EstadisticaSocietaria.aspx>).

⁸ Según la Instrucción 3/1984 del Director General del Instituto de Relaciones Agrarias. Se pretendía promover la incorporación de jóvenes al campo. Puede ampliarse esta cuestión en Vargas (2012:53-55).

Las SAT que tienen dividendos pasivos pendientes, suelen fijar en sus estatutos un plazo corto de desembolso. Un 52 por cien de las SAT prevé un plazo que no supera el año. Es necesario indicar que un 26 por cien de las SAT que presentan dividendos pasivos, no han concretado en sus estatutos el plazo de desembolso.

C) Los resguardos y la naturaleza de las aportaciones sociales.

Pese a que jurídicamente es factible la creación de clases distintas de resguardos, la realidad pone de manifiesto que todas las SAT analizadas presentan una sola clase de resguardos, no habiendo pues diferencias entre los derechos que éstos otorgan.

En cuanto a la naturaleza de los bienes aportados por los socios, en el 94 por cien de las SAT las aportaciones al capital han sido dinerarias. En aquellas entidades en las que existen aportaciones in natura, encontramos un elenco variado de bienes y derechos (maquinaria, derechos sobre puestos de venta en mercados, bienes semovientes, cuotas lecheras, equipos informáticos y participaciones en capital de otras sociedades).

D) Función productiva o empresarial del capital.

A pesar de que hemos visto antes que las SAT suelen constituirse con unos capitales superiores a las cifras medias que presentan las sociedades limitadas, también es cierto que en las memorias descriptivas de las actividades que proyectan realizar las SAT, se detecta como en ocasiones los socios hacen aportaciones iniciales a la sociedad a modo de préstamo, junto con las aportaciones de capital. Además, dichas memorias también hacen referencia a la solicitud de subvenciones de diversa naturaleza y al acceso a la financiación ajena bancaria como fuentes de financiación de la actividad que se proyecta desarrollar. Esto pone de relieve su infracapitalización.

E) Función de organización o instrumental.

Recordemos que en las SAT, como en la cooperativa, la ordenación de la estructura orgánica de la sociedad se realiza en función de la mayoría de socios y no por la mayoría del capital social. Es el denominado principio de paridad, un socio un voto. Sin embargo, en el régimen jurídico del socio en la SAT, hay dos peculiaridades que la diferencian de la sociedad cooperativa.

Por una parte, el artículo 7.1.d) del RDSAT establece que el socio tendrá derecho a “las ganancias o beneficios comunes proporcionales a su participación”. Esto divide a la doctrina, habiendo posturas a favor del reparto en proporción al capital y otras a favor del reparto en proporción a la actividad realizada por el socio con la SAT. De nuevo habrá que estar al albur de las disposiciones estatutarias. Esta cuestión la trataremos más adelante en nuestro trabajo.

Por otra parte, cada socio tiene un voto por imperativo del RDSAT. No obstante, los socios pueden quebrar este principio en los estatutos sociales, estableciendo que para la adopción de acuerdos que entrañen obligaciones económicas para los socios, éstos dispongan de un número de votos que corresponda a la cuantía de su participación en relación con el capital social (art. 11.2 RDSAT).

La existencia de la regla de una persona un voto, viene siendo divisa inveterada de democracia en ciertos tipos sociales. Sin embargo, García-Gutiérrez (2013) plantea que la exigencia de esta regla no es siempre necesaria en una organización de participación de producción. Del estudio registral llevado a cabo, parece desprenderse que el planteamiento de García-Gutiérrez tiene signos de existencia en la realidad empresarial. Nuestro análisis registral pone de relieve que la voluntad de la mayoría de los socios de las SAT (56 por cien), es disponer de un derecho de voto de marcado acento capitalista y no paritario, cuando se trata de acuerdos de índole económica. Debe hacerse hincapié en que en estas sociedades, tan sólo una de ellas ha concretado en sus estatutos qué acuerdos se considera que entrañan obligaciones económicas. El resto no se ha pronunciado, con el vacío que ello produce y siendo probablemente en un momento dado, un nido de conflictos. Por contra, llama la atención que un 2,5 por cien de las SAT se apartan, para toda clase de acuerdos, de un voto paritario. El ejercicio del derecho de voto bien se basa directamente en la participación en el capital, o bien se sustenta en otro parámetro de carácter económico (el capital social por tramos o la mercancía entregada en la última campaña). Finalmente, un 41 por cien de las SAT se configuran en el ejercicio del derecho de voto como auténticas entidades en las que prima la persona sobre el capital en todo caso, aplicándose la regla una persona un voto.

F) Función de garantía.

El legislador, con la intención de proteger la base de la garantía de terceros que constituye el capital social, instaura un conjunto de normas que pretenden alcanzar la realidad de las aportaciones sociales al capital y la correcta valoración de éstas⁹.

El RDSAT, prevé la posibilidad de realizar aportaciones dinerarias. A priori llama la atención no encontrar norma alguna que asegure su realidad. El Instituto de Fomento Asociativo Agrario (IFA)¹⁰, sugiere unos modelos para la tramitación administrativa de la constitución de las SAT. El modelo número 2, “Instancia de presentación del expediente”, prevé la acreditación del desembolso del capital. El modelo número 3, “Acta fundacional”, establece que dicha acreditación se realizará mediante certificación expedida por una entidad financiera. Huelga decir, que un manual del IFA no tiene rango normativo alguno¹¹. Lo mismo prevén algunas instrucciones internas de Consejerías de Gobiernos Autónomos o requisitos insertados en las páginas web de algunos registros administrativos autonómicos. La falta de regulación de esta cuestión, conduce a la quiebra del principio de realidad del capital y a la falta de representatividad de los estados contables. A pesar de la parca regulación, un 85 por cien de las SAT prevén en sus estatutos la acreditación de la realidad de estas aportaciones.

La normativa que regula las SAT admite que el socio realice aportaciones no dinerarias. Estas aportaciones al capital de sociedades con responsabilidad patrimonial limitada, presentan riesgos contingentes: la realidad; el estado, condición o calidad de la cosa aportada; y su valoración. Si analizamos la normativa de las SAT en esta materia, encontramos en el artículo 8.4 RDSAT una regla absolutamente atípica en nuestro Derecho de sociedades, que ha recibido numerosas críticas¹². Textualmente, “las aportaciones no dinerarias no podrán ser valoradas en una cifra superior a la que resulte de aplicar los criterios establecidos por las leyes fiscales en los expedientes de comprobación de valores”. Y en el apartado sexto, se faculta aportar a la SAT el derecho real de usufructo sobre bienes muebles o inmuebles, que se valorará igualmente. No hay más referencias a las aportaciones in natura

⁹ Véase Barba de Vega (1998), AECA (2013) y Mauleón, Genovart & Pomar (2014).

¹⁰ En su *Manual de Constitución de Sociedades Agrarias de Transformación* de 1993.

¹¹ No cabe, bajo nuestro criterio, ni siquiera plantear el establecimiento de este requisito por una Instrucción del IFA, dictada al amparo del artículo 8 de la OM del MAPA. Una instrucción no puede fijar un requisito no previsto en el RDSAT, luego no sería un desarrollo, sino que excedería de su capacidad normativa.

¹² Véase López de Medrano (1991:7620-7623), Beltrán (2001:86) y Luque (2010:145-168).

en la legislación sustantiva de las SAT. Como en tantas ocasiones, la norma se muestra imprecisa y resulta a todas luces insuficiente, mereciendo un juicio crítico.

La realidad registral pone de relieve que las aportaciones no dinerarias no resultan muy frecuentes. Además, ni en los estatutos analizados, ni en la documentación de las SAT que han acogido estas aportaciones, se encuentra referencia alguna a qué clase de bienes y derechos pueden ser objeto de aportación. Tampoco a si el socio aportante responde del estado de conservación de la cosa aportada, ni hay cláusula que garantice la realidad de la aportación. Respecto a la valoración, son mayoría las situaciones en las que no encontramos mención alguna. Únicamente en una SAT hay un informe de un experto sobre la valoración y estado de conservación del bien aportado. Y en otra sociedad, existe un documento de aceptación de la valoración por parte de todos los socios, lo cual únicamente garantiza que todos están conformes con dicho valor, pero en ningún caso respalda que la evaluación económica sea correcta, no garantizando entonces la proporción de capital asignada a la aportación, ni los intereses de los acreedores.

El capital social no prestará garantía alguna si éste se ha mermado, incluso desaparecido, como consecuencia de las pérdidas cosechadas por la SAT.

El RDSAT prevé un conjunto de causas de disolución (art. 13)¹³ que podrán adicionarse a otras previstas en los estatutos (art. 12.3 RDSAT). Esta regulación de las causas de disolución, que persiste en las recientes normas sustantivas de Aragón y Cataluña, es lacónica y ha sido calificada de “imprecisa” por Cuenca (1996:1460) y de “altamente deficiente” por López de Medrano (1991:7636). Si nos centramos en las situaciones de déficit patrimonial como impulsoras de una disolución por pérdidas, tanto López de Medrano (1991:7636), como Gadea (1996:44), coinciden en la crítica al RDSAT por no recoger entre las causas de disolución las de contenido económico. Esto es, la reducción del patrimonio por consecuencia de pérdidas a una cifra inferior al capital social o a un porcentaje de éste. Beltrán (2001:98-99), en relación a la imposibilidad de realizar el objeto social (art. 12.1 letra

¹³ Estas causas son: a) El acuerdo de la asamblea general, expresamente convocada al efecto adoptado en primera convocatoria por los dos tercios de los socios, y en segunda por mayoría simple de éstos, debiendo estar en todo caso representado al menos el 50 por cien del capital; b) El cumplimiento del plazo para el que se habían constituido, salvo que se hubiera acordado su continuación con anterioridad; c) La conclusión del objeto social o imposibilidad de realizarlo; d) La cesación o abandono de las actividades sociales durante un período continuado de dos años; e) La alteración sustancial de los caracteres propios que configuran las SAT, dejen de cumplirse los requisitos que determinaron su inscripción o se vulneren las normas que las regulan; f) Las demás especificadas en sus estatutos sociales.

c) RDSAT), considera que en esta causa debe incluirse la pérdida íntegra del capital, y no constituye, en cambio, causa de disolución la pérdida de una parte del capital.

Las SAT analizadas registran en este punto un denominador común. Ninguna de ellas dispone en sus estatutos, cláusula alguna que prevea la reducción del capital o la disolución social por causa de pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto, por debajo de algún umbral respecto a la cifra de capital social. Analizada la situación patrimonial de las entidades que han depositados sus cuentas anuales en el Registro autonómico, vemos que más de una quinta parte de ellas presentan situación de déficit patrimonial.

Tabla 5: Relación patrimonio neto mercantil - capital social

Patrimonio neto mercantil VS capital social	Nº de SAT	Porcentaje
Patrimonio neto mercantil < 50% capital social	2	3%
Patrimonio neto mercantil negativo	12	18%
Patrimonio neto mercantil ≥ 50% capital social	52	79%
Total	66	100%

Fuente: elaboración propia

3.2. Propuestas de cambio en la regulación del capital social

El que la regulación jurídica de las SAT no establezca una cifra mínima de capital, no nos ha de extrañar, pues nótese que la regulación legal de esta sociedad data de 1981 y en este año, tampoco las sociedades anónimas y limitadas tenían capital mínimo jurídico. Tampoco en la SAT se configura, como sí se ha hecho en la cooperativa, el denominado capital social mínimo. En esta última sociedad, los estatutos podrán determinar un importe de capital mínimo superior o igual al capital mínimo legal, pero nunca inferior. Por tanto, en la SAT los socios pueden fijar libremente el importe del capital social. Esta cifra constará en los estatutos sociales, si bien y a diferencia de lo que sucede en las sociedades cooperativas, la cifra determinada de capital social en los estatutos no tiene carácter de mínimo. Esto implica, por ejemplo, que dicha cifra no servirá de punto de referencia en una reducción de capital por pérdidas, ni posibilitará a los acreedores sociales el derecho a oponerse a una reducción de capital por devolución de aportaciones a los socios, que reduzca el capital por debajo de la cifra estatutaria.

Narváez (1995:166) critica que la SAT no tenga un capital social mínimo. Este autor considera que su fijación coadyuvaría positivamente en dos sentidos. Por una parte contribuiría a dar “una apariencia de solvencia a la sociedad que favorecería el crédito y la contratación con terceros”. Entendemos que este objetivo se cumpliría en función de cuál

fuera la cifra mínima legal, asociada a la actividad y volumen de ésta, siendo difícil hacer un aserto general en este sentido. En segundo lugar, “evitaría la creación de sociedades instrumentales para encubrir otras realidades sociales dirigidas fundamentalmente a la captación de financiación barata de origen público”.

Por su parte, el Gobierno de Aragón ha fijado un capital social mínimo de tres mil euros para las SAT inscritas en el Registro aragonés, como consecuencia de haberse constituido y desarrollar su actividad en esta comunidad autónoma. Cataluña, por el contrario, no ha fijado capital mínimo.

Nosotros abogamos por el establecimiento legal de un capital social mínimo, que vendría a suponer un perfeccionamiento de su función de garantía. En las SAT es práctica generalizada la limitación de la responsabilidad patrimonial de la sociedad, luego consideramos necesario un compromiso de aportación patrimonial mínima por parte de los socios. Éste debería fijarse por el legislador, en aras a la protección de los terceros. Esta protección no vendría dada únicamente por la cifra de capital, sino que iría acompañada de unas medidas complementarias que luego desarrollaremos. La cuantía del capital social legal mínimo que proponemos es de tres mil euros, en parangón con la sociedad limitada y la regulación autonómica de las SAT en Aragón¹⁴.

Por lo que respecta al desembolso del capital, podría pensarse que con el capital mínimo que hemos propuesto de tres mil euros, podría reclamarse el desembolso íntegro inicial. Pero dada la relajación del desembolso del capital en la sociedad limitada que ha previsto la Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, proponemos finalmente que sea en los estatutos donde se regule la forma y plazo de exigencia y desembolso del capital, manteniendo el porcentaje mínimo y los plazos máximos de desembolso previstos en el RDSAT.

Para solucionar las deficiencias de la actual regulación sobre las aportaciones al capital, proponemos varias modificaciones. Por una parte, modificar la legislación de las SAT, obligando a la acreditación de la realidad de las aportaciones dinerarias, de igual modo que se impone en la Ley de Sociedades de capital (LSC en adelante) para las sociedades anónimas y limitadas, tanto en la fundación como en las ampliaciones de capital. La ausencia de una solución en el sentido apuntado, resulta especialmente grave, si se tiene en cuenta que

¹⁴ La misma cifra propone Múzquiz (2010:394).

actualmente no es necesaria la intervención del notario para constituir este tipo social, salvo que se aporten inmuebles. Respecto a la condición, estado o calidad del bien aportado y su responsable, proponemos la aplicación a las SAT del mismo régimen previsto en la LSC para las sociedades anónimas y limitadas y que se aplica también en las cooperativas¹⁵. Sobre la realidad y valoración de las aportaciones no dinerarias, proponemos que sean responsables los socios fundadores, quienes ostenten la condición de socio al acordarse un aumento de capital (salvo que se opongan al acuerdo del incremento o a la valoración atribuida a la aportación), y quienes adquieran resguardos que se hubieren desembolsado en especie. Esta responsabilidad debería ser solidaria (acorde así con la responsabilidad en nuestro Derecho de sociedades)¹⁶ y frente a la sociedad, a los acreedores sociales y a los socios, prescribiendo a los cinco años desde la fecha de la aportación. Quedarían excluidos de responsabilidad, los socios que hubieran sometido las aportaciones a la valoración pericial prevista para las sociedades anónimas y quienes adquirieran resguardos a estos socios. En caso de aumento de capital con aportaciones no dinerarias, la Junta Rectora, con el visto bueno del Presidente, debería poner a disposición de la Asamblea General un informe con la descripción de las aportaciones proyectadas, su valoración, las personas que hayan de efectuarlas, el número de resguardos que hayan de crearse, la cuantía del aumento de capital y las garantías adoptadas para la efectividad del aumento según la naturaleza de los bienes objeto de aportación. Por tanto, en caso de aumento del capital, además de los anteriores responsables, se sumarían con responsabilidad solidaria los miembros la Junta Rectora y el Presidente, por la diferencia entre la valoración que hubieren realizado en dicho informe de los bienes y derechos y el valor real de los mismos.

En cuanto al número de socios, planteamos una relajación jurídica, reconociendo así una realidad, esto es, la existencia de SAT familiares. De facto, las recientes normas autonómicas de Aragón y Cataluña admiten, que tras la constitución, los socios puedan ser menos de tres. El Decreto de Aragón admite que sean dos, por mor de transmisiones inter vivos o mortis causa, entre cónyuges y familiares de un cierto grado (art. 6.2 DSATA), y el catalán, incluso llega a la unipersonalidad sobrevenida, en prácticamente las mismas circunstancias (art. 6.2 DSATC).

¹⁵ Ver artículos 64, 65 y 66 de la LSC.

¹⁶ Vargas (2010:177) también llama la atención sobre la responsabilidad mancomunada en la SAT y considera que la tendencia general que impone la seguridad en tráfico mercantil es la responsabilidad solidaria de los deudores.

Respecto al porcentaje máximo en el capital social, el RDSAT acota el importe de las aportaciones que los socios pueden realizar al capital social (art. 8.5). Esta limitación es doble: por una parte, el importe de las aportaciones de un socio no podrá ser superior a un tercio del mismo y en segundo lugar, el montante del capital en poder del conjunto de socios personas jurídicas, debe ser menor a la mitad del capital social. Los Decretos aragonés y catalán se postulan en igual planteamiento, con las excepciones antes mencionadas. En opinión de Corral (1989:446), estas dos restricciones pretenden evitar que un socio se haga con el control de la sociedad y eludir también la unipersonalidad sobrevenida. Se busca así el funcionamiento social de modo normal, potenciando la defensa de los intereses comunitarios. Vargas (2012:74), ve en este precepto la intención de evitar grandes desigualdades entre los derechos y las obligaciones de los socios y un intento de preservar el carácter personalista de estas sociedades. No resulta fácil tomar postura en esta cuestión, pero quizá dejaríamos la puerta entre abierta a un nuevo planteamiento que aligerase estos requisitos. Pensemos en las SAT familiares, en las que estas restricciones jurídicas no son operativas. Nótese, que en la práctica esta norma es fácil de soslayar, es suficiente con recurrir a la familia o a sociedades instrumentales. Quizá sea el momento de levantar las restricciones en cuanto al número de socios y su participación en el capital.

Si tomamos en consideración nuestra anterior propuesta de regular un capital social mínimo para las SAT, junto con la responsabilidad patrimonial limitada de estas sociedades según se desprende del estudio registral, nuestra postura aboga por considerar imprescindible fijar como causa legal de disolución, un déficit patrimonial que deje el patrimonio neto por debajo de un cierto umbral del capital social. En concreto, proponemos la disolución obligatoria si el patrimonio neto resultare inferior a la mitad del capital social, salvo que éste se aumente o reduzca en la cuantía necesaria. A continuación matizamos los términos patrimonio neto y capital social a estos solos efectos.

En relación al capital social, deberá tomarse el capital jurídico que conste en los estatutos de la SAT, con independencia de su calificación contable. Así también lo establece el Código de Comercio (CCom en lo sucesivo) al determinar el patrimonio neto, a estos efectos, de sociedades anónimas y limitadas, cuando agrega al patrimonio neto que se deriva del balance de las cuentas anuales del PGC 2007, el capital y la prima del capital calificado contablemente como pasivo (art. 36.1 letra c) CCom). En el caso de las sociedades cooperativas sucede lo mismo. El preámbulo de la Orden EHA/3360/2010 (párrafo II, punto

7), considera capital social, a efectos puramente mercantiles (el capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la sociedad cooperativa o capital social por debajo del cual la sociedad cooperativa se disolverá), el que aparece definido como tal en la Ley de Cooperativas. A mayor abundamiento, la disposición adicional única de la mentada Orden, establece que “Las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas no afectarán a la calificación del capital social a los efectos regulados en la Ley de cooperativas que resulte de aplicación, los estatutos sociales y la legislación mercantil en general. Es decir, el capital de la sociedad cooperativa será el emitido como tal ajustándose a los requisitos previstos en dicha legislación, independientemente de que haya sido clasificado como fondos propios o como pasivo de acuerdo con lo dispuesto en las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas”. Por tanto, de todo lo anterior relativo a sociedades anónimas, limitadas y cooperativas, y de nuestra propuesta para las SAT, se colige que esté situado el capital en los fondos propios, o esté en el pasivo del balance, la cifra de capital social a los efectos de la disolución por pérdidas será la misma, y ésta será el capital social estatutario.

En lo tocante al patrimonio neto a estos efectos, nuestro criterio es separarnos del patrimonio neto contable que se deriva del balance de situación de las cuentas anuales, haciendo sobre éste una serie de ajustes que figuran en el siguiente cuadro y que justificamos a continuación de éste.

Tabla 6: Patrimonio neto de la SAT a efectos de la disolución por pérdidas

	Patrimonio neto contable (según balance cuentas anuales).
+	Desembolsos no exigidos sobre el capital calificado como instrumento de patrimonio.
+	Nominal y cuota de ingreso del capital contabilizado como pasivo.
±	Ajustes por cambios de valor originados en operaciones de cobertura de flujos de efectivo pendientes de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias.
+	Préstamos participativos.
+	Activos latentes.
-	Pasivos latentes.
+	Ajustes por sustitución de las valoraciones contables por reales.
+	Efecto impositivo (sobre los ajustes valorativos y elementos patrimoniales no reconocidos).
=	Patrimonio neto.

Fuente: elaboración propia

En línea con los ajustes que a los mismos efectos prevé el CCom (art. 36.1 letra c), incrementamos el patrimonio neto contable que se deduce del balance de las cuentas anuales, en el importe de los dividendos pasivos no exigidos del capital calificado como fondos propios, así como el nominal y prima del capital calificado contablemente como pasivo. También a los citados efectos, los ajustes por cambios de valor originados en operaciones de

cobertura de flujos de efectivo pendientes de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias, no se considerarán patrimonio neto.

La Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)¹⁷ y el RDL 7/1996, consideran los préstamos participativos como elementos integrantes del patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y disolución de sociedades previstas en la legislación mercantil. Esta financiación participativa, constituye un híbrido financiero¹⁸, que según la propia Resolución del ICAC mencionada: se vincula a la actividad de la empresa; en caso de amortización anticipada se exige que vaya acompañada por un aumento de fondos propios de igual cuantía, no pudiendo provenir este aumento de la actualización de activos, de lo que se desprende que este aumento debe corresponderse con aportaciones de los socios o resultados generados por la empresa; y en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes. Como ha escrito Vargas (2011:40), el préstamo participativo “tiene una naturaleza diferente a los préstamos tradicionales y sus titulares cobran los créditos si la empresa marcha bien pero, en casos de crisis económica, se sitúan en una posición próxima a la de los socios”. En un sentido más crítico, AECA (2008:41-43) considera que estamos ante un pasivo y que excepcionalmente, sólo si se diera la circunstancia de que pudiera evitarse el pago de la retribución por parte del emisor y si el acreedor renuncia al reembolso, o la eventualidad del mismo fuera prácticamente remota, podría en ese momento calificarse como instrumento de patrimonio neto. Nosotros, amén de considerar la posición del legislador al respecto, nos decantamos por su inclusión en la cuantificación del patrimonio neto a los efectos aquí estudiados. En esta toma de postura, en primer lugar, sopesamos las especiales características de estos préstamos, en cuanto a la flexibilidad financiera que presentan, es decir, su amplia condicionalidad en la remuneración del prestamista, y también en cuanto a su permanencia, dadas las peculiares condiciones de reembolso. En segundo lugar, nos sustentamos en la voluntad de no ser más exigentes con una SAT, que con una sociedad anónima o limitada en este punto.

¹⁷ Resolución de 20 de diciembre de 1996, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil.

¹⁸ La definición de la “financiación híbrida” más utilizada comúnmente, se refiere a esta financiación, como aquella que presenta características de los componentes de las acciones ordinarias y de deuda simultáneamente. Una definición similar se puede encontrar en el Acuerdo de Capital del Comité de Basilea (Basilea I) de 1988, en el párrafo 22. Así se trata de expresar que nos encontramos ante una financiación que se compone de elementos de diferente naturaleza y que en la praxis da lugar a un amplio, variado y heterogéneo elenco de posibilidades, pudiendo localizar en un extremo, las acciones ordinarias, y en el otro, la deuda. Puede verse un cuadro del amplio espectro de fuentes de financiación en Sebastián (2010:123).

Por término, proponemos dos ajustes adicionales que pretenden aproximar las valoraciones contables del patrimonio de la SAT, a unas valoraciones reales. Queremos hacer hincapié en la transcendencia y los resultados que tiene el objetivo del restablecimiento del equilibrio entre el capital y el patrimonio social, y que puede ser: un acuerdo de reducción del capital¹⁹, la necesidad de ampliar éste y llevada la situación al extremo, la propia disolución y por tanto desaparición de la SAT. Consideramos que lo anterior puede ser tan transcendente para la entidad, que no podemos otorgar validez a los pretendidos objetivos del restablecimiento patrimonial, salvo que éste venga respaldado por una verdadera situación de déficit patrimonial de la sociedad. Y lo anterior requiere, indefectiblemente, una valoración real y no contable del patrimonio social²⁰. Por ello, nuestra propuesta es la inclusión en el cálculo del patrimonio neto a estos efectos, de activos y pasivos latentes, es decir, elementos patrimoniales no reflejados en el balance al no estar contabilizados en función de los criterios de reconocimiento vigentes. A modo meramente enunciativo, podemos indicar que el propio CCom únicamente permite que el fondo de comercio figure en el balance, cuando se haya adquirido a título oneroso. Asimismo, planteamos sustituir las valoraciones contables del balance por otras reales. Los anteriores ajustes, deberán valorarse netos del efecto impositivo.

En nuestra propuesta de especificar qué partidas componen el patrimonio neto a estos únicos efectos, habrá podido apreciarse que no hemos incluido las excepciones que el legislador introdujo para algunos ejercicios contables (los cerrados en 2008 a 2011 y en 2013)²¹. Dichas excepciones consisten en dejar de computar, a los efectos del cálculo del patrimonio neto mercantil para los supuestos de reducción de capital y disolución por pérdidas previstos en la legislación mercantil para las sociedades anónimas y limitadas, las pérdidas por deterioro reconocidas en las cuentas anuales, derivadas del inmovilizado material, las inversiones inmobiliarias y las existencias. Esta medida que se planteó en el año 2008 como excepcional, con una aplicación temporal finita de dos años, y para evitar la liquidación de un gran número de sociedades que, como consecuencia de la intensa crisis

¹⁹ V. gr. es una operación de reducción del capital que no concede a los acreedores medidas cautelares que protejan sus intereses y que tradicionalmente otorga el Derecho de sociedades (derecho de oposición, garantía de los créditos del acreedor, responsabilidad patrimonial del socio por las deudas que tuviera la sociedad y otras).

²⁰ El hecho de que la estricta observancia de la normativa contable arroje una determinada imagen fiel de la situación patrimonial de la empresa, no significa que ésta sea la que deba prevalecer a todos los efectos. Antes al contrario, el propio legislador no sólo reconoce esta posible discrepancia en el Marco Conceptual del PGC 2007, sino que arbitra los mecanismos adecuados para que la imagen fiel de la situación patrimonial se refleje en las cuentas anuales, ya sea mediante el obligado suministro de informaciones complementarias en la memoria para alcanzar este objetivo, o incluso, en aquellos casos excepcionales en los que el cumplimiento sistemático y regular de los requisitos, principios y criterios contables no conduzca a la imagen fiel, permite la no aplicación de la norma distorsionadora.

²¹ RDL 10/2008 (disposición adicional única), RDL 5/2010 (art. 1) y RDL 3/2013 (disposición final 3ª).

económica imperante entonces, habían visto reducido de forma significativa el valor de mercado de determinados activos, especialmente los de naturaleza inmobiliaria, parece que se va perpetuando colándose en sucesivos Reales Decretos-Leyes. Esta técnica legislativa, que es absolutamente criticable, ha permitido la prolongación en su aplicación durante los ejercicios 2010, 2011 y 2013. Pero hay más, el RDL 4/2014 (disposición final 7ª), no sólo le da vida para el ejercicio 2014, sino que además añade otras pérdidas que debemos ignorar, las derivadas de los deterioros de préstamos y partidas a cobrar. No podemos compartir estas excepciones, porque suponen mirar a otra parte para ignorar unas pérdidas.

Por último, nuestra propuesta va acompañada de un régimen de responsabilidad patrimonial para la Junta Rectora igual al contenido en la LSC (art. 367).

Además, el hecho de fijar un capital mínimo legal y la causa de disolución anterior, irían acompañados, en nuestra propuesta, por un conjunto de regulaciones adicionales, para así dotar de mayor estabilidad y garantía patrimonial a la SAT y que desarrollaremos en siguientes apartados.

4. LA APLICACIÓN DEL RESULTADO Y LOS FONDOS SOCIALES

4.1. Regulación legal y disposiciones estatutarias de la aplicación del resultado y la dotación de fondos sociales

La aplicación de resultados es un proceso de toma de decisiones sobre la distribución de los resultados positivos o el destino de los negativos, efectuada por los órganos competentes, en el ámbito de la estrategia empresarial, y sometida a restricciones normativas o contractuales, que tiene unos efectos económicos y financieros trascendentes para la empresa (Jover & Mauleón, 2004:117).

Desde un punto de vista organizativo, la aplicación de resultados es un proceso complejo en el que intervienen dos órganos sociales de la SAT, a saber: la Junta Rectora y la Asamblea General.

En primer lugar interviene la Junta Rectora, elaborando la propuesta de aplicación del resultado en el mismo plazo que las cuentas anuales. El DSATC (art. 34.3) sí ha previsto la obligatoriedad de elaborar este documento por parte de la Junta Rectora, y también lo propone Múzquiz (2010:420). El RDSAT y el DSATA guardan silencio en este sentido. Esta propuesta, es un documento autónomo que no forma parte de las cuentas anuales. A pesar de

ello, en la práctica muchas empresas no elaboran la propuesta como documento independiente, sino que se incluye exclusivamente en la memoria, haciendo una interpretación restrictiva y práctica de las normas. En nuestro estudio, dos entidades han previsto en sus estatutos que la Junta Rectora elaborará esta propuesta, empero ninguna SAT lo ha elaborado en la práctica como documento independiente. La estructura de este documento, no formalizada por norma alguna, es sencilla y está compuesta por dos partes: la primera, conocida con el nombre de *base de reparto*, integra el total a distribuir; la segunda parte del documento estaría compuesta por la *distribución de la base de reparto*, esto es, los destinos de la misma.

En la segunda etapa del proceso interviene la Asamblea General Ordinaria. Ésta debe celebrarse en el plazo máximo de seis meses desde el cierre del ejercicio social y, tras aprobar las cuentas anuales, deliberará y acordará la aplicación del resultado. Es de notar que el acuerdo de aplicación del resultado tiene como presupuesto el previo acuerdo de aprobación de las cuentas anuales correspondientes. De igual modo podemos afirmar que la propuesta elaborada por la Junta Rectora es condición necesaria para poder adoptar el acuerdo, si bien no es vinculante para la Asamblea quien resolverá sobre la aplicación, estando facultada no sólo para aceptarla o rechazarla como sucede con las cuentas anuales, sino también para modificarla si lo estima oportuno.

En nuestro derecho societario es habitual que, tanto el sujeto que elabora la propuesta de aplicación del resultado, como quien adopta la decisión última de aplicación, no son libres, sino al contrario, están sujetos a un marco, normativo, estatutario y contractual que les condiciona. A continuación analizamos estos tres ámbitos.

El marco normativo de este proceso en las SAT, presenta una regulación lacónica que nada aclara respecto a tan transcendente derecho y acuerdo. Recordemos que el RDSAT únicamente hace una referencia al reparto de los resultados (art. 7.1.d), donde establece que el socio tiene derecho a “la ganancia o beneficios comunes proporcionales a su participación”. Idéntica referencia hace el DSATA (art. 8.1.d), mientras que el DSATC deja esta cuestión por completo a las disposiciones estatutarias (arts. 8 y 31.1.k)), sin siquiera reconocer este derecho al socio. Debe subrayarse que el reparto planteado por RDSAT en proporción “a su participación” divide profundamente a la doctrina, entre quienes consideran que la norma pretende el reparto en proporción al capital que detenta el socio, frente a quienes abogan por

un reparto en proporción a la participación del socio en la actividad de SAT²². La falta de concreción de la norma sustantiva de las SAT, ha dado lugar a una variada interpretación estatutaria al respecto. En particular, de nuestro análisis se desprende que la voluntad mayoritaria es repartir las ganancias en proporción a la participación en el capital (63,3 por cien), mientras que la postura que abogaría por el reparto en proporción a la participación en la actividad es únicamente de un 2,5 por cien; en un 22,5 por cien las SAT plantean regulaciones mixtas que combinan ambos criterios en distintas proporciones; hay un 10,8 por cien que no se pueden valorar porque presentan incongruencias entre las disposiciones estatutarias y las cláusulas del acta fundacional; y finalmente un 0,8 por cien no especifican nada al respecto.

Si pasamos a las disposiciones estatutarias que condicionan el acuerdo de aplicación del resultado, son varias las evidencias obtenidas que deseamos subrayar. En primer lugar que ninguna SAT ha previsto la retribución de la Junta Rectora en base a una participación en las ganancias sociales. En segundo lugar, que ninguna entidad ha previsto la dotación de una reserva estatutaria tal y como la conocemos en otras figuras societarias. Las previsiones estatutarias se limitan a dos casos aislados: una SAT dota fondos aplicando la normativa de las cooperativas; y otra prevé la dotación de la reserva legal en un 10 por cien de los beneficios y, en la misma proporción, también la reserva voluntaria²³.

Pero más allá de las previsiones estatutarias, también hemos analizado los acuerdos de distribución de resultados positivos de las SAT contenidos en la memoria de las cuentas anuales y el detalle de las reservas de aquellas entidades que han enviado los libros contables al Registro, para ver cuál es el destino del beneficio en la praxis. El análisis, pone de manifiesto que existe una marcada tendencia a dotar la reserva legal, si bien hay SAT que no lo hacen; casos excepcionales dotan fondos típicos de las cooperativas, como el fondo de reserva obligatorio y el fondo de educación y promoción; y también en alguna entidad se ha dotado la reserva estatutaria y la reserva por fondo de comercio.

Algunas SAT (reconocidas como organizaciones de productores de frutas y hortalizas -OPFH- conforme al Reglamento CE 1234/2007 del Consejo de la UE), también prevén en

²² Se postulan a favor de que el reparto sea en proporción al capital Paz (1982:100), Corral (1989:439), Caparrós & De la Jara (1991:976), Bel (1995:116), Narváez (1995:167) y Beltrán (2001:92). A favor de que sea según la participación en la actividad, Gadea (1996:49-50) y Vargas & Aguilar (2006:229). Martínez (2006:1051) y Múzquiz (2010:163) dan argumentos en ambos sentidos.

²³ Nótese que si la dotación de esta reserva está prevista en los estatutos, debiera haberse denominado reserva estatutaria y no reserva voluntaria.

sus estatutos la dotación del fondo de OPHF. Estos fondos operativos se constituyen para la financiación de los programas operativos previstos en la normativa europea, siendo un importante instrumento de ayuda que la UE articula para las OPFH, al contribuir con carácter general con el 50 por cien de la financiación de los mismos, siempre que se cumplan las condiciones y límites establecidos.

Por último, las restricciones contractuales que pueda tener la SAT no han sido objeto de nuestro estudio por limitaciones al alcance, pues estas restricciones se encuentran en diversos contratos que puedan obligar a la SAT a destinar parte de su beneficio a algún sujeto partícipe en éste (v. gr. trabajadores, contratos retributivos de miembros de la Junta Rectora, préstamos participativos, etc.), y como es natural, dichos contratos no están en el Registro de SAT, sino que están en sede de la propia sociedad, y por tanto no hemos tenido acceso a ellos.

4.2. Propuestas de mejora en la aplicación del resultado y la dotación de fondos

La Junta Rectora debería elaborar la propuesta de aplicación de resultados en el mismo plazo que las cuentas anuales.

Por lo que respecta al criterio en que asentar el reparto de las ganancias, somos partidarios de una regulación que vincule dicho reparto al capital social, salvo que los estatutos establezcan cosa distinta. Al tiempo de plantear esta solución, tenemos presente cual ha sido la voluntad mayoritaria de las SAT según manifiesta nuestro estudio y consideramos que el criterio de reparto, debe ser coherente con el que se aplique en otras operaciones: el cálculo de la cuota de separación del socio y la determinación de la cuota de liquidación²⁴. Sin embargo, también queremos resaltar que no es práctica habitual el reparto de dividendos en las SAT, de lo que inferimos que en la realidad, la retribución al socio se está materializando por otros métodos (predividendo interno, esto es, vía valoración de las compras a éste, sueldos, ventas al socio valoradas a coste,...), que sí tienen en cuenta la actividad del socio realizada con la SAT.

Reclamamos algunas restricciones legales, que hoy no figuran en la normativa de las SAT, que regulen la aplicación del resultado. Ello es porque no nos parece de recibo confiar al albur de los estatutos la dotación de unos fondos mínimos que contribuyan a la solidez, estabilidad y fiabilidad financiera de la sociedad y coadyuven a una mayor garantía frente a

²⁴ Gadea (1996:51), Beltrán (2001:101) y Muzquiz (2010:275) abogan por el cálculo de la cuota de liquidación en proporción al capital.

terceros. También reclaman la dotación de unos fondos obligatorios, aunque no concretan cuáles, Paz (1982:103-104), Narváez (1995:195), Gadea (1996:43) y Vargas & Aguilar (2006:219).

En primer lugar, la dotación de la reserva legal. Entendemos que debiera ser así porque las SAT limitan en la práctica la responsabilidad de sus socios. Recordemos que la finalidad de esta reserva es reforzar la integridad del capital social, habida cuenta de un habitual entorno inflacionista (Cea, 1992:97) y erigirse en una especie de ampliación automática de la garantía que ofrece el capital en las sociedades con responsabilidad patrimonial limitada. Así proponemos que las SAT deben dotar esta reserva en los mismos términos y finalidades previstos en la LSC (art. 274)²⁵. También debería dotarse una reserva indisponible equivalente al fondo de comercio que aparezca en el activo del balance, destinándose a tal efecto una cifra del beneficio que represente, al menos, un 5 por cien del importe del citado fondo de comercio y si no existiera beneficio, o éste fuera insuficiente, se emplearán reservas de libre disposición.

En segundo lugar, y también sopesamos en esto el tipo de responsabilidad patrimonial que los socios eligen para las SAT en sus estatutos, fijaríamos una limitación al tiempo de poder repartir beneficios entre los socios, impidiendo su reparto si el valor del patrimonio neto²⁶ es o, a consecuencia del reparto, resulta ser inferior al capital social que figure en los estatutos²⁷. Esta propuesta de regulación, coincide con la fijada por la LSC (art. 273.2).

5. CONCLUSIONES

La libertad que la legislación otorga a las SAT a efectos de configurar su estructura económica, ha dado lugar al surgimiento de unas entidades de carácter híbrido, en ocasiones cercanas a las capitalistas, en otras a las cooperativas y un tercer grupo de entidades con una estructura económica muy básica. Proponemos en este trabajo, una serie de mejoras en su regulación, a fin de concretar determinados aspectos económicos en consonancia con la limitación de responsabilidad de estas entidades.

En cuanto a la regulación del capital social, a los efectos de perfeccionar su función de garantía, abogamos por el establecimiento legal de un capital social mínimo, la acreditación

²⁵ Múzquiz (2010:422-423) propone también que se dote esta reserva, pero hasta un importe (25 por cien del capital) y con una finalidad (únicamente compensar pérdidas), que no compartimos.

²⁶ Determinado conforme al artículo 36.1.c) CCom.

²⁷ Gadea (1996:43) también reclama la aplicación de esta regla de retención de los valores del activo.

de la realidad de las aportaciones dinerarias y la instauración de responsabilidad solidaria, por parte de determinadas personas, de la realidad y valoración de las aportaciones no dinerarias. En el mismo sentido, consideramos imprescindible fijar como causa de disolución, un déficit patrimonial que deje el patrimonio neto por debajo de un cierto umbral del capital social. El patrimonio neto a considerar no va a ser el contable, sino que proponemos la realización de una serie de ajustes para aproximar las valoraciones contables a unas valoraciones reales.

Junto a estas propuestas y a efecto de reforzar la mayor estabilidad y garantía patrimonial de la SAT, reclamamos algunas restricciones legales que regulen la aplicación del resultado. En primer lugar, la dotación de la reserva legal y la reserva por fondo de comercio, en los mismos términos y finalidades previstos en la LSC. En segundo lugar, fijar una limitación al tiempo de repartir beneficios a los socios, impidiendo su reparto si el valor del patrimonio neto a estos efectos es, o a consecuencia del reparto, resulta ser inferior al capital social estatutario, coincidiendo con lo impuesto en la LSC.

BIBLIOGRAFÍA

- AECA (2008) *Calificación contable de Instrumentos Financieros: Distinción Pasivo Patrimonio Neto*. Principios contables y normas de contabilidad. Documento nº 25. 1ª edición. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. 49 p. ISBN: 978-84-96648-20-3.
- AECA (2013) *Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio*. Principios contables y normas de contabilidad. Documento nº 29. 1ª edición. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. 87 p. ISBN: 978-84-15467-78-6.
- ALONSO LEDESMA, C. (2007) Algunas reflexiones sobre la función (la utilidad) del capital como técnica de protección de los acreedores. En *Estudios de Derecho de sociedades y Derecho concursal: libro homenaje al profesor Rafael García Villaverde*. Madrid: Ediciones Marcial Pons, pp. 126-157. ISBN: 978-84-9768-430-9.
- ARGUDO PÉRIZ, J. L. (2012) El nuevo estatuto de las sociedades agrarias de transformación (SAT) en Aragón. *CIRIEC-España, Revista Jurídica*, Nº 23, pp. 1-32.
- BARBA DE VEGA, J. (1998) Aportaciones sociales. En: BÉRCOVITZ (coordinador) *La Sociedad de Responsabilidad Limitada*. Navarra: Editorial Thomson-Aranzadi. ISBN: 84-8193-940-4.

- BEL DURÁN, P. (1995): "Similitudes y diferencias entre las cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el congreso de Manchester". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 61, pp. 107-125.
- BELTRÁN SÁNCHEZ, E. (2001) La agricultura de grupo: las sociedades agrarias de transformación. En: ORDUÑA MORENO (dir.) *El derecho agrario: modernización y desarrollo rural*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 243-272. ISBN: 978-84-8442-353-9.
- CAPARRÓS NAVARRO, A. & DE LA JARA AYALA, F. (1991) *Manual de gestión de cooperativas agrarias. Aplicación a las SAT y SAL*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 1054 p. ISBN: 978-84-7479-878-4.
- CEA GARCÍA, J. L. (1992) *Perspectiva contable de la propuesta de aplicación del resultado*. Madrid: Centro de Estudios Financieros. 180 p. ISBN: 84-454-0330-3.
- CORRAL DUEÑAS, F. (1989) Sociedades agrarias de transformación: su regulación vigente. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 591, pp. 437-456.
- CUENCA ANAYA, F. (1996) Sociedades Agrarias de Transformación. En: AA.VV. *Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa*. Volumen II. Madrid: Colegios Notariales de España. pp. 1415-1465.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2012) El fomento de la Economía social en la legislación española. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 107, pp. 58-97.
- GADEA SOLER, E. (1996) Análisis del régimen jurídico de las Sociedades Agrarias de Transformación. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 25, pp. 33-53.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2013) El ejercicio de la democracia en las organizaciones de participación de producción: la administración de justicia. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 112, pp. 95-121.
- GONZÁLEZ-MENESES, M. (2006) Derecho de la impunidad o derecho de la responsabilidad. *El Notario del Siglo XXI*, N° 8, pp. 37-41.
- INSTITUTO DE FOMENTO ASOCIATIVO AGRARIO (IFA) (1993) *Manual de Constitución de Sociedades Agrarias de Transformación*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 133 p. ISBN: 84-7479-985-6.
- JOVER ARBONA, G. & MAULEÓN MÉNDEZ, E. (2004) *El impuesto sobre beneficios y la aplicación del resultado en la contabilidad de las sociedades*. Segunda edición. Palma de Mallorca: Universitat de les Illes Balears. 248 p. ISBN: 84-7632-896-6.

- LÓPEZ DE MEDRANO, F. (1991) Notas críticas al Estatuto jurídico de las sociedades agrarias de transformación. *Revista general de derecho*, Nº 564, pp. 7593-7639.
- LUQUE MATEO, M. A. (2010) Las aportaciones no dinerarias en las sociedades agrarias de transformación. Un caso singular: valoración por remisión a los criterios contenidos en las leyes fiscales sobre comprobación de valores. *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa*, Nº 21, pp. 145-168.
- MARTÍNEZ SEGOVIA, F. J. (2006) Sociedad Agraria de Transformación (Voz). En: ALONSO LEDESMA, C. (dir.) *Diccionario de Derecho de Sociedades*. Madrid: IUSTEL. pp. 1046-1053. ISBN: 84-96717-01-1.
- MAULEÓN MÉNDEZ, E., GENOVART BALAGUER, J. I. & POMAR CASTELLANO, C. J. (2014) La realidad y la valoración de las aportaciones al capital en las sociedades. El caso especial de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT). Murcia: XVI *Encuentro de profesores universitarios de contabilidad (ASEPUC)*.
- MUÑOZ GARCÍA, A. (2006) El régimen jurídico contable en las sociedades cooperativas y en las sociedades agrarias de transformación En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 261-305. ISBN: 84-9772-971-4.
- MÚZQUIZ VICENTE-ARCHE, J. I. (2010) *Las sociedades agrarias de transformación. Aproximación crítica a su régimen general*. Madrid: Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. 509 p. ISBN: 978-84-491-1061-0.
- NARVÁEZ BERMEJO, M. A. (1995) Perspectivas generales y régimen jurídico de las Sociedades Agrarias de Transformación desde la experiencia de un caso particular en Extremadura. Vigo: V *Congreso Nacional de Derecho Agrario*.
- PAZ CANALEJO, N. (1982) El nuevo estatuto regulador de las SAT y la reforma de la legalidad cooperativa. *Revista Agricultura y Sociedad*, abril, pp. 81-117.
- ROMÁN CERVANTES, C. (2008) Las sociedades agrarias de transformación: un análisis histórico. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº 63, pp. 65-87.
- SEBASTIÁN CASTRO, F. (2010) Las fuentes de financiación en la contabilidad. Una propuesta alternativa. *Revista Contabilidad y Tributación*, Nº 331, pp. 113-150.
- VARGAS VASSEROT, C. (2010) Las Sociedades Agrarias de Transformación. Aproximación crítica a su régimen legal. *Revista Derecho de Sociedades*, Nº 35, pp. 159-180.

VARGAS VASSEROT, C. (2011) Aportaciones exigibles o no exigibles: ésa es la cuestión. *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa*, N° 22, pp. 1-45.

VARGAS VASSEROT, C. (2012) *Sociedades Agrarias de Transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado*. Madrid: Dykinson. 150 p. ISBN: 978-84-15455-23-3.

VARGAS VASSEROT, C. & AGUILAR RUBIO, M. (2006) Régimen económico y fiscal de las cooperativas agrarias y de las SAT. El capital, determinación de resultados, distribución de excedentes y obligación de auditoría. En: PULGAR EZQUERRA (dir.) y VARGAS VASSEROT (coord.) *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Madrid: Dykinson, pp. 159-240. ISBN: 84-9772-971-4.

LEGISLACIÓN (PROPUESTAS).

Propuesta de Código mercantil (2013). Ministerio de Justicia, Madrid, 2ª edición.

LEGISLACIÓN.

Decreto 15/2011, de 25 de enero, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de las Sociedades Agrarias de Transformación en Aragón.

Decreto 199/2013, de 23 de julio, de la Generalidad de Cataluña, sobre las sociedades agrarias de transformación de Cataluña.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de 14 de septiembre de 1982, que desarrolla el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación.

Orden, de 21 de diciembre de 2010, del Ministerio de Hacienda (3360/2010), por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica.

Real Decreto Ley 10/2008, de 12 de diciembre, por el que se adoptan medidas financieras para la mejora de la liquidez de las pequeñas y medianas empresas, y otras medidas económicas complementarias.

Real Decreto Ley 5/2010, de 31 de marzo, por el que se amplía la vigencia de determinadas medidas económicas de carácter temporal.

Real Decreto Ley 3/2013, de 22 de febrero, por el que se modifica el régimen de las tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y el sistema de asistencia jurídica gratuita.

Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial.

Resolución, de 20 de diciembre de 1996, del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil.

**APLICACIÓN DE LA ORDEN EHA/3360/2010 SOBRE
ASPECTOS CONTABLES DE LAS SOCIEDADES
COOPERATIVAS: EFECTOS EN LOS FONDOS PROPIOS DE
LAS COOPERATIVAS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL
PAÍS VASCO**

POR

Miguel Ángel ZUBIAURRE ARTOLA¹

Lorea ANDICOECHEA ARONDO²

Ainhoa SAITUA IRIBAR³

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es estudiar el impacto que ha supuesto sobre los fondos propios de las cooperativas de trabajo asociado de la Comunidad Autónoma del País Vasco la aplicación del nuevo marco normativo contable, consecuencia de la entrada en vigor de la Orden EHA/3360/2010, *Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas*. Por un lado, se analizan las diferentes medidas acordadas en las asambleas de las cooperativas a fin de proteger la consideración como patrimonio neto del capital cooperativo y otros fondos recuperables por los socios en caso de baja. Por otro lado, se ha estudiado el efecto que el cambio normativo ha tenido sobre las variables centrales del patrimonio neto y sobre los ratios financieros de solvencia de este tipo de sociedades. Para ello se analizan tanto cooperativas de trabajo asociado de más de 50 empleados, como las cooperativas de enseñanza de mayor tamaño y el caso específico de Eroski, por ser uno de los más relevantes socialmente en el ámbito de la CAPV. La aplicación del cambio normativo no ha tenido un impacto relevante sobre los fondos propios de la mayoría de las cooperativas de trabajo

¹ Profesor Titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Dirección de correo electrónico: ma.zubiaurre@ehu.es

² Profesora Titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Dirección de correo electrónico: l.andicoechea@ehu.es

³ Profesora Titular de Escuela Universitaria del País Vasco (UPV/EHU). Dirección de correo electrónico: ainhoa.saitua@ehu.es

asociado con más de 50 empleados de Euskadi, fundamentalmente, porque las cooperativas han optado por cambiar sus condiciones estatutarias a fin de protegerse del efecto de la aplicación del nuevo marco normativo contable. Sin embargo, hemos constatado que las cooperativas que no han adaptado su marco estatutario a las exigencias de la nueva regulación se han visto forzadas a realizar reclasificaciones de fondos propios a pasivo, que han tenido un impacto patrimonial muy relevante.

Palabras clave: cooperativas de trabajo asociado, regulación contable, armonización internacional, patrimonio neto, capital, solvencia.

Claves Econlit: P130, M410, M480.

APPLICATION OF ORDER EHA/3360/2010 OVER ACCOUNTING ISSUES ON COOPERATIVE SOCIETIES: EFFECTS ON OWN FUNDS IN COOPERATIVES OF THE BASQUE COUNTRY

ABSTRACT

The aim of this work is to study the effects that the implementation of a new accounting regulatory framework, which involved the application of the IAS 32, has caused on the equity of worker cooperatives in the Basque Country. On the one hand, we have analyzed different decisions that cooperatives have adopted in their assemblies to protect the consideration as equity of members' shares and others funds that are recoverable by members when they leave the cooperative. Furthermore, we have studied the effect that the accounting policy change has on the core variables of equity and in financial solvency ratios of these companies. According to our results, the accounting policy change did not have a significant impact on the equity of most worker cooperatives of Basque Country, mainly due to the fact, they have opted to change their statutory rules in order to protect cooperative's equity from the new accounting framework. However, we have found that the cooperatives have not adapted their statutes have been forced to make reclassifications from equity to liability, which have entailed a very significant impact on equity.

Keywords: worker cooperatives, accounting regulation, international harmonization, equity, capital, solvency.

1. INTRODUCCIÓN

Recientemente las entidades cooperativas españolas se han visto sometidas a un nuevo marco normativo contable aprobado por la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas. Este hecho ha supuesto la aplicación plena de las normas internacionales de contabilidad a las cooperativas dando por concluido el periodo transitorio abierto tras la aprobación del PGC del 2007. La aprobación de la nueva norma de contabilidad de cooperativas ha implicado, esencialmente, la asunción de la norma internacional de contabilidad NIC 32 *Instrumentos Financieros: Presentación* (IASB, 2011), así como de la interpretación de norma CINIIF 2, *Aportaciones de Socios de Entidades Cooperativas e Instrumentos Similares* (IASB, 2004), única normativa internacional específica para contabilidad de cooperativas. Previamente, tan solo las entidades financieras cooperativas y las cooperativas con emisión de instrumentos financieros cotizados se habían visto sometidas a dicha legislación. La aprobación de la Orden EHA 3360/2010 ha supuesto, por tanto, la aplicación a todas las cooperativas españolas de la citada interpretación de norma internacional.

Hemos de tener presente que la solución planteada por la NIC 32 y por su norma de interpretación CINIIF2 se ha mostrado insatisfactoria y ha sido objeto de debate a nivel internacional en el marco de diferentes documentos de discusión, tanto del FASB (2007) y del IASB (2008), como en proyectos conjuntos de ambos organismos. Algunas de las soluciones y decisiones provisionales incluyen la consideración como neto de los instrumentos únicamente reembolsables en casos de “*retirement*”, concepto que los propios reguladores hacen extensible al cese como miembro de la cooperativa. En el presente, el IASB continúa con el debate en el marco del proyecto de discusión del marco conceptual tratando de definir los elementos de los estados financieros. En particular, resulta de especial relevancia el borrador de discusión *Elements of financial statements: definition of equity and distinction between liabilities and equity instruments* (IASB, 2013). Este borrador defiende ofrecer mayor información con relación a las posibles reclamaciones futuras sobre las partidas del neto, a la vez que propone el criterio “*pure cash approach*” para la distinción entre neto y pasivo. En los comentarios aportados se muestra partidario de buscar solución, como neto patrimonial, a instrumentos con opción de venta asimilables al caso de las aportaciones al capital de la cooperativa.

Las normas internacionales de contabilidad, pensadas y desarrolladas para ser implantadas en sociedades de capital, presentan dificultades al ser aplicadas a entidades cooperativas donde se rompen algunas de las premisas básicas del funcionamiento de las sociedades de capital (López-Espinosa, Maddocks y Polo-Garrido, 2012; Andicoechea y Zubiaurre, 2012). La aplicación indiscriminada de una normativa contable basada en principios orientados para su aplicación en las sociedades de capital, presenta dificultades en entornos específicos como es el de las cooperativas. En el caso español, la entrada en vigor de la nueva norma ha supuesto una amenaza para las entidades cooperativas.

La amenaza más clara consistía en la pérdida de la condición de patrimonio neto de las aportaciones del capital de los socios de las cooperativas. La interpretación de uno de los principios básicos del modelo cooperativo asociado a la adhesión voluntaria y abierta de los socios, suponía para éste el derecho al rescate de los capitales aportados ante su decisión de abandono de la cooperativa. Bajo la interpretación de la normativa internacional, la incapacidad de los órganos de la cooperativa para evitar la salida de las aportaciones de capital ante la baja de los socios implica la calificación del capital como pasivo desde el instante de su aportación. Esta amenaza se extiende a otras partidas del neto, como son las reservas rescatables en caso de baja. Esta última opción, aún siendo limitada en el modelo cooperativo español, podría afectar a las reservas voluntarias calificadas como repartibles y otros fondos que en base a la legislación autonómica particular, podría rescatar el socio en el momento de su baja.

La aportación de capital de los socios ha sido tradicionalmente el componente central del neto patrimonial de las entidades cooperativas. Por tanto, su reclasificación como pasivo suponía un serio riesgo a la imagen de solvencia que ofrecerían las cuentas anuales de estas entidades. Un mero cambio normativo, sin mayor recorrido en la operativa y funcionamiento real de las cooperativas, podía suponer un cambio drástico en la imagen financiera derivada de la información contenida en las cuentas anuales. Este proceso se traduciría en el empeoramiento generalizado de los ratios financieros de solvencia más utilizados por analistas y entidades de crédito a la hora de evaluar la capacidad de hacer frente a las deudas contraídas. En un entorno de enorme estrechez del crédito como el actual, esta circunstancia implicaba un claro riesgo sobre la capacidad de obtener financiación ajena así como, en su caso, sobre el coste de dicha financiación.

Con estos antecedentes y con el objetivo de evitar la reclasificación del capital cooperativo como pasivo como consecuencia de la aplicación de la nueva normativa contable, la Ley 16/2007, de 4 de julio, introdujo una serie de modificaciones en la Ley 27/1999 de Cooperativas, permitiendo que la Asamblea de la cooperativa modificase los estatutos, otorgando al Consejo Rector la facultad de rehusar incondicionalmente el reembolso de las aportaciones.

La Ley, aplicable a las cooperativas de competencia estatal, tuvo antecedentes similares en la legislación aplicable en las Comunidad Autónoma del País Vasco y Comunidad Foral de Navarra. Esta modificación legal, que se realizó con posterioridad en el resto de legislaciones autonómicas, abrió la posibilidad de mantener el capital cooperativo como fondo propio, siempre y cuando se otorgase al Consejo Rector o a la Asamblea General la facultad de rehusar incondicionalmente el derecho de rescate del capital en el caso de baja del socio.

Lógicamente, cada cooperativa deberá previamente decidir en asamblea si acuerda configurar la aportación del capital bajo esta nueva opción legal, o por el contrario, continúa con los planteamientos tradicionales en los que el socio mantiene el derecho de rescate incondicional. Si en asamblea se acuerda la reclasificación del capital a esta nueva condición, la cooperativa podrá mantener el capital como patrimonio neto. En este sentido, no debemos olvidar que el coste de la adaptación supone modificar un principio tradicional de la configuración de la relación socio-cooperativa.

En el caso particular de las cooperativas de trabajo asociado, la incorporación del socio a la cooperativa tiene como finalidad última establecer una relación de trabajo, siendo la aportación del capital un requisito necesario para la consecución del objetivo fundamental, la relación de trabajo. De este modo la asociación del socio con la cooperativa se mantendrá indisoluble durante la trayectoria laboral del socio en la cooperativa. La baja del socio será obligada cuando concluya la relación de trabajo, es decir, en caso de jubilación, incapacidad o mortis causa. Es el cese de la relación de trabajo el que hace surgir el derecho del socio al rescate del capital.

En este entorno de cambio normativo es de destacar la respuesta del Instituto de Contabilidad Auditoría de Cuentas (ICAC, 2011) con relación a la calificación contable del capital social exigible en caso de jubilación o incapacidad. En dicha consulta el ICAC

manifiesta que, dada la especialidad que caracteriza a las cooperativas como "sociedades de personas", cuando dicha actividad no pueda seguir desarrollándose por imposición legal, como sucede en los supuestos de incapacidad y jubilación, se considera que el derecho de reembolso no califica la aportación como un pasivo si dichas circunstancias impiden la continuidad de la actividad cooperativizada, como pudiera ser el caso de las cooperativas de trabajo asociado.

Esta opinión, a nuestro juicio acertada, está en la línea de las manifestaciones y decisiones provisionales formuladas en torno al proyecto de discusión conjunto del IASB y FASB "*Financial Instruments with Characteristics of Equity*", paralizado en 2010 pero reactivado en 2012, aunque como proyecto solo del IASB y supeditado al proyecto de marco conceptual (IASB, 2010). No obstante, la opinión manifestada en la consulta no se desprende, a nuestro juicio, del contenido de la Orden EHA/3360/2010, con la que, a nuestro entender, podría entrar en contradicción.

En este trabajo estudiamos el proceso de adaptación de las cooperativas ante el nuevo marco normativo, así como las principales consecuencias que ha supuesto sobre variables del patrimonio neto en términos cuantitativos. De este modo, los objetivos del trabajo son, por un lado, analizar cuál ha sido la reacción de las cooperativas ante la amenaza que implicaba la reclasificación de su capital como pasivo. Para ello, se han estudiado las diferentes medidas acordadas en las asambleas de las cooperativas a fin de proteger la consideración como neto del capital cooperativo y de los otros fondos recuperables por los socios de la cooperativa.

Por otro lado, el trabajo evalúa el impacto real que la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 ha supuesto sobre el importe de las variables centrales del patrimonio neto y los ratios financieros de solvencia estudiados en la literatura (Marí-Vidal, 2006; Vargas, 2007 y 2011; Fernández, 2007; Arias y Montegut, 2012). Con este fin se ha analizado el impacto del cambio normativo sobre las siguientes variables: capital cooperativo, reservas acumuladas, fondos capitalizados, fondos propios totales y ratio de solvencia global.

2. METODOLOGÍA

La investigación se centra en las cooperativas de trabajo asociado que constituyen el tipo de cooperativas de mayor impacto económico en el País Vasco, tanto por volumen de operaciones como por número de trabajadores. Además, el caso de las cooperativas de trabajo asociado adquiere especial relevancia a raíz de la consulta publicada por el Instituto de

Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC, 2011). En ella se menciona expresamente a las cooperativas de trabajo asociado como ejemplo particular de reclasificación por la vinculación legal que se produce entre reembolso de capital y cese de la actividad cooperativizada. Por lo tanto, es en estas cooperativas donde los casos de bajas de socios por supuestos de incapacidad y jubilación adquieren mayor interés.

En este trabajo hemos analizado la información financiera presentada por las empresas cooperativas al cierre del ejercicio a 31/12/2011, en cuentas anuales individuales. Se trata del primer cierre en el que resulta de obligado cumplimiento la aplicación de la nueva norma de contabilidad de cooperativas y, por tanto, la primera ocasión para estudiar su impacto. Las cuentas anuales presentadas en cierres a fechas previas a lo largo del 2011 no resultaban de interés dado que no recogían el efecto de la aplicación de la nueva norma, al tratarse de ejercicios económicos iniciados con anterioridad al 1 de enero del 2011, por lo que han sido descartadas.

Con el objetivo de estudiar las cooperativas que presentan mayor calidad en la información revelada, se consideró oportuno centrar el estudio en las cooperativas sometidas a procesos de auditoría externa. Sin embargo, ni el Registro de Cooperativas de Euskadi ni la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado, Enseñanza y Crédito del País Vasco (ERKIDE) permitían identificar dicha relación de cooperativas. Como alternativa, basándonos en los registros disponibles en ERKIDE, se optó por limitar las cooperativas objeto de estudio en función del número de trabajadores. Así, se han tomado las cooperativas de trabajo asociado de más de 50 trabajadores, que tengan domicilio social en la comunidad autónoma del País Vasco. De las 809 cooperativas de trabajo asociado inscritas en ERKIDE⁴ cumplían este criterio 92 empresas.

Identificadas las empresas objetivo del estudio, se ha tenido acceso a las cuentas anuales de 71 cooperativas de trabajo asociado. Analizada la documentación recibida, se identificó que tres de ellas no cumplían los parámetros establecidos (dos empresas contaban con menos de 50 trabajadores y una de ellas se había transformado como cooperativa a lo largo del 2011, por lo que ofrecía exclusivamente información del año 2011).

⁴ En abril del 2013 Erkide contaba con 891 cooperativas inscritas, de las que 809 son cooperativas de trabajo asociado, 80 de enseñanza y 2 de crédito. Entre las cooperativas de trabajo asociado, 456 son empresas del sector servicios y transporte, 241 son industriales y 112 del sector construcción.

Tabla 1: Número de cuentas anuales de cooperativas de trabajo asociado, solicitadas y analizadas

Cooperativas de Trabajo Asociado del País Vasco de más 50 trabajadores inscritas en ERKIDE	
Cuentas Anuales del ejercicio 2011 solicitadas	92
Depositadas a fecha abril de 2013	71
Rechazadas	3
Estudiadas	68

Fuente: Elaboración propia

Como caso de contraste se decidió estudiar las cooperativas de enseñanza, entre las que se han identificado 53 cooperativas inscritas en ERKIDE. Aplicando los criterios de tamaño se solicitaron cuentas de 17 cooperativas de enseñanza. Sin embargo, 14 de las cooperativas solicitadas cerraban el ejercicio en agosto, de acuerdo con el curso escolar, por tanto, no contaban con información de interés para el estudio. Solamente 3 cooperativas de enseñanza cerraron sus cuentas anuales a 31 de Diciembre del 2011. Dado el escaso número de cuentas anuales válidas de cooperativas de enseñanza obtenidas, se optó por su incorporación al estudio sin el objetivo de realizar un análisis separado de las mismas.

Paralelamente, se decidió incorporar al estudio el caso de Eroski, S.Coop. Al tratarse de una cooperativa de consumo no está inscrita en ERKIDE, pero debido a su volumen y la mayor diversidad de instrumentos de financiación emitidos, resulta una referencia de interés en cualquier estudio del movimiento cooperativo.

De este modo, la muestra final de cooperativas estudiadas está compuesta por 72 empresas de las que 65 presentan cuentas anuales auditadas (las otras 7 empresas, estaban exentas de obligación de auditoría de cuentas). Por otro lado, el 58% de las cooperativas (47 empresas) pertenecen al grupo Cooperativo Mondragón.

Tabla 2: Tipos de cooperativa de la muestra final

Cooperativas analizadas	
Cooperativas de Trabajo Asociado	68
Cooperativas de Enseñanza	3
Eroski, S.Coop	1
Número total de cooperativas estudiadas	72

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con el régimen transitorio previsto en la disposición transitoria única de la Orden EHA/3360/2010, en el primer ejercicio en que se apliquen las normas, en la medida que deban reclasificar determinadas partidas de patrimonio al pasivo de la entidad, lo harán por el valor contable que presenten las mismas al inicio de dicho ejercicio. Por otra parte, no se rectificarán los importes que se hubieran contabilizado de acuerdo con la normativa vigente en el ejercicio anterior a la primera aplicación de la misma, por lo que los valores contenidos al cierre de dicho ejercicio se considerarán valores iniciales a los efectos de la nueva norma.

La interpretación de dicha disposición transitoria por parte de las empresas estudiadas ha resultado heterogénea, dificultando la aplicación de nuestro estudio. En torno a un 20% de las empresas analizadas ha presentado la cuenta de pérdidas y ganancias del 2010 con la estructura prevista en la antigua Orden ECO/3614/2003, definiendo la variable de excedente de la cooperativa después de la determinación del resultado del ejercicio. Este hecho dificultaba un análisis comparado entre ambos ejercicios.

Por otro lado, la mayoría de las cooperativas ha optado por facilitar la comparabilidad de la información de pérdidas y ganancias presentando los resultados del 2010 bajo la estructura de la cuenta de resultados aprobada por la Orden EHA/3360/2010. No obstante, este esfuerzo de adaptación ha ofrecido resultados poco satisfactorios en lo que respecta a la coherencia de la reclasificación de los intereses retribuidos al capital en el 2010, ya que en ocasiones eran reclasificados como aplicación del resultado, mientras que en otros casos se seguían presentando como gasto dentro del resultado financiero. Esta circunstancia ha exigido un esfuerzo de homogenización y reelaboración de la información presentada en los estados financieros de las diferentes cooperativas especialmente al cierre 2010, a fin de obtener unos resultados consistentes. La reclasificación de la dotación del fondo de educación como componente del resultado de explotación ha resultado más acertada en la mayoría de los casos.

3. RESULTADOS

3.1. Medidas acordadas por las cooperativas a fin de proteger el Patrimonio Neto

Como primer objetivo del trabajo, estudiamos la información cuantitativa y cualitativa ofrecida en las cuentas anuales con relación a la consideración del capital social y otras partidas de fondos propios con motivo de la entrada en vigor de la nueva normativa contable así como las posibles repercusiones que ello haya conllevado. De las 72 empresas analizadas,

encontramos que en 5 casos (6,9%) no se ha aplicado la nueva Orden EHA/3360/2010. Resulta especialmente significativo el caso de una cooperativa que casualmente inicia el ejercicio el 31 de diciembre del 2010 y cierra a 30 de diciembre del 2011, suponemos que en un intento de retrasar la aplicación de la norma.

Entre las empresas en las que encontramos indicios de que hayan aplicado la nueva normativa, la opción mayoritaria es aquella en la que los socios han tomado la decisión de renunciar a favor del Consejo Rector o la Asamblea General el derecho a rehusar incondicionalmente el reembolso. Esta circunstancia, que se ha producido en 38 cooperativas (52,7% de la muestra final total), ha permitido que sigan contabilizando el capital social de modo íntegro como parte de los Fondos Propios.

En algunas de estas memorias hemos encontrado justificaciones en torno al principio general que ha de presidir la regulación de la disponibilidad en caso de baja de las aportaciones, que reside en la necesidad de evitar la descapitalización de la cooperativa en cuantías inaceptables para su continuidad como empresa, y en todo caso, asegurar el carácter de capital y de los fondos propios de las aportaciones de los socios. Las fechas en las que las asambleas han tomado la decisión de rehusar al mencionado derecho, abarcan desde 2006, en el caso más prematuro, hasta el propio ejercicio 2011. Es también frecuente hacer referencia a las medidas cautelares recogidas en la propia legislación de cooperativas, señalando que mientras se mantenga alguna aportación cuyo reembolso hubiese sido rehusado por decisión del Consejo Rector, los órganos sociales de la cooperativa no podrán adoptar ningún acuerdo de devengo de intereses de las aportaciones, ni acuerdo de distribución de retornos, y que en el Reglamento Interno se regulará la retribución que corresponde, en su caso, a las aportaciones cuyo reembolso hubiera sido rehusado.

Otra de las soluciones adoptadas por las cooperativas analizadas ha consistido en la renuncia y/o reclasificación parcial en base a diferentes criterios.

- o A raíz de la consulta del ICAC (2011), alguna cooperativa ha optado por ceder a favor del Consejo Rector el derecho a rehusar incondicionalmente el reembolso, con la excepción de los casos de jubilación o incapacidad, en cuyo caso se mantendría dicho derecho. Esta renuncia, menos agresiva y lesiva para los intereses y derechos tradicionales de los cooperativistas, resulta compatible con el mantenimiento del 100 por cien del capital como Fondo propio en las cooperativas de trabajo asociado. A

este respecto, otras cooperativas han ido más allá en su interpretación, puesto que al tratarse de cooperativas de trabajo asociado y dado que las opciones de baja de socios más probables se relacionan con procesos de jubilación o incapacidad, contemplados en la consulta del ICAC, consideran que no es necesario renunciar al derecho de rescate para mantener el capital como fondo propio.

- o Otra de las soluciones planteadas consiste en limitar anualmente en Asamblea General el importe máximo de los reembolsos, de forma que el exceso puede ser rehusado. Esta solución ha sido planteada en 8 de las cooperativas analizadas (11,1% de la muestra). Las limitaciones establecidas abarcan distintas posibilidades, desde cuantías fijas aprobadas anualmente en Asamblea General, hasta el establecimiento de porcentajes fijos sobre el capital social. La solución planteada más habitual consiste en limitar anualmente en Asamblea la cantidad reembolsable máxima que no requiera el acuerdo del Consejo Rector. Este acuerdo tendría vigencia anual hasta la celebración de la siguiente Asamblea que podría ir modificando y adaptando dicha cuantía. En algún caso, en el acuerdo se han establecido límites porcentuales sobre el capital en términos genéricos, pero no nos consta que estén referidos o sujetos a un importe fijo. Se da la circunstancia de que sólo dos cooperativas han reclasificado como pasivo la parte del capital en la que el Consejo Rector carece del derecho inexcusable de rechazar su reembolso.

Vargas (2011) ya había identificado la ambigüedad con la que muchas de las reformas legislativas de las diferentes comunidades autónomas han tratado la posibilidad de limitar la devolución a un determinado porcentaje de aportaciones de capital. Posteriormente, una consulta del Instituto de Contabilidad exige vincular el porcentaje establecido a una cifra fija de capital a fin de poder mantener el capital que excede dicho porcentaje como fondo propio (ICAC, 2013). A nuestro entender, según la información disponible que hemos podido analizar, la mayoría de las soluciones planteadas en los casos estudiados no cumplirían el requisito exigido por la consulta y, por tanto, deberían ser presentados como pasivos según la interpretación del ICAC (2013).

- o Otra de las soluciones ha consistido en la renuncia de socios al derecho de rescate, únicamente por la parte de las aportaciones obligatorias que han podido mantenerse

en los fondos propios. El resto de aportaciones voluntarias de capital se han tenido que reclasificar como pasivo.

- o En varias empresas la reclasificación del capital ha estado vinculada a los diferentes compromisos de remuneración asociados a diferentes formas de capital. Por ejemplo, en una cooperativa de educación, el capital de los socios colaboradores se remunera a un porcentaje respecto del interés legal del dinero, por lo que esa parte del capital ha sido reclasificada como pasivo, pero el capital de los socios usuarios no se remunera, y el Consejo Rector queda facultado a rehusar incondicionalmente cualquier solicitud de reembolso. En el caso de Eroski, las obligaciones acordadas de remuneración han obligado a la reclasificación como pasivo de parte de las emisiones de aportaciones financieras subordinadas.

El caso de reclasificación de capital más extremo se ha producido en una cooperativa de educación cuya asamblea de socios, a fecha de cierre del ejercicio, tiene aún pendiente de adoptar el acuerdo referente a la facultad de rehusar el reembolso del capital social, por lo que el total de la cifra de capital social ha sido íntegramente reclasificada al pasivo no corriente.

Finalmente, hay 11 empresas (15,28% de la muestra) que, recogiendo en sus cuentas anuales la entrada en vigor de la nueva norma sobre contabilidad de cooperativas, mantienen el capital en el neto sin ofrecer ninguna explicación ni detalle sobre las posibles decisiones que hayan tomado.

Tabla 3: Opciones acordadas sobre la consideración del capital en aplicación de la nueva normativa

Decisiones de la empresa	Número de empresas	Porcentaje	
Renuncia incondicional al derecho de reembolso	38	52,78%	53 = 73,6%
Limita el importe máximo anual de reembolsos	8	11,11%	
Renuncia en la parte que corresponde a algún tipo de aportaciones	5	6,94%	
Renuncia al derecho a reembolso excepto en caso de jubilación o incapacidad	1	1,39%	
No ha ratificado la decisión de renuncia pero está previsto hacerlo	1	1,39%	
No renuncian al derecho a rescate (acogiéndose a la consulta del ICAC o no)	3	4,17%	

Aplica la Orden EHA/3360/2010 pero no aporta explicaciones sobre consideración de capital relacionadas con ella	11	15,28%
No aplica la Orden EHA/3360/2010	5	6,94%
Total	72	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Resumiendo los resultados obtenidos, el 73,6% de las cooperativas estudiadas han tomado alguna decisión estatutaria que implica algún tipo de renuncia de sus derechos tradicionales a fin de poder mantener total o parcialmente el capital como fondo propio. Tan solo en 3 casos, en aplicación extensiva de la consulta del ICAC (2011) la condición de cooperativas de trabajo asociado ha permitido no realizar ninguna renuncia sobre los derechos de reembolso. En el resto de los casos (22,22% de la muestra) no se aportan explicaciones sobre las decisiones adoptadas, o bien, no hemos encontrado ningún indicio de la aplicación de la nueva norma contable.

3.2. Impacto cuantitativo sobre variables del Patrimonio Neto

Como segundo objetivo de nuestro trabajo, hemos analizado los efectos que la aplicación de la nueva norma contable haya podido suponer sobre las principales variables de fondos propios y los correspondientes ratios de análisis de solvencia y posición financiera. Como hemos señalado anteriormente, la mayor parte de las cooperativas analizadas han evitado los aspectos más polémicos de la incidencia de la aplicación de la nueva norma contable, cediendo a favor de la Asamblea General o el Consejo Rector, el derecho incondicional a rehusar el reembolso de las solicitudes de capital. Sin embargo, las cooperativas que no han renunciado a dicho derecho de modo íntegro han sufrido importantes consecuencias sobre las partidas de capital y reservas.

Según los resultados de nuestro estudio, son 8 las empresas que han reclasificado alguna de las partidas de fondos propios como consecuencia de la entrada en vigor de la nueva norma. En términos cuantitativos, son especialmente relevantes 4 casos de cooperativas que han reclasificado parte de su capital. Hay un único caso en el que la cooperativa ha reclasificado el 100% de su capital como pasivo, cuya memoria señala la transitoriedad del ajuste de reclasificación, indicando que está previsto aprobar en futuras asambleas la cesión a favor del Consejo Rector, del derecho incondicional a rehusar el rescate. En otros dos casos,

se ha reclasificado el capital original como pasivo, manteniéndose únicamente como capital las aportaciones obligatorias. En estos dos casos, el ajuste ha supuesto la pérdida del 96,5% y 64,5% del capital original respectivamente. En el cuarto caso la cooperativa ha reclasificado como pasivo el capital aportado por los socios colaboradores, argumentando la existencia de un derecho de remuneración no discrecional, y el capital reclasificado ha supuesto en 44% del capital total de la cooperativa. En el resto de cooperativas, el capital reclasificado corresponde al importe que la Asamblea General autoriza reembolsar como máximo a lo largo del ejercicio siguiente, que lógicamente supone un porción menos relevante, menor al 2% del capital original en ambos casos.

Son, a su vez, dos los casos en los que las cooperativas reclasifican reservas voluntarias como consecuencia de la aplicación de la nueva norma. Una cooperativa en la que sus socios no han renunciado al derecho de rescate se ve obligada a reclasificar las reservas voluntarias repartibles, ajustando el 54,2% de la partida original. En el otro caso el ajuste es poco relevante, menor al 1% de la partida, si bien su origen no está detallado en las cuentas correspondientes.

Finalmente Eroski se vio obligada a reclasificar como pasivo el 54,4% de sus aportaciones financieras subordinadas. En este caso, el principal obstáculo para su mantenimiento como fondo propio surgía de los compromisos adquiridos de remuneración obligatoria, dado que la cooperativa no tiene asumida ninguna obligación de reembolso hasta la liquidación de la misma.

Tabla 4: Ajustes más relevantes sobre partidas de fondos propios

RECLASIFICACIONES	Nº de Coop.	% sobre volumen previo de la partida (cierre 2010)				
		0%-19%	20%-39%	40%-59%	60%-79%	80%-100%
Capital social	6	2		1	1	2
Reservas	2	1			1	
Fondos capitalizados	1			1		

Fuente: Elaboración Propia

Si analizamos el volumen acumulado de reclasificaciones sobre el conjunto de las partidas de fondos propios, destaca un caso en el que la cooperativa al acumularse los ajustes de capital y reservas voluntarias pierde 61,5% de sus fondos propios. En el resto de los ejemplos, los ajustes totales acumulados oscilan entre el 30% y el 20% de los fondos propios,

mientras que en tres casos, el ajuste resulta claramente residual, afectando a menos del 1% del total de los fondos propios.

Tabla 5: Ajustes Acumulados sobre el total Fondos propios

	% Reclasificado sobre volumen total de Fondos propios (cierre 2010)				
	0%-19%	20%-39%	40%-59%	60%-79%	80%-100%
Número de cooperativas	3	4		1	0

Fuente:Elaboración Propia

A fin de evaluar el impacto sobre el ratio de solvencia global (Activo Total /Pasivo Exigible), en las empresas afectadas por reclasificaciones se han calculado dos ratios de solvencia global al cierre del 2010 (tabla 6). En el primer caso, “Solvencia global previa”, se presentan los índices elaborados en base a datos contables antes de la aplicación de nueva norma. Por su parte, el ratio de “Solvencia global ajustada” incorpora, a la misma fecha, los efectos de las reclasificaciones realizadas como consecuencia de la entrada de la nueva normativa. Tal y como se ha señalado anteriormente, los planteamientos heterogéneos de presentación de la información comparativa del 2010 por parte de las empresas analizadas, han requerido una labor de homogenización de la información presentada en las cuentas anuales de dicho ejercicio. Para ello, sobre los datos previamente homogeneizados de cierre del 2010, se han ajustado las reclasificaciones que ha realizado cada cooperativa por efecto de la nueva normativa.

Tabla 6: Efecto sobre el ratio de solvencia global en las cooperativas que han reclasificado partidas de Fondos Propios

Cierre 2010	Cooperativas afectadas por reclasificaciones de fondos propios							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Solvencia Global Previa	1,81	1,96	3,60	4,82	1,54	2,17	2,08	6,53
Solvencia Global Ajustada	1,80	1,94	3,53	4,70	1,39	1,77	1,25	2,52
% de pérdida en solvencia global	0,24%	1,16%	1,97%	2,40%	9,74%	18,54%	40,12%	61,46%

Fuente:Elaboración Propia

Como era de esperar, las empresas con importantes ajustes ven reducidos los ratios de solvencia de modo significativo, destacando dos casos en los que la reducción acumula un 61,46% y un 40,12% respectivamente.

Por último, es necesario señalar el efecto indirecto positivo que la entrada en vigor de la Orden EHA/3360/2010 produce sobre el volumen del patrimonio neto al cierre del ejercicio, a través de la variable del resultado de la cooperativa. En concreto, es consecuencia del tratamiento de los intereses al capital, considerados como partida minoradora del excedente de la cooperativa según la normativa previa, y que bajo la nueva norma, ante la consideración de fondo propio del capital, se han de tratar como aplicación del resultado. Si el capital cumple los requisitos para su presentación como fondo propio, según la nueva norma contable, los intereses pagados no restan el saldo del resultado, y por tanto, se produce un aumento del resultado acumulado que las cuentas anuales ofrecen en los fondos propios. Este hecho, ha supuesto un efecto positivo sobre el patrimonio neto de las cooperativas que hayan conseguido mantener el capital como neto.

Tal como hemos comentado, según los datos de nuestro estudio, y fruto de diversas decisiones tomadas en sus asambleas la mayor parte de las cooperativas analizadas han seguido manteniendo el capital como elemento integrante de los fondos propios. Bajo esta hipótesis, si la cooperativa ha pagado intereses al capital, la aplicación de la nueva norma implicará recalcular la variable del excedente, dejando de restar el importe de los intereses como partida de gasto. Esta circunstancia aplicada sobre los valores de cierre de ejercicio 2010, impondría un aumento del importe de los fondos propios en 49 (el 68%) de las cooperativas analizadas.

Tabla 7: Ajuste indirecto sobre Fondos Propios por reclasificación del interés pagado al capital

	% de aumento del total de fondo propio (cierre del 2010)					
	0%-1%	1%-2%	2%-3%	3%-4%	4%-5%	5%-6%
Nº de empresas	7	7	11	11	12	1

Fuente:Elaboración Propia

Porcentualmente, en el caso más extremo el impacto sobre los fondos propios supone un aumento del 5,8% del total de fondos propios. En los casos más frecuentes (34 cooperativas), el efecto oscila entre un 2% y un 5% del total de los fondos propios. En todo caso, hay que recordar que este aumento de los fondos propios es transitorio, es decir, que no

se consolida, dado que, si se pagan, tras la distribución de resultados desaparecerán del neto de la cooperativa.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Entre las diferentes fórmulas que las cooperativas han aprobado para protegerse del eventual impacto negativo de la aplicación del nuevo marco normativo contable destaca, en el 74% de las cuentas analizadas, la opción de ceder a favor del Consejo Rector el derecho a rehusar incondicionalmente el rescate del capital y otros fondos recuperables. Esta cesión se ha producido de modo pleno, 53% de los casos, o sujeta a diversas limitaciones, por tipo de aportaciones, casos de jubilación o incapacidad, etc. que sumarían el 21% restante. Únicamente 3 cooperativas de trabajo asociado (4,17%), mantienen el capital como neto sin realizar ninguna renuncia, basando dos de ellas su argumento en la consulta publicada por el ICAC (2011).

A nuestro entender, la fecha tardía en la que se publicó dicha consulta, hizo que la mayoría de la cooperativas tomasen, previamente, la decisión de proteger sus intereses patrimoniales, cediendo parte de sus derechos tradicionales, y evitando así la amenaza que implicaba la reclasificación de las variables centrales del patrimonio neto tradicional de las cooperativas como pasivos. Es, a nuestro juicio, una interpretación valiente, acertada y en línea con algunas decisiones provisionales adoptadas en el marco de los organismos internacionales de contabilidad. Sin embargo, dicha reflexión resulta de difícil encaje con el texto íntegro de la Orden EHA 3360/2010. No cabe duda de que una referencia interpretativa explícita en la norma al hecho diferencial del caso de las cooperativas de trabajo asociado, o los casos de jubilación e incapacidad o la circunstancia expresa de incapacidad de seguir desarrollando la actividad tras el reembolso habría evitado, o al menos modificado, la mayoría de las decisiones adoptadas en el seno de las asambleas de las cooperativas. A este respecto son reveladores algunos casos en los que en Asamblea General se ha acordado la cesión a favor del Consejo Rector del derecho incondicional a rehusar el rescate excepto en los casos de jubilación o incapacidad.

En buena parte de los casos analizados (15%), a pesar de que las cooperativas mantenían el capital como fondo propio, las cuentas anuales no aportan información sobre la justificación de dicha decisión. El hecho de que únicamente hayamos analizado la información contenida en la Memoria de las cuentas anuales supone una limitación, pudiendo

resultar que los Estatutos y Reglamentos de funcionamiento interno contengan más detalles de información que los aquí recogidos. Una extensión de esta investigación podría consistir en estudiar la muestra para el ejercicio 2012, a fin de comprobar si se mantiene la tendencia de renuncia o si las empresas se acogen en mayor grado a la consulta del ICAC (2011), incluso tomando decisiones asamblearias de recuperación del derecho al que hayan renunciado.

Con relación al análisis de los efectos cuantitativos, segundo de los objetivos, los resultados de la investigación muestran, en primer lugar, que la aplicación del cambio normativo no ha tenido un impacto relevante sobre los fondos propios de la mayoría de las cooperativas de trabajo asociado de mayor número de empleados de Euskadi en el ejercicio 2011. Tan sólo 8 de las 72 cooperativas estudiadas (11%) ha reclasificado alguna partida de capital, reservas o fondos capitalizados. De este modo, el efecto conjunto de los ajustes realizados no ha sido significativo sobre la muestra analizada. Los ajustes aplicados sobre el capital social han supuesto una disminución del 0,379% del capital cooperativo acumulado por las cooperativas estudiadas. En lo que respecta a las reservas, la disminución ha sido del 0,074% de reservas acumuladas por las cooperativas de la muestra.

Este efecto global poco significativo no ha de ocultar un impacto patrimonial, proporcionalmente relevante, sobre las cooperativas que se han visto forzadas a realizar reclasificaciones. En cinco de las cooperativas estudiadas se ha perdido más del 20% de sus fondos propios, alcanzando un ajuste extremo del 61,5% de los fondos propios en uno de los casos. Se da la circunstancia de que estas cinco empresas dos son cooperativas de enseñanza. Sin embargo, la estrechez de la muestra del colectivo de enseñanza no permite establecer ninguna relación significativa a este respecto.

El único ajuste global significativo (52,83%) se ha producido sobre la partida de los fondos capitalizados u otros instrumentos de patrimonio neto motivado, exclusivamente, por la reclasificación como pasivo de las primeras emisiones de aportaciones subordinadas de Eroski, S.Coop debido a los compromisos obligatorios de remuneración asumidos en la emisión. Se trata, sin duda alguna, de un modelo de financiación menos enraizado en el movimiento cooperativo, cuya clasificación como pasivo es coherente y menos lesiva sobre los principios cooperativos tradicionales. Por otra parte, solamente una de ellas se ha visto obligada a reclasificar parte de estos instrumentos.

Finalmente, en las cooperativas que han logrado mantener el capital como elemento integrante de los fondos propios y, a su vez, han remunerado con interés dichas aportaciones, la aplicación de la nueva norma ha supuesto considerar dicha remuneración como aplicación de resultado. Esta circunstancia tiene una incidencia notable sobre el volumen del resultado del ejercicio presentado en los fondos propios. Además, de modo indirecto, supone un aumento del importe de los fondos propios. En nuestro estudio este hecho ha supuesto, en el 68% de las empresas analizadas, un incremento de medio de los fondos propios del 2,8%. Este incremento del neto es, sin embargo, transitorio hasta aprobación y ejecución de la propuesta de aplicación del resultado, a no ser que la Asamblea de socios opte por la capitalización de los mismos.

5. CONCLUSIONES

La aplicación del cambio normativo no ha tenido un impacto relevante sobre los fondos propios de la mayoría de las cooperativas de trabajo asociado con más de 50 empleados de Euskadi, fundamentalmente, porque las cooperativas han optado por cambiar sus condiciones estatutarias a fin de protegerse del efecto de la aplicación del nuevo marco normativo contable. Sin embargo, hemos constatado que las cooperativas que no han adaptado su marco estatutario a las exigencias de la nueva regulación se han visto forzadas a realizar reclasificaciones de fondos propios a pasivo, que han tenido un impacto patrimonial muy relevante.

Los resultados obtenidos en nuestro estudio difieren de los obtenidos en otros trabajos que han analizado el mismo fenómeno (Bastida, Amat y Campa, 2013) en los que el efecto conjunto de los ajustes se ha mostrado significativo. El mayor esfuerzo de adaptación de Estatutos de las cooperativas del País Vasco parece vislumbrarse como el factor determinante de la diferencia de resultados obtenidos. A pesar de que ambos estudios se han realizado sobre cooperativas medianas y grandes, las diferencias en la tipología de cooperativas estudiadas, las diferencias geográficas o la pertenencia o no a organizaciones empresariales de coordinación como Mondragón Corporación Cooperativa deberán ser consideradas en futuros trabajos como factores que ayuden a explicar los diferentes comportamientos.

La regulación contable ha sido tradicionalmente desarrollada pensando en su aplicación en las sociedades de capital. El encaje de dicha normativa en entornos diferenciados, como el caso de las cooperativas, genera consecuencias que pueden ocasionar

la modificación de parámetros clásicos de la relación de la cooperativa con sus socios. A nuestro juicio, persistiendo en algunas de las decisiones provisionales adoptadas, los reguladores contables deberían considerar en mayor medida el impacto de los cambios normativos sobre la información publicada por las empresas, en realidades y tipologías de negocios diferentes a las sociedades de capital, como es el caso las cooperativas.

La definición de los elementos de neto y pasivo, así como la fijación de unos criterios consistentes de distinción entre instrumentos financieros de neto y pasivo, es una cuestión inacabada, que ahora parece activarse nuevamente en el foro de la discusión sobre el marco conceptual del IASB. En cualquier caso, en este debate, el caso de las cooperativas ha sido propuesto en repetidas ocasiones como ejemplo donde la normativa actual requiere un nuevo recorrido a fin de resolver algunos de los efectos no deseados. En este sentido, nos parece importante la receptividad mostrada por el organismo regulador internacional IASB para incluir en el marco conceptual características de los elementos de pasivo y neto, que permitan en el futuro crear excepciones para responder a las especificidades manteniendo la coherencia del modelo.

El regulador español ha incorporado algunas de las propuestas de este debate a través de consultas que, a nuestro juicio, son difíciles de inferir desde el texto íntegro de la Orden EHA 3360/2010. Una referencia interpretativa explícita en la norma al hecho diferencial del caso de las cooperativas de trabajo asociado, o los casos de jubilación e incapacidad o la circunstancia expresa de incapacidad de seguir desarrollando la actividad tras el reembolso habría evitado, o al menos modificado, la mayoría de las decisiones adoptadas en el seno de las asambleas de las cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDICOECHEA ARONDO, L.; ZUBIAURRE ARTOLA, M.A. (2012) Equity-Liability Accounting Debate in Worker Co-operative Entities Members' Shares. *Journal of Co-operative Accounting and Reporting*, V1, N1, Summer 2012. p. 28-46. Disponible en Internet: <http://www.smu.ca/webfiles/A3-JCAR-2102-1-1.pdf>
- ARIAS, B.; MONTEGUT, Y. (2012) Los efectos de la nueva normativa contable en las cooperativas. *Revista de Contabilidad y Dirección*, nº 14, p. 183-201. Disponible en Internet:

[http://www.accid.org/revista/documents/Los_efectos_de_la_nueva_normativa_contable_e
n_las_cooperativas.pdf](http://www.accid.org/revista/documents/Los_efectos_de_la_nueva_normativa_contable_en_las_cooperativas.pdf). ISSN: 1887-5696.

- BASTIDA, R.; AMAT, O.; CAMPA F. (2013) Efectos económicos de la primera aplicación de las normas contables adaptadas a la NIC 32 en las cooperativas. *4th CIRIEC International Research Conference on Social Economy*. Amberes, Bélgica.
- FASB (Financial Accounting Standards Board) (2007) *Financial Instruments with Characteristics of Equity. Preliminary Views*. Disponible en: <http://www.fasb.org>
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2007) Divergencias entre las normas internacionales de información financiera y las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: Efectos sobre la solvencia financiera. Comunicación presentada al XX Congreso Anual de AEDEM Decisiones Basadas en el Conocimiento y en el Papel Social de la Empresa, p. 885-893.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2004) *Aportaciones de Socios de Entidades Cooperativas e Instrumentos Similares*, CINIIF2. Disponible en: <http://www.ifrs.org>.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2008) *Financial Instruments with Characteristics of Equity. Discussion Paper*. Disponible en: <http://www.ifrs.org>.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2010) *El marco conceptual para la Información Financiera*. Capítulo 1: El objetivo de la información financiera con propósito general. Capítulo 3: Características cualitativas de la información financiera útil. Septiembre. Disponible en: <http://www.ifrs.org>
- IASB (International Accounting Standards Board) (2011) *Instrumentos Financieros: Presentación*, NIC 32. Disponible en: <http://www.ifrs.org>
- IASB (International Accounting Standards Board) (2013) *Elements of financial statements: definition of equity and distinction between liabilities and equity instruments*. Agenda ref10E(a). Disponible en: <http://www.ifrs.org>.
- ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) (2011) *Calificación contable de las aportaciones de los socios al capital de una sociedad cooperativa exigibles única y exclusivamente en el caso de baja obligatoria por incapacidad o jubilación*. Consulta 7, BOICAC 87, Septiembre. Disponible en Internet: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=424>
- ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) (2013) *Clasificación del capital social como pasivo cuando el reembolso de un porcentaje del capital está condicionado al*

acuerdo favorable del Consejo Rector. *Consulta 6, BOICAC 94, Junio*. Disponible en Internet: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=469>

LÓPEZ-ESPINOSA, G.; MADDOCKS, J.; POLO-GARRIDO, F. (2012) Co-operatives and the Equity-Liabilities Puzzle: Concerns for Accounting Standard-Setters, *Accounting Horizons*, Vol. 26, dec., N° 4, p. 767-787. <http://dx.doi.org/10.2308/acch-50208>. Disponible en Internet: <http://aaajournals.org/doi/pdf/10.2308/acch-50208>

MARÍ VIDAL, S. (2006) Efectos de la aplicación de la CINIIF 2 en las cooperativas. un estudio empírico en dos cooperativas citrícolas de la comunidad valenciana a través del análisis económico-financiero. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 89, p. 84-107. Disponible en Internet: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%2089.3%20Sergio%20MARI%20VIDAL.pdf>. ISSN: 1885-8031.

VARGAS VASSEROT, C. (2007) Los previsibles efectos de la NIC 32 en el sector cooperativo. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N° 91, p. 120-159. Disponible en Internet: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%2091.5%20Carlos%20VARGAS%20VASSEROT.htm>. ISSN. 1885-8031

VARGAS VASSEROT, C. (2011) Aportaciones exigibles o no exigibles: Ésa es la cuestión. *CIRIEC-España.Revista Jurídica De Economía Social y Cooperativa*, N° 22, p. 75-119. ISSN 1577-4430.

Legislación:

Ley 4/1993 de 24 de Junio, de Cooperativas de Euskadi, BOPV de 19 de Julio.

Ley 27/1999 de 16 de Julio de Cooperativas, BOE nº 170, de 17 de Julio.

Ley Foral 14/2006, de 11 de Diciembre de Cooperativas de Navarra. BON nº 149 de 13 de Diciembre.

Ley 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en Materia Contable para su Armonización Internacional con Base en la Normativa de la Unión Europea.

Orden ECO/3614/2003 de 16 de Diciembre de 2003, BOE nº 310 de 27 de Diciembre.

Orden EHA/3360/2010 de 21 de Diciembre de 2010, BOE nº 316 de 29 de Diciembre.