

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Paloma Bel Durán y Gustavo
Lejarriaga Pérez de las Vacas**

**Carmen Boccatonda, Lucía Clara
Banchieri y Fernando Campa
Planas**

Ignacio Bretos y Anjel Errasti

**Miguel Ángel Crespín García y
Juan Vicente Fruet Cardozo**

**Adalberto Escobar Castillo,
Gabriel Velandia Pacheco y
Evaristo Navarro Manotas**

**María Luisa Esteban Salvador,
Francisco Javier Pérez Sanz y
Ana Gargallo Castel**

**Giovanni Andrés Hernández
Salazar y Ana María Olaya
Pardo**

Graciela Lara Gómez

**Arturo Medina Castaño y Javier
Iturrioz del Campo**

**Joan Ramón Sanchis Palacio y
Sergio Rodríguez Pérez**

**Sociedades de responsabilidad limitada calificables y
sociedades participadas: una aproximación a su
cuantificación.**

**Análisis comparativo de centrales de compras
cooperativas: problemas y soluciones.**

**La transmisión de los valores y prácticas organizacionales
cooperativas en las filiales extranjeras: El caso de la
cooperativa multinacional Fagor Ederlan.**

**Modificaciones estructurales en cooperativas. La
transformación de una cooperativa en sociedad limitada y
la determinación del momento del cálculo y del importe de
los fondos a reintegrar. Un caso práctico.**

**Gestión del conocimiento y competitividad en las
cooperativas con sección de ahorro y crédito.**

**Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el
desarrollo.**

**El marco legislativo y su efecto sobre el crecimiento del
sector cooperativo en Colombia (1933-2014).**

**Los incentivos tributarios para las cooperativas financieras
de Colombia, Costa Rica y México.**

**Análisis del impacto del valor añadido del gestor sobre el
binomio Rentabilidad-Riesgo, medido mediante el ratio de
Sharpe, en los Fondos de Inversión Socialmente
Responsables.**

**Responsabilidad social empresarial en banca. Su aplicación
al caso de la banca cooperativa.**

 **EDICIONES
COMPLUTENSE**

AECOOP
Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 127

Primer Cuatrimestre 2018

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

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. 127, Primer Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

Escuela de Estudios Cooperativos

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Complutense de Madrid (UCM)

Dirección de correo electrónico: revesco@ucm.es

<http://www.ucm.es/info/revesco> y <http://revistas.ucm.es/index.php/REVE>

Dirección

Josefina Fernández Guadaño. Universidad Complutense de Madrid, España
jofernan@ucm.es

Secretaría

Sonia Martín López. Universidad Complutense de Madrid, España
soniamartinlopez@ccee.ucm.es

Consejo de Redacción

(*Directora*) Josefina Fernández Guadaño. Universidad Complutense de Madrid, España
Rosalía Alfonso Sánchez. Universidad de Murcia, España
Paloma Bel Durán. Universidad Complutense de Madrid, España
Rafael Chaves Ávila. Universidad de Valencia, España
Enrique Gadea Soler. Universidad de Deusto, España
Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Hagen Henrÿ. Universidad de Helsinki, Finlandia
Francisco Julia Igual. Universidad Politécnica de Valencia, España
Ricardo Palomo Zurdo. Universidad San Pablo CEU, España
Mario Radrigán Rubio. Universidad de Santiago de Chile, Chile
Arturo Rodríguez Castellanos. Universidad del País Vasco, España
Anxo Tato Plaza. Universidad de Vigo, España

Consejo Asesor

(*Presidente*) Carlos García-Gutiérrez Fernández. Universidad Complutense de Madrid, España
Baleren Bakaikoa Azurmendi. Universidad del País Vasco, España
Antonio Pedro Baylos Grau. Universidad de Castilla La Mancha, España
Guido Bonfante. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino, Italia
Vicente Caballer Mellado. Universidad Politécnica de Valencia, España
Manuel Carrasco Carrasco. Universidad de Huelva, España
Enmanuele Cusa. Università degli Studi di Trento, Italia
Renato Dabormida. Università degli Studi del Piemonte Orientale, Italia
Ricardo Dávila Ladrón de Guevara. Pontificia Universidad Javeriana, Colombia
Javier Divar Garteiz-Aurrecoa. Universidad de Deusto, España
Federico Durán López. Universidad de Córdoba, España
Gaudencio Esteban Velasco. Universidad Complutense de Madrid, España
M^a Jesús Hernández Ortiz. Universidad de Jaén, España

Javier Iturrioz del Campo. Universidad de San Pablo-CEU, España
Silvia Elisa Kesselman de Umansky. Universidad Nacional del Nordeste, Argentina
Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas. Universidad Complutense de Madrid, España
Alejandro Martínez Charterina. Universidad de Deusto, España
Jose Luis Monzón Campos. Universidad de Valencia, España
Adoración Mozas Moral. Universidad de Jaén, España
Alfredo Muñoz García. Universidad Complutense de Madrid, España
Fulton Murray. University of Saskatchewan, Canadá
Rui Namorado. Universidade de Coimbra, Portugal
Manuel Ortigueira Sánchez. Universidad de Sevilla, España
Luigi Filippo Paolucci. Universidad de Bolonia, Italia
Enrique Pastor Seller. Universidad de Murcia, España
Juan del Pino Arteche. Universidad de Málaga, España
Irene Pisón Fernández. Universidad de Vigo, España
Paul Prevost. Université de Sherbrooke, Canadá
Andrés Rodríguez Fernández. Universidad de Granada, España
Ángel Rojo Fernández-Río. Universidad Autónoma de Madrid, España
Fernando Sacristán Bergia. Universidad Rey Juan Carlos, España
Francisco Salinas Ramos. Universidad Pontificia de Salamanca, España
Juan José Sanz Jarque. Madrid, España
Ricardo Server Izquierdo. Universidad Politécnica de Valencia, España
Reiner Schulze. Universidad de Münster, Alemania
Bernard Thiry. Universidad de Liège, Bélgica
Benoit Tremblay. hec Montréal, Canadá
Ramón Valle Cabrera. Universidad Pablo Olavide, España
Alfonso Vargas Sánchez. Universidad de Huelva, España
Alberto Zevi. Università degli Studi di Urbino, Italia
Javier Zornoza Boy. Universidad Complutense de Madrid, España

REVESCO. Revista de **Estudios Cooperativos**

Núm. **127**, Primer Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE>

Sumario

Artículos

- 9-25 Sociedades de responsabilidad limitada calificables y sociedades participadas: una aproximación a su cuantificación
Paloma Bel Durán y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas
- 26-44 Análisis comparativo de centrales de compras cooperativas: problemas y soluciones
Carmen Boccatonda; Lucía Clara Banchieri y Fernando Campa Planas
- 45-69 La transmisión de los valores y prácticas organizacionales cooperativas en las filiales extranjeras: El caso de la cooperativa multinacional Fagor Ederlan
Ignacio Bretos y Anjel Errasti
- 70-89 Modificaciones estructurales en cooperativas. La transformación de una cooperativa en sociedad limitada y la determinación del momento del cálculo y del importe de los fondos a reintegrar. Un caso práctico
Miguel Ángel Crespín García y Juan Vicente Fruet Cardozo
- 90-115 Gestión del conocimiento y competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito
Adalberto Escobar Castillo; Gabriel Velandia Pacheco y Evaristo Navarro Manotas
- 116-138 Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo
María Luisa Esteban Salvador; Francisco Javier Pérez Sanz y Ana Gargallo Castel
- 139-158 El marco legislativo y su efecto sobre el crecimiento del sector cooperativo en Colombia (1933-2014)
Giovanni Andrés Hernández Salazar y Ana María Olaya Pardo
- 159-180 Los incentivos tributarios para las cooperativas financieras de Colombia, Costa Rica y México
Graciela Lara Gómez
- 181-203 Análisis del impacto del valor añadido del gestor sobre el binomio Rentabilidad-Riesgo, medido mediante el ratio de Sharpe, en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables
Arturo Medina Castaño y Javier Iturrioz del Campo

- 204-227 Responsabilidad social empresarial en banca. Su aplicación al caso de la banca cooperativa
Joan Ramón Sanchis Palacio y Sergio Rodríguez Pérez

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

Núm. 127, Primer Cuatrimestre 2018

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE>

Contents

Articles

- | | |
|---------|--|
| 9-25 | Limited qualified liability companies and participated companies: an approximation to their quantification
Paloma Bel Durán y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas |
| 26-44 | Comparative analysis of cooperative purchasing centers: problems and solutions
Carmen Boccatonda; Lucía Clara Banchieri y Fernando Campa Planas |
| 45-69 | Dissemination of the cooperative values and organizational practices in foreign subsidiaries: The case of the multinational co-op Fagor Ederlan
Ignacio Bretos y Anjel Errasti |
| 70-89 | Structural modifications in cooperatives. The transformation of a cooperative in a limited partnership and determination of the calculation and amount of funds to reimburse. A practical case
Miguel Ángel Crespín García y Juan Vicente Fruet Cardozo |
| 90-115 | Knowledge management and competitiveness in cooperatives with section of savings and credit
Adalberto Escobar Castillo, Gabriel Velandia Pacheco y Evaristo Navarro Manotas |
| 116-138 | Rural areas and co-operatives: women's initiatives for development
María Luisa Esteban Salvador; Francisco Javier Pérez Sanz y Ana Gargallo Castel |
| 139-158 | Legislative framework and its effect on cooperative sector in Colombia (1933-2014)
Giovanni Andrés Hernández Salazar y Ana María Olaya Pardo |
| 159-180 | Tax incentives for financial cooperatives in Colombia, Costa Rica and Mexico
Graciela Lara Gómez |
| 181-203 | Impact analysis of fund manager's added value on risk-adjusted performance, measured by Sharpe ratio, regarding Socially Responsible Investment Funds (SRI)
Arturo Medina Castaño y Javier Iturrioz del Campo |

- 204-227 Corporate social responsibility in banking. Its application to the case of the cooperative bank
Joan Ramón Sanchis Palacio y Sergio Rodríguez Pérez



Sociedades de responsabilidad limitada calificables y sociedades participadas: una aproximación a su cuantificación

Paloma Bel Durán¹ y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas²

Recibido: 25 de enero de 2018 / Aceptado: 5 de febrero de 2018

Resumen. El presente artículo se basa en el proyecto de investigación de título “Estudio del concepto de sociedad participada a partir de las sociedades laborales no calificadas” realizado conjuntamente entre la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid y la Confederación de Sociedades Laborales (CONFESAL) al amparo la Orden ESS/1338/2013 del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas) en su convocatoria del año 2016.

El objetivo básico del proyecto, cuyos resultados se reflejan en este artículo, es ofrecer una aproximación cuantitativa de las sociedades participadas que hay en España a partir del concepto de sociedad laboral “no calificada”, partiendo de un trabajo de campo realizado en gran parte del territorio español sobre sociedades de responsabilidad limitada activas y de nueva creación.

Palabras clave: Sociedad de responsabilidad limitada; Sociedad laboral; Sociedad participada; Cuantificación.

Claves Econlit: P19; L260; J540; M100.

[en] Limited qualified liability companies and participated companies: an approximation to their quantification

Abstract. This article is based on the research project "Study of the participated companies from labor companies not qualified" realize by the School of Cooperative Studies of the Faculty of Economic and Business Sciences of the Complutense University of Madrid and the Confederation of Labor Societies (CONFESAL) under the Order ESS / 1338/2013 of the Ministry of Employment and Social Security (General Directorate of Autonomous Work, Social Economy and Social Responsibility of Companies).

The basic objective of the project whose results are reflected in this article is to offer a quantitative approximation of the participated companies that exist in Spain.

Keywords: Limited liability company; Labor company; Participated company; Quantification.

Sumario. 1. Introducción. 2. Aportaciones de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas. 3. Sociedad laboral calificada frente a sociedad laboral calificable. 4. Una

¹ Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: pbeldura@ucm.es.

² Universidad Complutense de Madrid, España
Dirección de correo electrónico: grlejarr@ucm.es.

aproximación cuantitativa de las sociedades participadas. 5. Resultados. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Bel Durán, P. y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2018) Sociedades de responsabilidad limitada calificables y sociedades participadas: una aproximación a su cuantificación. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 9-25. DOI: 10.5209/REVE.59773.

1. Introducción

En todo el periodo de crisis económica en España entre los años 2008 y 2013, la única forma empresarial que no ha visto reducido en términos porcentuales su número de entidades con actividad por encima de los dos dígitos han sido las sociedades de responsabilidad limitada. Como se aprecia en la Tabla 1, la pérdida de empresas bajo esta forma jurídica en el periodo referido se ha situado en un 1,78 por ciento, cifra muy por debajo de la media del conjunto (-8,06 por ciento) y del resto de fórmulas habituales (sociedades anónimas y sociedades cooperativas, con descensos superiores al 14 por ciento, y empresas individuales, con valores cercanos al 13 por ciento).

Tabla. 1. Variación relativa de empresas activas en el periodo 2008-2013 por formas jurídicas

	Sociedades Anónimas	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Sociedades Cooperativas	Personas Físicas	Total
España	-14,61%	-1,78%	-14,38%	-12,83%	-8,06%

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE):

http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550. Fecha de consulta: 23 de enero de 2018.

Los síntomas de recuperación en el trienio 2013-2016 son evidentes (Tabla 2) al observar el crecimiento de empresas activas en su conjunto por el comportamiento tanto de las empresas individuales (crecen casi un 4 por ciento, pero hay que tener en cuenta que su descenso en el periodo precedente fue muy pronunciado) como de las sociedades de responsabilidad limitada (que aumentan en casi un 2,5 por ciento habiendo demostrado su resistencia durante los años 2008-2013).

Tabla 2. Variación relativa de empresas activas en el periodo 2013-2016 por formas jurídicas

	Sociedades Anónimas	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Sociedades Cooperativas	Personas Físicas	Total
España	-11,56%	2,47%	-2,00%	3,84%	2,86%

Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE):

http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550. Fecha de consulta: 23 de enero de 2017.

Frente a ello, las sociedades de responsabilidad limitada laborales (al igual que las sociedades anónimas laborales) no han mantenido esta tendencia. Los datos del Ministerio de Empleo sobre las sociedades laborales en España en el periodo 2008-2016, indican una tendencia decreciente, sin síntoma alguno de recuperación.

Las variaciones relativas referidas más que demuestran un comportamiento muy aceptable de las sociedades de responsabilidad limitada activas en todo el periodo de análisis considerado no son consecuencia de que la mortandad de este tipo de empresas haya sido baja, que no lo ha sido, sino de que han seguido creándose empresas a un ritmo nada despreciable.

Y aquí es donde hay una diferencia muy importante con relación a las sociedades laborales (también la hay en mortandades o pérdidas de condición laboral, pero no tan acusada).

En efecto, en el año 2007, se registraron en España 2.324 sociedades laborales, mientras que en el año 2016 solo se dieron de alta en registro 414 empresas (1.910 menos); esto es, un 82 por ciento menos.

Según datos del Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística, en 2007 se dieron de alta 129.028 sociedades de responsabilidad limitada. En 2016 las altas se situaron en 99.590 entidades. Evidentemente, el ritmo de creación de nuevas empresas se ralentizó entre estos años. Entre 2007 y 2016 la diferencia son 29.440 sociedades de responsabilidad limitada menos constituidas lo que pone de manifiesto una variación relativa de casi un 23 por ciento. Con todo, se evidencia, una reducción mucho más dramática en el caso de las sociedades laborales.

Como puede apreciarse en la Tabla 3, el ritmo de creación de sociedades de responsabilidad limitada laborales se ha reducido en un 82 por ciento frente al 23 por ciento de su fórmula jurídica de base. Evidentemente, se ha perdido gran parte del interés existente en adquirir la condición laboral.

Tabla. 3. Número de Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales y no Laborales registradas en España en el periodo 2008-2015

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total 2007-2016 Variación relativa
SLL	2.324	1.488	1.204	1.236	1.130	986	877	756	506	414	-82 %
SL (miles)	129,03	98,18	83,01	81,87	82,44	83,90	92,11	91,70	90,46	99,59	-23, %

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de la Economía Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Disponible en Internet: http://www.empleo.gob.es/es/sec_Trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/ y Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística (DIRCE): <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>
Fecha de consulta: 22 de enero de 2018.

Con respecto a las sociedades de responsabilidad limitada laborales activas, se observa una drástica disminución tanto en sociedades como en trabajadores. También se observa una disminución en su dimensión, comportamiento contrario en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada laborales.

Tabla. 4. Sociedades de Responsabilidad Limitada Laborales activas en el periodo 2008-2015

Años	2008			2016		
	Sociedades	Trabajadores	Dimensión media	Sociedades	Trabajadores	Dimensión media
Sociedades de responsabilidad limitada laborales	15.480	70.468	4,55	8.741 (-43,53%)	48.684 (-30,91%)	5,57

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Disponible en: http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/index.htm. Fecha de consulta: 20 de enero de 2018.

En conclusión:

- La sociedad de responsabilidad limitada laboral deja de ser una figura atractiva para acoger a los nuevos proyectos empresariales.
- Hay una mortandad y/o pérdida de condición laboral superior a la de su figura jurídica de base.

Ambos hechos se explican, al menos en parte, por rigideces en la norma que las regulaba, la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales.

Es en este contexto en el que se promulga la nueva Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

2. Aportaciones de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas

Como se ha referido en el epígrafe precedente, en el período de crisis económica en España, las sociedades de responsabilidad limitada no laborales han mantenido su ritmo de creación al servir de vehículo de creación de empresas a proyectos empresariales de muy reducido tamaño, en muchos casos con solo dos socios (también trabajadores en la mayor parte de los casos). En este contexto, era previsible que la dimensión media de las sociedades de responsabilidad limitada laborales se hubiera reducido y ha ocurrido lo contrario. Esto se justifica, en gran medida, por la limitación establecida en el artículo 5.3 de la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales, que establece que ningún socio puede tener más de un tercio del capital social, hecho que obligaba a que las sociedades laborales comenzaran su actividad con al menos tres socios.

La actualización de este requisito en la nueva redacción legal que permite que “la sociedad laboral se constituya inicialmente por dos socios trabajadores con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al cincuenta por ciento, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite establecido en este apartado” (art. 1.2.b) contribuirá, sin duda, a que muchas nuevas empresas puedan considerar la posibilidad de ser laborales.

Pero el alarmante descenso en el número de sociedades laborales activas no se justifica solo por su menor ritmo de creación, sino también, en gran medida, por un llamativo número de bajas societarias.

A priori, no hay motivo para pensar que las sociedades de responsabilidad limitada laborales tuvieran que tener mayores problemas para afrontar la situación de crisis económica que las entidades que conforman su base societaria de referencia, las sociedades de responsabilidad limitada. Si acaso, tendría que ser, al contrario. El hecho de que no haya sido así, sugiere que un importante porcentaje de las bajas societarias en el caso de las sociedades laborales (fundamentalmente sociedades de responsabilidad limitada) son empresas que han perdido su calificación laboral (por diversas causas) pero han continuado su actividad.

Probablemente el motivo fundamental de lo anterior tiene que ver con lo establecido en el artículo 1.2. de la Ley 4/1997 que regulaba el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios. La nueva Ley de sociedades laborales y participadas, en su artículo 1.2.c) da un paso importante para evitar nuevas pérdidas de calificación al establecer “que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores”.

3. Sociedad laboral calificada frente a sociedad laboral calificable

Con la actual redacción legal, muchas de las sociedades laborales que han perdido su calificación en este periodo de crisis económica podrían haber mantenido su condición laboral. Pasaron de ser sociedades laborales con reconocimiento jurídico a sociedades laborales “de hecho”.

Actualmente podrían volver a solicitar su calificación laboral, pero probablemente muchas no lo harán al no encontrar suficientes estímulos para ello. Continuarán siendo, eso sí, sociedades laborales “de hecho”, “calificables”, como otras muchas sociedades anónimas y, sobre todo, sociedades de responsabilidad limitada que, cumpliendo con los requisitos legales actuales no solicitan ser laborales bien por desconocimiento de esta posibilidad o bien porque no encuentran suficiente motivación para ello.

La realidad de las sociedades laborales “de hecho”, “calificables”, su cuantificación, es determinante para conocer el peso de la participación de los trabajadores en la empresa española.

Así, se considera sociedad laboral “de hecho” (Bel, et al, 2015) aquella sociedad anónima o de responsabilidad limitada que cumple los requisitos establecidos en el artículo 1.2 de la Ley. En concreto:

1. Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido (a efectos de este trabajo, en adelante, será considerado requisito 1).
2. Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social, salvo que la sociedad laboral se constituya inicialmente por dos socios trabajadores con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al cincuenta por ciento, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite establecido en este apartado o se trate de socios que sean entidades públicas, de participación mayoritariamente pública, entidades no lucrativas o de la economía social, en cuyo caso la participación podrá superar dicho límite, sin alcanzar el cincuenta por ciento del capital social (requisito 2).
3. Que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores (requisito 3).

Este concepto se integraría, por tanto, de todas aquellas sociedades que reúnen requisitos básicos (los referidos arriba) para optar a la consideración jurídica de sociedad laboral, con independencia de que solicite o no su calificación.

Pero no todas las sociedades laborales calificables son calificadas. El artículo 1 de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, en su apartado 1 dice que “las sociedades laborales son aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que se someten a los preceptos establecidos en la presente ley”.

Por su parte, el artículo 2, en su apartado 2 establece: “la calificación de «Sociedad Laboral» se otorgará previa solicitud de la sociedad, a la que acompañará la documentación que se determine reglamentariamente”.

De lo anterior se deriva que el reconocimiento jurídico de sociedad laboral pasa necesariamente por la solicitud expresa de la sociedad para tener tal condición. A efectos de este estudio, todas las sociedades laborales con reconocimiento jurídico tienen la consideración de sociedades laborales “calificadas”.

En consecuencia, las sociedades laborales “calificadas” son un subconjunto de las sociedades laborales “calificables” o “de hecho”.

La inclusión del concepto de sociedad participada en la ley permite reconocer la realidad de las sociedades laborales “no calificadas” dado que, como se ha dicho en un epígrafe precedente, entendemos que la intención del legislador al contemplar esta nueva figura ha sido regular toda forma de participación de los trabajadores en la empresa.

En consecuencia, las sociedades laborales “no calificadas” tendrán la consideración de sociedades participadas.

De este modo, la participación de los trabajadores en las sociedades de capital en España quedaría claramente delimitada por el conjunto de las sociedades laborales “de hecho” o calificables (adición de las “calificadas” y “no calificadas”) y otras sociedades participadas.

4. Una aproximación cuantitativa de las sociedades participadas

El objetivo básico del proyecto en que se basa este trabajo ha sido buscar una aproximación cuantitativa de las sociedades participadas que se crean y que hay en España a partir del concepto de sociedad laboral “calificable”, partiendo de un trabajo de campo realizado en gran parte del territorio español sobre sociedades de responsabilidad limitada activas y de nueva creación.

El estudio, básicamente, ha supuesto contrastar las siguientes hipótesis que parten de la observación de la realidad, del análisis estadístico de la evolución de las diferentes formas jurídicas de empresa y de la revisión de estudios teóricos que ponen de manifiesto el carácter participativo de las microempresas:

- **Hipótesis 1.**

Un porcentaje muy elevado de las microempresas constituidas en España bajo la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada, son, de hecho, sociedades laborales.

La sociedad de responsabilidad limitada laboral es la forma societaria natural de puesta en marcha de proyectos empresariales no unipersonales, dado que lo habitual en nuestro país es que se creen nanoempresas con forma de sociedad de responsabilidad limitada en la que todos los socios también trabajan en la empresa y, además, controlan democráticamente la toma de decisiones (el capital suele repartirse por igual).

Detrás de los motivos por los que esta realidad no se concreta en sociedades laborales reconocidas jurídicamente se encuentra el que sus socios trabajadores o

no conocen la posibilidad de acceder a la condición laboral o no encuentran suficiente motivación para solicitar la calificación.

- Hipótesis 2.

Un porcentaje muy elevado de las sociedades de responsabilidad limitada activas reúnen los requisitos legales para tener la consideración laboral.

Los motivos, en este caso, son los mismos que los considerados en el apartado anterior.

- Hipótesis 3.

Un porcentaje muy elevado de las sociedades de responsabilidad limitada laborales que han perdido su condición jurídica en los últimos años cumplirían los requisitos actuales para tener la consideración laboral.

Esta hipótesis se apoya en la actual redacción del artículo 1.2. de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

En definitiva, las hipótesis anteriores son las que soportan la existencia de las sociedades laborales “no calificadas” (Tabla 5)

Tabla. 5. Motivos que justifican la existencia de sociedades laborales “no calificadas”

<i>Motivo por el que no se tiene el reconocimiento jurídico</i>	Causa que lo provoca
<i>Pérdida de condición laboral</i>	Incumplimiento de requisitos establecidos por la Ley 4/1997
<i>No solicitud de calificación</i>	Desconocimiento de la figura de sociedad laboral Falta de atractivos para solicitar la calificación

Fuente: Elaboración propia

La metodología seguida en este estudio se basa en un trabajo de campo mediante el cual se ha solicitado la cumplimentación de un cuestionario a dos colectivos:

- Sociedades de responsabilidad limitada activas a fecha 30.06.2016 con independencia de su año de creación.
- Sociedades de responsabilidad limitada activas a fecha 30.06.2016 creadas en los años 2015-2016.

El contenido del cuestionario básicamente ha contemplado las siguientes variables:

- Número de socios
- Número de trabajadores

- Número de trabajadores por tiempo indefinido que son socios ¿horas/año?
- Porcentaje del capital en poder de trabajadores por tiempo indefinido
- Peso en el capital social del socio que más capital posea
- Peso en el capital social del socio-trabajador que más capital posea
- ¿Saben de la existencia de la Ley 44/2015 de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas?
- Si conocen la posibilidad de haber sido Sociedad Laboral ¿Por qué no lo consideraron (en su caso)?
- ¿Se consideran una sociedad participada? (se les enseña el artículo 19 de la Ley)

Se han elegido las siguientes Comunidades Autónomas sobre la base de que se estima que representan adecuadamente lo que ocurre en el conjunto de territorio español:

- Asturias
- Castilla-León
- Galicia
- Madrid
- Murcia
- Navarra
- País Vasco

Para la parte del estudio que pretende identificar qué porcentaje de sociedades de responsabilidad limitada activas estarían en condiciones de solicitar su calificación como sociedades laborales, se han identificado de la base de datos ORBIS, a través de una búsqueda booleana, empresas con actividad atendiendo a los siguientes criterios:

- Localización: Las diferentes Comunidades Autónomas referidas.
- Forma jurídica: Sociedades de responsabilidad limitada.
- Número de empleados: Entre 0 y 9.

Se han excluido empresas que no disponen de datos financieros.

Por su parte, para el estudio que pretende identificar qué porcentaje de sociedades de responsabilidad limitada de nueva creación estarían en condiciones de solicitar su calificación como sociedades laborales, de la base de datos ORBIS se han identificado, por el mismo procedimiento que en el caso anterior, empresas con actividad atendiendo a los siguientes criterios:

- Localización: Las diferentes Comunidades Autónomas referidas.
- Forma jurídica: Sociedades de responsabilidad limitada.
- Año de comienzo de actividad: Desde 2015.
- Número de empleados: Entre 0 y 9.

Al igual que en el otro estudio, se han excluido empresas que no disponen de datos financieros.

El nivel de profundidad de los dos estudios planteados se ha concebido distinto habida cuenta de la gran diferencia en la población que requeriría, en el caso del

estudio de sociedades con actividad, un análisis en mayor profundidad para que la muestra fuera totalmente representativa.

Así las cosas, se ha planteado el estudio de sociedades de nueva creación pretendiendo la máxima representatividad posible de la muestra y, de este modo, poder extraer conclusiones válidas incluso desagregando por Comunidades Autónomas. En el estudio de sociedades activas, sin embargo, se pretende una primera aproximación a la realidad objeto de investigación y es por ello por lo que los resultados que se ofrecen son referidos para el conjunto de la muestra, esto es, como valor agregado del resultado obtenido para las ocho Comunidades Autónomas analizadas que se considera representativo del conjunto nacional.

A este fin, se ha determinado un tamaño muestral del 10 por ciento de las nuevas empresas creadas con forma de sociedad de responsabilidad limitada en el año 2015 según la base de datos de referencia (ORBIS, que se basa en la información de SABI) y un 0,1 por ciento de las entidades activas.

El proceso de encuestación ha sido desarrollado por la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (CONFESAL) apoyado por las organizaciones territoriales que han sido seleccionadas para el estudio y los resultados obtenidos han superado la muestra prevista inicialmente, llegando al 10,29 por ciento en el caso de las empresas de nueva creación.

5. Resultados

5.1. Valoración de las causas por las que las sociedades de nueva creación no acceden a la condición laboral

Como era previsible, un porcentaje muy significativo de sociedades de responsabilidad limitada de nueva creación no podrían ser nunca laborales por tratarse de sociedades unipersonales, pero además, en el análisis del apartado de observaciones contempladas en el cuestionario se evidencia la existencia de muchos negocios familiares en los que el capital se reparte entre dos o tres socios a lo sumo siendo solo uno (o dos) de ellos los que trabajan en la sociedad. El reparto de capital no suele ser igualitario, sino que la mayor parte (a veces hasta el 95 por ciento) se encuentra en manos del socio trabajador.

Podrían ser sociedades unipersonales pero deciden incorporar como socios a familiares en condición exclusivamente de capitalistas (algunos manifiestan expresamente que buscaban evitar tener la consideración de sociedad limitada unipersonal). En algunos de estos casos se da la circunstancia adicional de que nacen con trabajadores no socios (muchos más que socios trabajadores, si bien algunos tienen contrato a tiempo parcial).

A pesar de no haberse cuantificado concretamente, los numerosos casos en los que se expresa en el cuestionario nos hacen pensar que se trata del colectivo mayoritario entre las no calificables que no son unipersonales. Así las cosas, hay básicamente cuatro tipos de sociedades de responsabilidad limitada microempresas no calificables, siendo las dos primeras categorías las más habituales:

1. Sociedades unipersonales.

2. Sociedades familiares en las que solo hay un socio trabajador y un socio capitalista.
 - a. Con mayoría del capital en poder del socio trabajador (incumpliendo requisito 2): lo más común.
 - i. Con trabajadores no socios (incumpliendo adicionalmente el requisito 3, salvo cuando los trabajadores son a tiempo parcial).
 - ii. Sin trabajadores no socios.
 - b. Con el capital distribuido por igual entre los dos socios (incumpliendo requisito 1).
 - i. Con trabajadores no socios (incumpliendo adicionalmente el requisito 3, salvo cuando los trabajadores son a tiempo parcial).
 - ii. Sin trabajadores no socios.
3. Sociedades familiares en las que hay dos socios trabajadores, pero también uno o más socios capitalistas.
 - a. Con mayoría del capital en poder de los socios trabajadores a partes iguales (cumplen mayoritariamente el requisito 2), siendo la aportación del socio o socios capitalistas minoritaria.
 - i. Con trabajadores no socios (incumpliendo habitualmente el requisito 3, salvo cuando los trabajadores son a tiempo parcial).
 - ii. Sin trabajadores no socios.
 - b. Con el capital distribuido por igual entre todos los socios (lo que a veces provoca incumpliendo requisito 1).
 - i. Con trabajadores no socios (incumpliendo adicionalmente el requisito 3, salvo cuando los trabajadores son a tiempo parcial).
 - ii. Sin trabajadores no socios.
4. Otras, derivadas del incumplimiento de alguno de los requisitos, pero con causas muy diversas que no permiten categorización (por ejemplo, actividades estacionales como socorristas, que suelen tener muchos contratados e incumplen requisito 3).

La nueva Ley de Sociedades Laborales y Participadas contribuye, sin duda, a ampliar el colectivo de sociedades calificables.

La actualización del requisito 2 permite, tal y como se desprende del análisis realizado, que un porcentaje muy importante de nuevas sociedades de responsabilidad limitada de reducido tamaño puedan cumplir con el mismo para solicitar la calificación laboral y la relajación del requisito 3 va a provocar evitar nuevas pérdidas de calificación y, aun siendo el de más difícil cumplimiento, va a facilitar que nuevas iniciativas puedan tener la condición laboral.

5.2. Contraste de hipótesis 1

Esta hipótesis se verifica dado que el 16,20 por ciento de las sociedades de responsabilidad limitada de nueva creación con menos de 10 trabajadores cumplen con los tres requisitos para optar a la calificación laboral, lo cual supone que podrían optar a la calificación laboral.

Si solo se tuvieran en cuenta las sociedades de responsabilidad limitada de nueva constitución en las que al menos hubiera dos socios (esto es, proyectos no

unipersonales), el porcentaje anterior ascendería al 24,37 por ciento, lo cual no hace sino reafirmar la hipótesis planteada.

De las respuestas obtenidas se desprende que, efectivamente, los principales motivos que provocan el distanciamiento entre sociedades calificadas y calificables son la falta de información sobre la posibilidad de concretarse los proyectos en sociedades laborales por parte de los promotores (dado que los prescriptores no lo transmiten) y la falta de motivaciones suficientes para solicitar la calificación (que es también un argumento en poder de prescriptores para no recomendar la calificación).

5.3. Contraste de hipótesis 2

De la muestra de sociedades activas el 7,30 por ciento de las sociedades de responsabilidad limitada con actividad, con menos de 10 trabajadores, podrían optar a la calificación laboral.

Aunque el porcentaje de sociedades calificables en entidades de nueva creación es más del doble (16,20 por ciento), se considera que este porcentaje es suficientemente elevado y acorde con lo esperado justificándose la diferencia por dos argumentos:

- Con el paso del tiempo las empresas crecen y la contratación de trabajadores no socios, así como la entrada de nuevos socios, provoca el incumplimiento de requisitos.
- Pasados los 36 primeros meses, el requisito 2 se hace más exigente obligando a la entrada de un nuevo socio. La exigencia de capital social máximo en poder de un socio pasa a ser de un tercio, lo que hace que haya un porcentaje menor de entidades que cumplen con esta condición.

5.4. Contraste de hipótesis 3

Esta hipótesis se soporta en la actual redacción del artículo 1.2. de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas”.

Pues bien, del estudio realizado se desprende que del total de sociedades activas existentes antes de la entrada en vigor de la Ley 44/2015, un 5,5 por ciento perdieron su condición laboral por el incumplimiento de los límites establecidos por la Ley entonces vigente que podrían haber mantenido su condición en los términos en que está redactada la Ley actual, porcentaje que se considera suficientemente significativo como para dar por válida la hipótesis planteada.

6. Conclusiones

El estudio realizado ha permitido realizar las siguientes estimaciones:

1. Estimación de la cifra de sociedades de responsabilidad limitada laborales “de hecho”, “calificables” activas en nuestro país.

Del estudio de sociedades activas se desprende que el 7,30 por ciento de las sociedades de responsabilidad limitada activas con menos de 10 trabajadores podrían optar a la calificación laboral, esto es, serían sociedades calificables. En

consecuencia, del total de sociedades de responsabilidad limitada microempresas activas a 31 de diciembre de 2016, 77.468 serían calificables. Esta cifra ascendería hasta las 84.111 si el porcentaje anterior lo diéramos por válido para sociedades de 10 o más trabajadores.

2. Estimación de la cifra de sociedades de responsabilidad limitada laborales “de hecho”, “calificables” creadas en los últimos 2 años.

Del estudio de sociedades de nueva creación se concluye que el 16,20 por ciento de las sociedades de responsabilidad limitada de nueva creación con menos de 10 trabajadores podrían optar a la calificación laboral, esto es, serían sociedades calificables. Así las cosas, del total de sociedades de responsabilidad limitada microempresas constituidas en 2016, 15.712 serían calificables. Esta cifra ascendería hasta las 16.133 si el porcentaje anterior lo diéramos por válido para sociedades de 10 o más trabajadores.

Si tomáramos como referencia el año 2015, los datos no serían muy diferentes habida cuenta de que el número de sociedades de responsabilidad limitada creadas fue muy similar. De acuerdo con la misma fuente, en este año se constituyeron 90.460 sociedades de responsabilidad limitada, 87.860 de menos de 10 trabajadores y 2.604 de 10 o más.

En consecuencia, podemos concluir que del total de sociedades de responsabilidad limitada microempresas constituidas en 2015, 14.234 serían calificables. Esta cifra ascendería hasta las 14.656 si el porcentaje anterior lo diéramos por válido para sociedades de 10 o más trabajadores.

En definitiva, en el periodo 2015-2016 se han constituido en nuestro país cerca de 30.000 sociedades de responsabilidad limitada calificables.

3. Estimación de la cifra de sociedades de responsabilidad limitada laborales que han perdido su condición jurídica en los últimos años pero que pueden ser consideradas “de hecho”, nuevamente calificadas, por tanto.

El 29,18 por ciento de las sociedades de responsabilidad limitada microempresas activas cumplen con el requisito de limitación de trabajadores indefinidos no socios con relación al total de socios trabajadores según la actual redacción legal. Si se tomara como referencia la Ley de 1997, cumplirían con el requisito un porcentaje sensiblemente inferior, el 23,61 por ciento del total. En consecuencia, un 5,58 por ciento de empresas pueden cumplir este requisito actualmente pero no lo cumplían hasta la promulgación de la nueva Ley. En otros términos, y trasladándolo a las sociedades laborales que, en definitiva, son sociedades calificables, del total de sociedades activas existentes antes de la entrada en vigor de la Ley 44/2015, alrededor de un 5,5 por ciento perdieron su condición laboral por el incumplimiento de los límites establecidos por la Ley entonces vigente que podrían haber mantenido su condición en los términos en que está redactada la Ley actual.

4. Estimación de la cifra de sociedades participadas activas con forma de sociedad de responsabilidad limitada en nuestro país y su peso con relación al conjunto.

Sobre la base de la información disponible en el DIRCE y a partir del dato obtenido en el estudio que indica que el 39,48 por ciento de las empresas encuestadas son participadas, podemos concluir que, del total de sociedades de responsabilidad limitada microempresas activas a 31 de diciembre de 2016, 419.240 serían participadas. Esta cifra ascendería hasta las 455.188 si el porcentaje anterior lo diéramos por válido para sociedades de 10 o más trabajadores.

5. Estimación de la cifra de sociedades participadas de nueva creación con forma de sociedad de responsabilidad limitada en nuestro país y su peso con relación al conjunto.

El 31,28 por ciento de las sociedades objeto de estudio tiene la consideración de participadas, lo que significa que, del total de sociedades de responsabilidad limitada microempresas constituidas en 2016, 30.340 serían participadas. Esta cifra ascendería hasta las 31.151 si el porcentaje anterior lo diéramos por válido para sociedades de 10 o más trabajadores.

Tomando como referencia el año 2015, serían participadas 27.487 sociedades de responsabilidad limitada microempresas del total creadas ese año, cifra que aumentaría hasta las 28.302 entidades si se incluyeran sociedades de 10 o más trabajadores.

En definitiva, en los años 2015-2016 se han constituido en España por encima de 57.000 sociedades de responsabilidad limitada participadas.

En definitiva, la nueva Ley de Sociedades Laborales y Participadas contribuye, sin duda, a ampliar el colectivo de sociedades calificables, con la posibilidad de crear sociedades laborales con solo dos socios (trabajadores) y mantener su condición sin alterar la composición en el capital hasta los 36 meses de inicio de actividad y con la ampliación del límite de trabajadores indefinidos no socios con relación al colectivo de socios trabajadores.

Pero lo anterior no es garantía de que la brecha entre sociedades calificables y calificadas disminuya. Puede ocurrir, de hecho, todo lo contrario.

El trabajo de campo realizado pone en evidencia el hecho de que podrían calificarse anualmente que más de 15.000 sociedades de responsabilidad limitada, cuando en realidad solicitan la calificación poco más de 400 (en torno al 2,6 por ciento).

Son dos, los motivos que se consideran esenciales para la no calificación de sociedades que pueden optar a ello:

- El insuficiente conocimiento de la sociedad laboral.
- La falta de atractivos para solicitar su calificación (una fiscalidad muy poco atractiva en términos relativos y la inexistencia de medidas de política activa de empleo exclusivas dirigidas a sociedades en las que se priorice la condición laboral: como hasta hace poco tiempo era el pago único de la prestación por desempleo, a lo que podría añadirse otros aspectos relacionados con la adscripción a los regímenes de la Seguridad Social).

Como ya se ha mencionado, ambos motivos son determinantes en la falta de atención que presta a esta figura un colectivo que se considera esencial en el hecho de la decisión última de la forma jurídica elegida para realizar una actividad empresarial: los asesores o prescriptores empresariales.

El escaso, a todas luces insuficiente, conocimiento de la figura de la sociedad laboral pasa por realizar campañas informativas y formativas, particularmente entre quienes asesoran proyectos emprendedores y entre jóvenes en las diferentes etapas del modelo educativo.

La falta de incentivos suficientes para solicitar la calificación laboral es el asunto más complejo. Sociedades cooperativas y sociedades laborales han sido fórmulas promovidas, conocidas y recomendadas por prescriptores durante el tiempo en el que el acceso al pago único de la prestación por desempleo para quienes querían constituir sociedades podía hacerse solo a través de este tipo de empresas. La pérdida de esta ventaja relativa, unida a una fiscalidad insuficientemente atractiva y una falta de bonificación y promoción en materia de Seguridad Social comparada con la ofrecida a otros instrumentos jurídicos de promoción de proyectos empresariales, como las sociedades civiles, es detonante de la baja calificación. Por tanto, la posibilidad de articular una fiscalidad diferenciada se considera capital para que el colectivo de sociedades laborales calificadas y calificables se aproxime cuantitativamente.

7. Referencias bibliográficas

- Alguacil Marí, M. P. (2010) La tributación de las empresas de participación de los trabajadores (Cooperativas de Trabajo y Sociedades Laborales): apuntes para una reforma. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 102, pp. 24-53.
- Amos and Martins (2002) *Privatization in Portugal: employee owners or just happy employees?*. Coimbra: Grupo de Estudos Monetários e Financeiros (GEMF).
- Andreu Martí, M. M. (2010) Luces y sombras de la reforma de la Ley de Sociedades Laborales. *Ciriec- España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 21, pp. 119-144.
- Bahia Machado, R. (2011) *Participación de los trabajadores en el capital de la empresa: su implementación y viabilidad en Portugal: análisis de 14 países de la Unión Europea*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. ISBN: 978-84-695-0321-8.
- Bel Durán, P.; Fernández Guadaño, J.; Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Martín López, S. (2015) *Sociedades laborales de hecho y de derecho en el contexto de la nueva Ley de sociedades laborales y participadas*. XXXV Seminario Nacional y XX Seminario Internacional de investigación en materia de organizaciones de participación organizado por la Escuela de Estudios Cooperativos de la UCM, 25 de septiembre en Vigo.
- Chaves Ávila, R. y Savall Morera, T. (2013) La insuficiencia de las actuales políticas de Fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 113, pp. 61-91. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43383.
- Cuadrado Serrán, M. y Ciruela Lorenzo, A. M. (2014) Las sociedades cooperativas y las sociedades laborales como motor de desarrollo económico y social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 115, pp. 57-100. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v115.45278.
- Divar, J. (2015) Noticia de las principales novedades de la nueva Ley de Sociedades Laborales y Participadas. *Deusto Estudios Cooperativos*, nº 7, pp. 13-17.

- EFES (2017) Recent policy decisions regarding employee share ownership in European countries, 11 de enero de 2017. Disponible en: <http://www.efesonline.org/INDISPENSABLE/RECENT%20POLICY%20DECISIONS%20REGARDING%20EMPLOYEE%20SHARE%20OWNERSHIP%20IN%20EUROPEAN%20COUNTRIES.pdf>.
- ESPAÑA. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE), de 21 de octubre de 2010, sobre la participación financiera de los trabajadores en Europa.
- ESPAÑA. LEY 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. *Boletín Oficial del Estado*, nº 72, de 25 de marzo.
- ESPAÑA. LEY 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 247, de 15 de octubre.
- EUROPEAN COMMISSION (2014) The Promotion of Employee Ownership and Participation. Final Report.
- Fajardo-García, G.; Muñecas, J. y San José, J. (2016) *Employee Financial Participation: Spain's Sociedades Laborales*. European Parliament: DIRECTORATE GENERAL FOR INTERNAL POLICIES. IP/A/EMPL/2016-01.
- Fernández Guadaño, J.; Martín López, S.; Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, P. (2016) *Behavior of Labour Cooperative Societies during the crisis proposals for promotion and consolidation*. Ponencia presentada al International Research Conference of the International Co-operative Alliance. Almeria, 24 a 27 de mayo.
- Fulton, L. (2015) *Worker representation in Europe*. Labour Research Department and ETUI. Produced with the assistance of the SEEurope Network. Publicación virtual: <http://www.worker-participation.eu/National-Industrial-Relations>.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, P. (Directores); Alguacil, P.; Fernández Guadaño, J.; Iturrioz del Campo, J.; López Millán, M.; Martín López, S. y Palomo Zurdo, R. (2017) *Delimitación del concepto de "Sociedad Participada": Delimitación conceptual de las diferentes formas en que puede concretarse una sociedad participada sobre la base de las sociedades laborales "calificables"*. Proyecto de Investigación. Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, P. (directores); Fernández Guadaño, J. y Martín López, S. (2017) *Estudio del concepto de "Sociedad Participada" a partir de las sociedades laborales "no calificadas": Una aproximación a su cuantificación a partir del estudio de las sociedades de responsabilidad limitada calificables activas y de nueva creación*. Proyecto de Investigación. Confesal y Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2016) *La realidad económica de las sociedades laborales en España ante la reforma de la Ley*. Ponencia III Jornadas de investigación y docencia en materia de empresas de participación (EEC y AECOOP), 26 febrero.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G.; Fernández Guadaño, J.; Martín López, S. y Bel Durán, P. (2015) *Study comparing employee-owned limited liability firms (identified as Sociedades Laborales) "de jure (concerning law) and "de facto" (concerning fact) in Spain"*. Ponencia 5th International Research Conference on Social Economy. Ciriect-Portugal. Lisbon, 15-18 julio.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G.; Bel Durán, P. y Martín López, S. (2016) *Propuesta de delimitación conceptual de la participación de los trabajadores en las sociedades de capital en España y aproximación a su cuantificación*. Ponencia presentada al XVI Congreso de Investigadores en Economía Social, celebrado en Valencia del 19 al 21 de octubre de 2016.

- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2002) Participación financiera de los trabajadores y creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 40, pp. 73-98.
- Liger, Q.; Stefan, M. y Britton, J. (2016) Social economy. Unión Europea. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU\(2016\)578969_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU(2016)578969_EN.pdf).
- Lowitzsch, J. y Spitsa, N. (2009) *Financial participation of employees in the EU-27*. Palgrave Macmillan, pp. 85-120. ISBN: 978 0-333-73353-0.
- Lowitzsch, J. (2009) Financial participation of employees in the EU-27. Palgrave: Macmillan.
- Masa Lorenzo, C.; Iturrioz del Campo, J. y Martín López, S. (2016) Aspectos determinantes del fracaso empresarial: efecto de la proyección social de las sociedades cooperativas frente a otras formas jurídicas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 88.
- Mathieu, M. (2016) *Annual Economic Survey of Employee Share Ownership in European Countries 2015*. Brussels: European Federation of Employee Share Ownership.
- Vargas Sánchez, A. y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (Coordinadores) *Las empresas de participación en Europa: el reto del siglo XXI* (En homenaje al Prof. Dr. Carlos García-Gutiérrez Fernández). Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos. Madrid, 2002. p. 97.
- VVAA. (2007) *La tributación de las sociedades laborales*. Madrid: Aranzadi.
- VVAA. (2008) Reforma de la tributación de las sociedades laborales. *Ciriec, Revista jurídica*, nº 19.
- Wilke, Mack and Partner (2014) Country reports on Financial Participation in Europe, Prepared for www.worker-participation.eu. Informe publicado en 2007 y actualizado en 2014.
- Young, K. y Patel, P. (2016) Employee ownership and firm performance: A variance decomposition analysis of European firms. *Journal of Business Research*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.08.014>.

Análisis comparativo de centrales de compras cooperativas: problemas y soluciones

Carmen Bocatonda¹, Lucía Clara Banchieri² y Fernando Campa Planas³

Recibido: 6 de junio de 2017 / Aceptado: 14 de marzo de 2018

Resumen. El objetivo del estudio consiste en identificar los problemas a los que se han enfrentado las centrales de compras cooperativas en las diferentes etapas de su ciclo de vida. La metodología utilizada es el estudio de casos. El muestreo son dos casos específicos que son escogidos por ser reveladores y ejemplos extremos. Por un lado, la CCFACC, una incipiente central de compras cooperativa argentina, y, por el otro, la Coop Italia, un modelo con amplia trayectoria en el mercado, con resultados comprobados y con proyecciones de mayor crecimiento. Además, resulta interesante que cada uno de los casos se ubica en contextos y continentes diferentes. La identificación de los problemas de las centrales de compras cooperativas diferenciados por etapa del ciclo de vida, así como las formas de solucionarlos, en caso de encontrarlos, aportan a mejorar el desempeño del movimiento cooperativo. Se identifican claramente los problemas que sufren las centrales de compras cooperativas con el fin de poder conocerlos y tomar acciones para evitarlos en el caso de una nueva experiencia. El presente trabajo ha aportado a la bibliografía el estudio de dos casos de centrales de compras cooperativas situadas en contextos diferentes y en distintas fases del ciclo de vida, distinguiendo los problemas enfrentados y las formas de solucionarlos.

Palabras clave: Cooperativas de consumo; Central de compras; Estudio de casos.

Claves Econlit: L31.

[en] Comparative analysis of cooperative purchasing centers: problems and solutions

Abstract. The aim of the study is to identify the problems faced by cooperative purchasing centers during the different stages of their life cycle. Design/methodology: The methodology used is the case study. The cases chosen correspond to two specific cases revealing extreme examples. On one hand the CCFACC, an incipient Argentine cooperative purchasing center, and, on the other, Coop Italia, a model with a long history in the market, with proven results and projections of great growth. In addition, it is interesting that each of the cases is located on different contexts and continents. The identification of the problems of the cooperative purchasing centers differentiated by stage of the life cycle, as well as the ways of solving them, if found, can contribute to improve the performance of the cooperative movement. The problems experienced by cooperative purchasing centers are clearly identified in order to be able to meet them and take action to avoid in the case of a new experience. The present research has contributed to the bibliography about cooperative purchasing centers located

¹ Universidad Nacional del Sur, Argentina
Dirección de correo electrónico: carmenbocatonda@gmail.com.

² Universidad Nacional del Sur, Argentina
Dirección de correo electrónico: lucia.banchieri@uns.edu.ar.

³ Universitat Rovira i Virgili, España
Dirección de correo electrónico: fernando.campa@urv.cat.

in different contexts and in different phases of the life cycle, distinguishing the problems faced and the ways to solve them.

Keywords: Consumer cooperatives; Central purchasing; Case studies.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Boccatonda, C., Banchieri, L.C. y Campa Planas, F. (2018) Análisis comparativo de centrales de compras cooperativas: problemas y soluciones. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 26-44. DOI: 10.5209/REVE.59774.

1. Introducción

Resulta inevitable tener en cuenta la preocupación sobre la creación de estrategias de desarrollo sostenible en un contexto en donde la responsabilidad social empresaria es tema cotidiano. “Los fundamentos morales del capitalismo deben ser reconsiderados”, sostiene Zsolnai (2010), al mismo tiempo que asegura que la competitividad es la ideología prevaleciente en el mundo económico actual. Es desde esta incapacidad del mercado y del sector público de satisfacer determinadas necesidades sociales en donde tienen lugar las organizaciones de la Economía Social, donde las cooperativas adquieren mayor significación histórica.

Justamente, uno de los tres objetivos de la Alianza Internacional de Cooperativas (en adelante, ACI) en su Plan para una Década Cooperativa (2013) es ser líder reconocido en cuanto a la sostenibilidad económica, social y medioambiental, refiriéndose al movimiento cooperativo. El sexto principio cooperativo conlleva la expresión práctica del valor cooperativo de solidaridad y es el compromiso con la cooperación cooperativa el hecho distintivo de este tipo de organizaciones.

“En los modernos mercados globalizados y en las complejas cadenas de suministro actuales, resulta crucial que las cooperativas de todos los sectores trabajen juntas para maximizar la ventaja cooperativa”, aclara la ACI (2013) sobre el sexto principio cooperativo, dando lugar a la formación de una central de compras cooperativa.

Una forma de integración para las cooperativas de consumo son las centrales de compras, entendiendo por central de compras un operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, tienen por objetivo desarrollar las actividades y prestar servicios a las empresas independientes que, con espíritu de cooperación, se han asociado a la organización mediante reglamentación interna con el objetivo de mejorar su competitividad, según la Asociación Nacional de Centrales de Compras y Servicios de España (ANCECO, 2017).

Pereira et. al. (2010) afirman que hacen faltan estudios que colaboren en el establecimiento de los problemas que afectan a las redes de compras para que las mismas puedan perdurar en el tiempo. Específicamente, sostienen que hacen falta investigaciones en diferentes contextos y sectores.

Este estudio tiene como principal objetivo identificar los problemas a los que se han enfrentado dos centrales de compras cooperativas, la Coop Italia y la Central de Compras de la Federación Argentina de Cooperativas de Consumo (en adelante,

CCFACC). Las centrales de compras elegidas están ubicadas en países con realidades completamente diferentes y pertenecen a un sector distinto, el cooperativismo, que el estudio de Pereira et al (2010).

El presente trabajo se estructura en cinco secciones. En primer lugar, se identifican en la literatura los problemas a los que se enfrentan las centrales de compras. A continuación, se desarrolla la metodología utilizada, el estudio de casos, y se describen las unidades de análisis. En tercer lugar, se realiza un análisis comparativo de los problemas hallados en ambas centrales de compras escogidas, teniendo en cuenta que la CCFACC es un proyecto incipiente con apenas meses de funcionamiento y la Coop Italia tiene amplia trayectoria y resultados satisfactorios, desarrollándose cada una en contextos geográficos y socioculturales distintos. Por último, se exponen las conclusiones del trabajo realizado.

2. Marco teórico

2.1. Integración y centrales de compras

Sobre la integración de compras, Acosta y Verbeke (2009) asienten que “la cooperación entre empresas es un recurso estratégico en el mundo empresarial para responder eficazmente a un entorno competitivo” (p. 2). Adicionalmente, Charterina (2011), en su análisis de los principios cooperativos, concluye que el sexto principio

Las asociaciones son más adaptables que las estructuras de las grandes corporaciones y poseen la capacidad de reacomodarse con mayor facilidad a las necesidades y exigencias del mercado. Adicionalmente, se reconoce que la asociación no es una oportunidad más entre otras posibles para las cooperativas, sino que es una manera natural de operar debido a su naturaleza solidaria (Menzani y Zamagni, 2010).

Para Heinz et. al. (2014) los beneficios de una central de compras son:

- Mayor poder de negociación
- Combinación de *know how* entre empresas
- Almacenamiento conjunto
- Marketing homogéneo
- Reducción de precios
- Prorrato de costes
- Reconocimiento de marca
- Mejora en la logística
- Modernización de la estrategia
- Competitividad
- Mejora del servicio al cliente
- Especialización de los compradores
- Acceso a proveedores
- Reducción del número de operaciones

Acentuando estos beneficios, Barberini (2009), en referencia a la experiencia de la Coop Italia, argumenta que el cooperativismo de consumo italiano ha mejorado los servicios a sus asociados. Por ejemplo, ha habido un progreso en los puntos de

venta, en relación a que se ha ido encontrando el tamaño y la ubicación más apropiada, así como se ha mejorado el surtido ofrecido, ya que muchas veces éste resultaba limitado o no se ajustaba a las necesidades de los consumidores.

2.2. Ciclos de vida

Con el fin de comprender el proyecto de una central de compras como un proceso madurativo, Pousa (2006) establece diferentes fases del ciclo de vida de las centrales de compra, los cuales se caracterizan por quién realiza la gestión, el área geográfica en la cual se desempeña, sus objetivos y alguna característica adicional.

Cuadro. 1. Ciclo de vida de centrales de compras

Etapas	Gestión	Área de actuación	Foco	Principal característica
Precursora	Realizada por los propios asociados	Micro regiones	- Conseguir descuentos y plazos de compra	- Intercambio de información entre los asociados
Desarrollo	Realizada por los propios asociados, con más tiempo de dedicación	Regional	- Compra conjunta - Mayor apoyo y beneficio de proveedores	- Razonable grado de integración de información entre los asociados - Incorporación de servicios de marketing y finanzas
Maduración	Dedicación exclusiva de empresario o personal contratado	Varias regiones	- Ampliación de los recursos ofrecidos de marketing, finanzas y recursos humanos	- Formalización de procesos - Mejora de la logística, posible abastecimiento centralizado

Madurez plena	Gestión altamente profesional, con sólidos conocimientos en planeamiento estratégico	Nacional o varias regiones	- Integración tecnológica con proveedores - Sistemas de información - Logística integrada - Pago centralizados	- Se puede llegar a la creación de empresas, en donde los socios tienen participación accionaria
---------------	--	----------------------------	---	--

Fuente: Pousa (2006) en base a Souza (2004)

2.3. Problemas hallados por diferentes experiencias de centrales de compras

Por su parte, el estudio de Pereira et. al. (2010) tiene como objetivo dilucidar las razones por las cuales las empresas abandonan las centrales de compras, con el fin de contribuir a un mejor funcionamiento de las centrales para que puedan llegar a los objetivos estipulados. Mediante un estudio bibliográfico de producción científica sobre cierre de redes de empresas, concluyeron que las posibles causas de fracaso de las redes interorganizacionales son:

- Rivalidad entre las firmas.
- Riesgo de oportunismo.
- Retornos asimétricos.
- Desconfianza / poco compromiso.
- Complejidad gerencial.
- Dificultad de coordinación.
- Costes de agencia y burocracia. Rigidez organizacional.
- Dificultad en la gestión de cooperación.

Adicionalmente, Heinz et. al. (2014) también analizan los inconvenientes de incurrir en este tipo de asociación a través de un estudio de caso realizado sobre una red de compras brasileña con 35 supermercados regionales asociados. La central de compras estudiada fue escogida por haber sido considerada como caso de éxito por el Servicio Brasileiro de Apoyo a Micro y Pequenas Empresas. Los inconvenientes detectados fueron los siguientes:

- Constitución societaria.
- Lugar a comportamiento oportunista de los participantes.
- Dificultad en establecer mecanismos de control e incentivos.
- Lentitud en el proceso decisorio.
- Doble tributación.
- Asimetría de información.
- Diferencia de tamaño de los participantes.
- Proceso de gestión.
- Coste-beneficio.
- Conflicto de intereses.
- Cambio cultural.

Por su parte, el trabajo de Xavier Filho et. al. (2013) también busca detectar las causas por las que la cantidad de redes de compras brasileñas disminuyó de 841 en 2008 a 778 en 2011. Mediante un trabajo exploratorio de material empírico, llegan a que los problemas más recurrentes son:

- Falta de asociativismo y cooperación (conflicto de intereses). Individualismo.
- Falta de compromiso por parte de los participantes.
- Análisis coste-beneficio.
- Diferencias culturales, regionales.
- Expectativa de resultados inmediatos.
- Falta de concientización de la importancia de la cooperación, falta de confianza.
- Problemas de gestión, falta de liderazgo de la red.
- Diferencia de tamaño de participantes.
- Oportunismo.
- Falta de apoyo del programa público.

En relación a este tema, en el taller de consumo de la IV Cumbre de las Américas, una central de compras cooperativa brasileña relató su experiencia y expuso los factores desestimulantes que les está impidiendo el buen funcionamiento de la central (Sena da Silva, 2016):

- Expectativas de precios bajos.
- Ausencia de cultura.
- Fuerza de marcas regionales.
- Costes de transportes.
- Impuestos.
- Volumen. Dependencia del número de locales.
- Surtido, falta de espacio.

En última instancia, durante el año 2016, la ANCECO realizó un estudio cuali-cuantitativo a 187 centrales de compras nacionales. Entre los resultados más importantes, es posible distinguir los siguientes aspectos:

- La principal amenaza revelada para las centrales de compras son sus propios socios. En este sentido, se señalan el egoísmo, la falta de compromiso e implicación de algunos socios que no siguen la consigna de la central, con la consiguiente pérdida de capacidad de negociación, facilitando la negociación directa con el proveedor evitando la relación con la central.
- Dentro de las líneas que marcarán la actividad de los próximos años, la amplitud de la propuesta de servicios, su calidad y la capacidad de adaptación de los servicios a las necesidades de los asociados, se destacan como las opiniones más compartidas.
- No todos los socios comparten los mismos intereses. En general, un grupo sí coincide, mientras que otro sólo se comporta de manera individualista y utiliza la central meramente por la negociación de acuerdos con proveedores.

- La mayoría de los encuestados está de acuerdo en que el tamaño resulta un problema tanto por la heterogeneidad de los asociados, como por la concentración de los proveedores.
- El 50% de los encuestados coincide en que el grado de implicación y fidelidad de los socios es bajo, mientras que el 40% opina que es medio; y el resto, 10%, alto.
- La mayoría de las centrales no dispone de un régimen sancionador o, en caso de tenerlo, nunca se aplica.

En síntesis, el Cuadro 2 contiene los problemas que deben afrontar las centrales de compras hallados por los diferentes autores. A continuación del mismo se expone una breve descripción de cada uno de ellos.

Cuadro. 2. Problemas de centrales de compras hallados por distintos autores

Problema	Autores
Constitución societaria	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010)
Dificultad de establecer mecanismos de control e incentivos	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), ANCECO (2017)
Doble tributación	Heinz et. al. (2014), Sena da Silva (2016)
Asimetría de información	Heinz et. al. (2014)
Diferencia de tamaño de los participantes / Volumen de pedidos	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), ANCECO (2017), Xavier Filho et. al. (2013), Sena da Silva (2016)
Proceso de gestión / Lentitud en procesos decisorios	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), Xavier Filho et. al. (2013)
Coste-beneficio	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), Xavier Filho et. al. (2013)
Conflicto de intereses	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), ANCECO (2017), Xavier Filho et. al. (2013)
Cambio cultural	Heinz et. al. (2014), Pereira et. al. (2010), Sena da Silva (2016), Xavier Filho et. al. (2013)
Falta de compromiso / Oportunismo / Rivalidad entre las firmas	Pereira et. al. (2010), ANCECO (2017), Xavier Filho et. al. (2013), Heinz et. al. (2014)
Expectativas de precios bajos	Sena da Silva (2016), Xavier Filho et. al. (2013)
Surtido / Fuerza de marcas regionales	Sena da Silva (2016)
Logística	Sena da Silva (2016)
Falta de apoyo del programa público	Xavier Filho et. al. (2013)

Fuente: elaboración propia a partir de la revisión bibliográfica efectuada

Constitución societaria

Inconvenientes legales y procesos burocráticos pueden complicar la constitución de la asociación, así como la afiliación de las empresas a la central. “La consolidación institucional es una condición para el funcionamiento, dado que genera estabilidad de las relaciones cooperativas para el desarrollo de las identidades comunes y el fortalecimiento de los vínculos” (Pereira et. al., 2010, p. 67).

Dificultad de establecer mecanismos de control e incentivos

Según el informe de la ANCECO (2016), la principal amenaza para las centrales son sus propios asociados. Por ende, es necesario un mecanismo de control, pero reconocen que no ejercen penalidades por temor a que abandonen la red.

Doble tributación

Al introducir un intermediario (rol de la central), por ejemplo, se puede dar lugar para la doble tributación: del proveedor a la central y de la central al asociado.

Asimetría de información

La condición de igualdad se debe dar en todo sentido. La transparencia es una de las claves para el buen funcionamiento del sistema. Según Adobor y McMullen (2014), el intermediario debe ser confiable y demostrar legitimidad, no distorsionar la información.

Diferencia de tamaño de los participantes / Volumen de pedidos

Aunque todas las cooperativas asociadas se encuentran en iguales condiciones para poder acceder a los productos ofrecidos, puede ser que el volumen que necesitan las más pequeñas no alcance el mínimo requerido y no pueda realizar el pedido. En el informe de la ANCECO (2016) se reconoce que la diferencia de tamaño es un problema por la heterogeneidad de los asociados, hecho también comprobado en la central brasileña (Sena da Silva, 2016).

Proceso de gestión / Lentitud en procesos decisivos

Las organizaciones grandes pueden tener procesos lentos en el momento de tomar decisiones, ya que las principales decisiones de la red están subordinadas a la supervisión de todos los asociados (Heinz et. al., 2010). A su vez, los asociados pueden no estar conformes con la dinámica de la central para la gestión del proceso.

Coste-beneficio

Siguiendo a Pereira et. al. (2010), una de las claves para que las empresas sigan apostando por la central es que las ganancias provenientes de la cooperación sean superiores, a largo plazo, a los beneficios que pueden ser obtenidos a corto plazo.

Conflicto de intereses

Tal como se describe en Heinz et. al. (2014), la participación en una central de compras exige que los asociados tengan espíritu colectivo, dado que se trabaja en la búsqueda del bien común. Puede suceder que haya falta de conciencia de los beneficios a obtener a largo plazo y que cada uno actúe de forma individualista, atentando contra el espíritu cooperativo. Este problema se puede interpretar también como una consecuencia del análisis coste-beneficio.

Cambio cultural

El estudio de Xavier Filho et. al. (2013) concluye que el choque cultural es un factor determinante para el abandono de una asociación. La resistencia a los cambios de hábitos es un elemento que se verifica ex-post y que tiene el potencial de apoyar o desistirse ante la cooperación.

Falta de compromiso / Oportunismo / Rivalidad entre las firmas

Según Pereira et. al. (2010), “los beneficios de la cooperación son inciertos y orientados para el futuro, al tiempo que las acciones oportunistas ofrecen posibilidades de ganancia presente” (p. 72).

Por otro lado, resaltar el planteamiento de Xavier Filho et. al. (2013), en cuanto a que algo no perceptible por la economía tradicional está posibilitando arreglos organizacionales competitivos, basados en lazos subjetivos que envuelven valores socialmente construidos, como la confianza y el respeto.

Expectativa de precios bajos

Muchas veces, un menor precio se consigue con volumen, punto conflictivo en una etapa inicial del proyecto. Sobre este tema, se recurre nuevamente a las expectativas a corto plazo que no llegan a distinguir la necesidad de madurez de un proyecto para poder lograr los objetivos deseados.

Surtido / Fuerza de marcas regionales

Es posible que cadenas regionales estén afianzadas a su área de influencia y comercialicen con productores de la zona, hecho que entra en juego cuando el negocio se abre y se comparte el poder de decisión. Este hecho puede provocar desencanto por parte de los asociados.

Por otra parte, el surtido ofrecido por la central puede no cumplir con las expectativas y necesidades de los asociados y significar un problema para la comercialización e influir directamente en la competitividad.

Logística

Según Sena da Silva (2016), la logística ha sido un factor clave para el fracaso de la central brasileña, influido tanto por factores internos, como la organización de los almacenes, por ejemplo, como por factores exógenos como pueden ser las distancias y el estado de las vías de transporte.

Falta de apoyo del programa público

El apoyo gubernamental se vuelve fundamental al momento de encarar este tipo de proyectos. Tanto el marco jurídico, como las normas tributarias y comerciales terminan delimitando el campo de acción de las asociaciones.

3. Metodología

Según Hernández Sampieri (2010), “los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes”. En particular, no se ha encontrado literatura previa sobre los problemas de las centrales de compras cooperativas.

El uso del estudio de caso ofrece importantes resultados e información que no es posible encontrar por medio de los métodos cuantitativos y que es muy valiosa para la toma de decisiones en empresas. Además, Yacuzzi (2005) sostiene que este tipo de metodología se enriquece más aún cuando se fomenta el diálogo entre la epistemología y las acciones de campo, al mismo tiempo que Gummesson (1991) asegura que el estudio de caso es cada vez más aceptado como una herramienta científica en la administración de empresas.

Un aspecto no menor es el diseño del estudio de caso. Siguiendo a Yin (2001), este trabajo se podría clasificar como un estudio de casos múltiples integrados, en el sentido que hay más de una unidad de análisis (dos en este caso) que se estudian relacionamente en referencia al interrogante inicial que da inicio a la investigación.

A continuación, se detallarán las unidades de análisis, las fuentes de información y el análisis de datos, componentes fundamentales del estudio de caso según Yin (2001).

3.1. Unidades de análisis

Las centrales de compras elegidas se encuentran en diferentes etapas del ciclo de vida. La Coop Italia está en una fase madura lo que permite relevar mayor número de experiencias por el tiempo que hace que funciona. Por su parte, investigar los problemas a los que se enfrenta la CCFACC resulta de vital importancia, ya que es probable que cualquier central de compras los verifique en sus inicios, siendo indispensable su solución para que la central perdure en el tiempo.

Coop Italia

La Asociación Nacional de Cooperativas de Consumo italianas (en adelante, ANCC) fue constituida en 1955, constituyendo la representación nacional del movimiento cooperativo. “Coop Italia se constituyó el 1 de enero de 1968 y asumió la función de compras, marketing, proyección y gestión de la logística, la producción directa y otras actividades de asistencia a las cooperativas” (Barberini, 2009).

A su vez, en 1999 se unifica la central de compras con la central de marketing, denominada Coop Italia. Con la creación de la central, se pretendía ofrecer los

medios para ejercer una estructura formalizada de comercialización, con la intención de evitar la concentración de poder en el mercado.

En cuanto a la distribución de responsabilidades, de acuerdo a Migliavacca (2016), se distinguen las siguientes entidades:

- ANCC: organismo de representación político-institucional de las cooperativas de consumo italianas.
- COOP ITALIA: consorcio para las compras y políticas de marketing, para la definición de las estrategias de producción y marca propia.
- INRES: instituto nacional de asesoramiento, diseño e ingeniería que proyecta la estructura de ventas. Se encarga de realizar el diseño de los supermercados (*layouts*), la organización interna y prepara los modelos de contrato con proveedores, entre otras actividades.
- SCUOLA COOP: consorcio encargado de la actividad didáctica, de búsqueda y trato con el personal, con el objetivo de difundir la cultura del movimiento cooperativo.

De acuerdo a Migliavacca (2016), actualmente, el cooperativismo de consumo italiano consta de 93 cooperativas, que suman 1.165 puntos de venta y 1.670.588 m² de área de venta. Por otro lado, totaliza 8,5 millones de asociados, y 12.400 millones de euros de facturación anual.

La Coop se compone por 7 grandes cooperativas (que concentran el 95% de la facturación total de la cadena), 8 cooperativas medianas y 76 pequeñas cooperativas distribuidas a lo largo de todo el territorio nacional (16 regiones). A su vez, estas cooperativas se reúnen en consorcios, que son agrupaciones regionales conformadas por más de una cooperativa.

En cuanto a la clasificación de los puntos de venta, los Híper (más de 4.000/4.500 m²) se denominan Hipercoop; los Súper (entre 1.000 y 4.000 m² de área de venta) se denominan Coop; los locales pequeños, con menos de 1.000 m² de área de venta, se identifican como Hincoop. En este sentido, se puede identificar una estrategia de marketing homogéneo, por el cual se identifica con el mismo nombre a cualquier supermercado cooperativo italiano.

Por otro lado, salvo las campañas nacionales organizadas por la Coop; los precios de venta a los asociados son fijados libremente por cada cooperativa.

Resulta interesante detallar las estrategias elegidas por la organización, que condujeron al crecimiento de estos últimos años (Migliavacca, 2016):

- *Conveniencia*: mejor oportunidad de ahorro, seguridad y ética del producto, frescura y compromiso cotidiano con los consumidores, apoyándose, sobre todo, en los productos de marca propia. Se pretende ofrecer productos de calidad con diferencias de precios importantes (30% por debajo de las primeras marcas).
- *Diferencia*: defiende el precio justo, apoya la salud y lucha contra la mala alimentación, apuesta por la calidad de los alimentos y al desarrollo sostenible. El desarrollo de la marca propia es la clave de dicha estrategia.
- *Innovación*: tanto de la comida, como del estilo de vida y consumo, la información, la conciencia del consumidor, la relación con el consumidor y de la manera de interpretar el mercado.

- *Territorio*: entendiendo a éste como un valor social, económico y cultural, persiguiendo aprovechar la potencialidad de la totalidad del territorio.

Según cifras de 2016, las cooperativas participan con el 19% de las ventas del canal híper y supermercados y el 14,5% de las ventas totales del país (la mayor participación con respecto a otros grupos).

Las marcas propias de la Coop Italia son 7, entre las que se encuentran: Coop (2.700 referencias), Fiorfiore (400) y Vivi Verde (600). Las marcas propias representan el 26% de las ventas en sus locales y tienen como objetivo llegar al 30%. Para la distribución de estos productos, disponen de 280 proveedores. Comparando la evolución de los productos marca propia con la del total del mercado, se observa una tendencia de crecimiento similar en los dos casos.

Por otro lado, se verifica una nueva asociación internacional de la Coop con Copernic, alianza de distribuidores independientes europeos, con sede en Bruselas. La misma involucra 4 redes de cooperativas europeas, las cuales abarcan 22 países, acumulan más de 22.000 puntos de ventas y acumulan 133 millones de euros de facturación. Con esta iniciativa se vislumbra una importante oportunidad de crecimiento, más aún con las últimas incorporaciones de las importantes cadenas Rewe (Alemania) y Ahold (Holanda), que debe permitir concretar acuerdos comerciales con las principales empresas proveedores multinacionales.

CCFACC

La Federación Argentina de Cooperativas de Consumo (FACC) reúne a las cooperativas de consumo argentinas, la cual llevó a cabo el proyecto de su central de compras iniciado el 6 de abril de 2016. La necesidad de la Central de Compras surgió en el 2014, cuando las cooperativas de consumo detectan el aumento de la competencia y, frente a las cadenas nacionales e internacionales, necesitan afrontar esa competencia.

De esta forma, surge el proyecto de la Central de Compras de la Federación Argentina de Cooperativas de Consumo (CCFACC), con el objetivo de, por un lado, administrar un sistema de compras en común para las cooperativas y mutuales de consumo, o con sección consumo, con la finalidad de conseguir para este sector de la economía social mejores condiciones comerciales, fortaleciendo su competitividad, mejorando y ampliando sus servicios a los asociados; y, por otro lado, incrementar y agilizar las relaciones comerciales entre las cooperativas de trabajo y/o producción y las cooperativas y mutuales de consumo o con sección consumo (según documentación interna de la CCFACC).

La operatoria de la CCFACC es de modo virtual a través de un portal de internet exclusivo para las cooperativas y mutuales adheridas a la central en donde se ofrecen los productos que forman parte del surtido ofrecido con toda la información relevante para su compra. Todas las condiciones (precios, forma de pago, lugares de entrega, etc.) son pactadas por la central y se ofrecen por igual a todas las cooperativas y/o mutuales participantes.

Tras un año de la puesta en marcha de la CCFACC, hay 38 entidades adheridas, de las cuales 24 se encuentran ya operando con dicha herramienta. Estas

organizaciones representan 198 puntos de venta y más de 130.000 m² de superficie de venta ubicados en 121 localidades a lo largo de todo el territorio argentino.

Un punto para destacar es que el número de cooperativas de consumo adheridas antes de la puesta en marcha era 17, lo cual significa que, en estos doce meses de funcionamiento, se han ido sumando otras 21.

Por el otro lado, están homologados 60 proveedores, dentro de los cuales, 32 son cooperativas de producción y trabajo y, de la mismas, 19 son proveedoras de las marcas Cooperativa, Ecoop y Coop. Más de mil referencias de productos se están trabajando de distintas categorías de almacén, bebidas, limpieza, perfumería, bazar y hogar.

3.2. Fuentes de información

En cuanto a la recolección de datos, se ha realizado un análisis tanto cuantitativo como cualitativo de la documentación interna de ambas entidades; como boletines, registros e informes de gestión de ventas y asociados, presentaciones, dossiers, entre otros.

A su vez, en Septiembre de 2016 se llevó a cabo en Bahía Blanca (Argentina) el Encuentro Intercooperativo organizado por la propia FACC, donde tanto las cooperativas de consumo como de producción y trabajo pudieron comentar sus experiencias y realizar comentarios sobre el funcionamiento de la central de compras.

Adicionalmente, también se han realizado entrevistas a representantes de la CCFACC (Presidente, Secretario y Consejero) y de la Coop Italia (Vice Presidente Vicario ANCC– COOP), cuando se visitaron las entidades. A su vez, se tomó como fuente de información secundaria, la entrevista a Barberini (2009), cooperativista italiano de referencia a nivel mundial, ex presidente de la Coop Italia y de la ACI.

3.3. Análisis de datos

Tomando como referencia a Cepeda Garrión (2006) en cuanto a que “el desafío práctico consiste en determinar cuáles van a ser los resultados reales de la investigación”, aquí se ha considerado como objetivo comparar la información de las dos unidades de análisis con los problemas hallados en el marco teórico y ver si se corresponden la realidad de las centrales de compras cooperativas con la realidad de las redes de compras lucrativas.

Al objeto de poder obtener una síntesis de problemas y beneficios que reporta la central para las cooperativas participantes, se ha trabajado con el material recolectado durante los foros, con la información interna y la obtenida de las entrevistas a representantes de las centrales, realizando un análisis cualitativo y tratando de sintetizar la misma de manera objetiva.

En cuanto al análisis cualitativo de los datos, el mismo se ha realizado siguiendo los pasos detallados por Ryan y Bernard (2003): obtención de la información; captación, transcripción y ordenamiento; codificación (agrupación por categorías) y, por último, integración de la información.

4. Resultados

Habiendo recolectado la información de las dos centrales de compra (unidades de análisis), es posible identificar aquellos inconvenientes detectados para la buena investigación en cada caso en particular.

En primer lugar, en base al ciclo de vida de las centrales de compra establecido por Pousa (2006), se puede distinguir que la CCFACC se encuentra en una incipiente etapa de maduración, en donde la gestión ya está a cargo de personal contratado, se realizan las compras en conjunto y se comienza a contar con una oferta más amplia de servicios de marketing y asesoramiento, tratando de mejorar los procesos logísticos, sin llegar a tener abastecimiento centralizado.

Otra distinta es la realidad de la Coop Italia, ubicándose fuertemente en la madurez plena, con una gestión altamente profesional con sólidos conocimientos y un claro planeamiento estratégico, sobrepasando las fronteras nacionales, al recurrir a la importación y exportación de productos desde hace ya unos años. A su vez, cuenta con sistemas de información, logística y pagos totalmente integrados.

Esta distinción resulta de importancia, debido a que se trata del análisis de dos fases del ciclo de vida de las centrales, por lo cual los problemas presentados varían y, en algunos casos, se comprueba que la Coop Italia atravesó por situaciones similares a las que se le están presentando a la CCFACC y, gracias al conocimiento y la experiencia, se encuentre la mejor manera de superarlas.

Cuadro. 3. Problemas teóricos hallados en cada una de las centrales

Problema	CCFACC	Coop Italia	No se verificó
Constitución societaria			X
Dificultad de establecer mecanismos de control e incentivos			X
Doble tributación			X
Asimetría de información	X		
Diferencia de tamaño de los participantes / Volumen de pedidos	X	X (Actual)	
Proceso de gestión / Lentitud en procesos decisorios		X (Actual)	
Coste-beneficio			X
Conflicto de intereses	X	X (primera etapa)	
Cambio cultural			X
Falta de compromiso / Oportunismo / Rivalidad entre las firmas	X	X (primera etapa)	
Expectativas de precios bajos			X
Surtido / Fuerza de marcas	X		

regionales			
Logística	X	X (primera etapa)	
Falta de apoyo del programa público			X

Fuente: elaboración propia

En primer lugar, es posible identificar que en ninguno de los dos casos se explicita haber tenido problemas con la falta de apoyo del programa público, la doble tributación o la constitución societaria, cuestiones ligadas al marco jurídico de cada país. Así como tampoco surgen inconvenientes por expectativas de precios bajos, dificultad de establecer mecanismos de control o análisis coste-beneficio, aunque este último puede estar relacionado indirectamente con la falta de compromiso.

Por otro lado, es interesante observar la distinción de los problemas de la Coop en relación la etapa a la que pertenecen, para poder lograr una comparación más enriquecedora.

La falta de compromiso parece ser el inconveniente más recurrente entre las centrales de compra, por lo menos en una primera etapa, dado que en ambos casos estudiados se destaca y en la bibliografía también. Esta ausencia de compromiso puede entenderse como consecuencia de una falta de confianza en el modelo, lo cual es lógico que se dé en las etapas iniciales, cuando todavía no hay suficientes resultados comprobados.

Según testimonios de la CCFACC, un factor que influye en este aspecto es la diferencia de tamaño, dado que se observa que las cooperativas más pequeñas están más centradas en resolver sus problemas actuales, y su mirada cortoplacista les impide visualizar los beneficios a futuro que se puede tener apostando a este modelo. Algo similar ocurrió en Italia en la crisis de 1973/5, cuando se detectó falta de compromiso por parte de las cooperativas debido a la objetiva debilidad de la Asociación Nacional y de la Coop, la cual supo manejar muy bien la crisis. Como afirma Barberini (2009), “Se dio el recambio de los grupos dirigentes a nivel nacional. La situación de crisis implicaba cambios radicales, que tenían que ver con todos y cada uno de los aspectos de la empresa” (p. 208). De esta forma, lograron crear un clima más positivo diseñado por personalidades con objetivos compartidos.

Relacionado con este tema, se encuentra el conflicto de intereses. Por ejemplo, en la CCFACC se visualiza este inconveniente desde el hecho de la no participación de algunas cooperativas o la participación parcial de otras cooperativas importantes que serían clave en el funcionamiento de la central. Según el consejero de la FACC, “hoy, uno de los desafíos más grandes que tenemos es que se asocien las cooperativas proveedoras grandes que nos van a marcar la diferencia, en surtido especialmente”.

En este sentido, hay consenso en los dos casos en relación a que el convencimiento en el modelo es la clave para el éxito del mismo. Es necesario que todos crean y aporten para la misma causa, y no utilicen la central sólo para algún beneficio puntual y actúen de forma individualista. El presidente de la FACC hace

hincapié en la importancia de la convicción, y que la fidelidad termina siendo una consecuencia de esta primera.

En los orígenes de la Coop Italia, el conflicto de intereses también salió a la luz en la crisis de 1973/5, momento de gran división en el grupo dirigente (Barberini, 2009). Un factor de discusión era, por ejemplo, las comisiones que el Consorcio Nacional cobraba. El riesgo de quiebra de muchas cooperativas fue muy alto, lo que implicó un proceso enorme de redimensionamiento con la pérdida de todos los avances que se habían logrado hasta el momento. Por otra parte, una particularidad del caso italiano es que el cooperativismo siempre estuvo muy ligado al Partido Comunista, lo cual implicó, en su momento, una adhesión partidaria consecuente; realidad que no sucede en Argentina ni en Italia en la actualidad.

Por otro lado, la diferencia de tamaño también se relaciona con el problema del volumen de los pedidos, dado que las cooperativas de menor tamaño encuentran dificultades para llegar a los mínimos logísticos necesarios. Según el Vicepresidente Vicario de la Coop, en la actualidad, la Coop está transitando un proceso de asociación de las cooperativas más pequeñas, ya que es la única salida posible que encuentran para poder subsistir. Según Barberini (2009), “la búsqueda de la optimización de las dimensiones llevó a reunir a las más de tres mil cooperativas en un número cada vez más reducidos de empresas más o menos grandes”(p. 185), afirmación que asegura que la diferencia de tamaño es un problema que está vigente desde los inicios.

Por el lado de la logística, debe tenerse presente que Argentina cuenta con una superficie de 2,78 millones de km² e Italia de 300.000 km², por lo que se están tratando dos realidades logísticas totalmente diferentes. Además de tener unas menores distancias, en Italia las vías de transporte son autopistas, mientras que en Argentina el diseño vial cuenta con rutas de un solo carril, en su mayoría. Además, se debe tener en cuenta que la CCFACC presenta un esquema logístico sin almacenes propios, cuando la organización de la Coop Italia es diferente. Al estar dividido por consorcios, cada consorcio tiene sus propios almacenes de distribución y la Coop entrega en estos almacenes, después, una cooperativa de transporte contratada se encarga de trasladar la mercadería a cada cooperativa (300 km, aproximadamente, a la redonda como máximo).

Actualmente la logística no significa un problema para la Coop Italia, pero sí lo fue en sus inicios. Barberini (2009) asegura que se han realizado inversiones importantes para renovar la red logística y, en pocos años, se han concentrado los centros de aprovisionamiento y se han tecnificado.

Por otra parte, el surtido de productos es otro tema que se resalta en la CCFACC, la cual no cuenta con productos perecederos debido a las dificultades logísticas que conllevan. Una solución importante al problema de surtido observada en ambos casos es la marca propia. La Coop Italia tiene desarrollada la marca propia con más de 4.000 referencias, mientras que, en el caso de la CCFACC, actualmente se empiezan a comercializar los productos de las marcas propias de Cooperativa Obrera.

La Coop Italia, al encontrarse ya en una etapa de madurez plena, está en la fase de optimización de procesos, dedicada a encontrar la medida justa al negocio. A su vez, están muy pendientes de su competencia y no quieren perder cuota de mercado, por lo que son conscientes de la dificultad de reacción ante cambios en el

mercado. Se observa que la competencia responde rápido, actúa y a la Coop ese cambio le cuesta más tiempo y, para cuando se lleva a cabo, muchas veces se ha perdido ya la oportunidad. Por la propia estructura de la Coop, cualquier proceso decisorio toma más tiempo que en la competencia en donde, en general, las decisiones están centralizadas, hecho que puede provocar pérdida de competitividad.

Desde el punto de vista de las cooperativas asociadas a la CCFACC, hay cuestiones a mejorar en cuanto a la información de los productos, de seguimiento de pedidos, de precios, entre otras; siendo aplicable esta realidad tanto a cooperativas de consumo como de producción y/o trabajo.

En lo que se refiere a organización y comunicación, la estructura de la Coop Italia ha ido mejorando con el transcurso del tiempo y hoy no es un problema. Existe una organización centralizada en relación a las decisiones y gestión de marca propia, imagen marca, comercio exterior, control de calidad, marketing y capacitación; de forma que todos los consorcios y cooperativas manejen la misma información. Aunque en la CCFACC se está planteado ese mismo modelo, todavía hace falta tiempo de funcionamiento para ajustar la comunicación y mejorar la imagen delante de los socios.

Por último, mencionar que en la Coop, en los años '80, se comenzaron a plantear temas sobre desarrollo estratégico del negocio, como la apertura o no de hipermercados o la unificación del nombre. Los mismos dieron lugar al debate y a posiciones bien marcadas. Una salida válida que encontró la Coop fue el asesoramiento de profesionales expertos, lo que dio lugar a una toma de decisiones según una lógica de sistema, no de una empresa individual. La CCFACC todavía no se ha encontrado con este problema, dado que recién comienzan a operar en conjunto.

5. Conclusiones

Siguiendo con lo propuesto por Pereira et. al. (2010), el presente trabajo ha aportado a la bibliografía el estudio de dos casos de centrales de compras cooperativas situadas en contextos diferentes y en distintas fases del ciclo de vida, distinguiendo los problemas con los que se enfrentaron y de qué forma lo solucionaron, con el objetivo de extraer buenas prácticas que faciliten la gestión de una red de compras cooperativa.

De acuerdo al análisis comparativo realizado, se comprueba que la mayoría de los problemas enunciados por la revisión bibliográfica se confirman en los casos de estudio. Por otro lado, resulta interesante concluir que en ninguna de las dos centrales se observan problemas de doble tributación, constitución societaria o falta de apoyo público, todos ellos relacionados con el marco jurídico-político, aunque se trate de dos contextos totalmente diferentes.

En cuanto a las coincidencias entre los dos modelos, se nota que la falta de compromiso y de confianza es uno de los problemas más recurrentes. Además, se detecta que es un inconveniente propio de una primer etapa, dado que es algo que le está afectando a la CCFACC y ya lo transcurrió la Coop en sus inicios, por lo

cual resulta necesario darle tiempo al proyecto para que consiga la madurez necesaria.

De la mano de la convicción también se puede relacionar la cuestión de conflicto de intereses. Una vez que se está de acuerdo con el modelo y se actúa hacia el logro de un bien común, no habría lugar para el conflicto de intereses. Eso sí, es necesario que la gestión de la central siempre sea prolija, transparente y coherente con lo planteado, dado que la cooperación termina cuando alguna de las partes percibe tratamiento injusto o resultados incompatibles con su contribución (Pereira et. al., 2010)

Por otro lado, la dispersión geográfica y la diferencia de tamaño de los participantes son características de la CCFACC que hoy pueden ser inconvenientes a su gestión óptima. Sin embargo, se observa que éstas también tuvieron lugar los primeros años de funcionamiento de la Coop, y la misma fue capaz de superar tales condiciones problemáticas. Por un lado, se instalaron almacenes propios y se subcontrató el transporte mediante la contratación de una cooperativa de transporte, al mismo tiempo que se favoreció la asociación de las cooperativas más pequeñas para llegar a un volumen de pedidos razonable para poder operar competitivamente.

“Errores y correcciones formaron parte de una etapa transitoria difícil, que resguardaba no sólo a la cooperativa, sino a toda la sociedad civil.” (Barberini, 2009: p. 194). Observando el presente exitoso de la Coop Italia, con un 19% del total del mercado italiano (facturación) y en constante crecimiento, no queda otra alternativa que convencerse que el cooperativismo integrado es capaz de ser eficiente en un mercado competitivo y que, aunque se le presenten situaciones no deseadas, es posible encontrarle una solución y proseguir su implantación exitosa.

Tras analizar estos dos casos, tomando la Coop Italia como caso experimentado y exitoso y la CCFACC como testigo incipiente y en pleno desarrollo, es posible asegurar que la CCFACC sigue el camino de la central europea. Queda pendiente estudiar en un futuro el camino escogido por la CCFACC para resolver sus problemas, realizando un seguimiento del ciclo de vida de la misma, así como también sería interesante seguir analizando la maduración de la Coop Italia y los nuevos retos que se le van presentando.

6. Referencias bibliográficas

- Acosta, M. y Verbeke, G. (2009) La cooperación como estrategia de desarrollo en redes asociativas. *Pecunia*, Nº 9, pp. 1-25.
- Adobor, H. y R. McMullen (2014) Strategic purchasing and supplier partnerships – The role of a third party organization. *Journal of Purchasing & Supply Management*, Nº 20, pp. 263-272.
- Alianza Cooperativa Internacional (2013) *Plan para una década cooperativa*. Disponible en: <http://www.aciamericas.coop/>.
- ANCECO (2016) Presente y futuro de las CCS españolas. *Revista Central*, Nº4.
- Asociación Nacional de Centrales de Compras y Servicios. Disponible en: <http://anceco.wpengine.com/> Fecha de consulta: Enero de 2017.
- Barberini, I. (2009) *El Vuelo del Abejorro: Cooperativismo, Ética y Desarrollo*. Argentina: Intercoop Editora Cooperativa Limitada.

- Cepeda Carrión, G. (2006) La calidad en los métodos de investigación cualitativa: principios de aplicación práctica para estudios de casos. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, N° 29, pp. 57-82
- Charterina, A. M. (2012) Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 46, pp. 133-146.
- Gummesson, E. (1991) Qualitative Research in Management. *Qualitative Methods in Management Research*. Londres: Sage Publications.
- Heinz, D. et. al. (2014) Composto de marketing em redes de compras: estudo comparativo das percepções de administradores e associados em uma rede de supermercados. *Read*, Porto Alegre, Edição 78, N° 2, pp. 529-570.
- Hernández Sampieri, R. et. al. (2010) *Metodología de la investigación*. Quinta edición. México: McGraw-Hill.
- Masón, R. y Zoppi, R. (2013) *El cooperativismo de consumo en la Argentina*. Publicación N°17, GIDECOOP UNS.
- Menzani, T. y Zamagni, V. (2010) Cooperative networks in the Italian economy. *Enterprise and Society*, N° 11(1), p. 98.
- Migliavacca, E. (2016) *La Coop nell'attuale contesto competitivo*. <http://www.aciamericas.coop/ivcumbre>.
- Pereira, B. et. al. (2010) Desistência da cooperação e encerramento de redes interorganizacionais: em que momento essas abordagens se encontram? *RAI: revista de administração e inovação*, N° 7(1), pp. 62-83.
- Pousa, R. (2006) *Os Ciclos de Vida das Centrais de Negócios: Um Estudo no Setor Supermercado no Estado de São Paulo*. XIII SIMPEP-Simpósio de engenharia de produção. Bauru/SP, 6.
- Ryan, G. y Bernard, H.R. (2003) Techniques to identify themes. *Field Methods*, Vol. 15, N° 1, pp. 85-109.
- Sena da Silva, E. (2016) *Coop, a cooperativa da sua vida*. <http://www.aciamericas.coop/ivcumbre>.
- Souza, M. G. (2004) *Centrais de Negócios. Uma revolução no varejo e na distribuição*. São Paulo: Edições Inteligentes.
- Xavier Filho, J. et. al. (2013) Desistência da cooperação em redes interorganizacionais horizontais: reflexões a partir da tipologia da ação social weberiana. XVI Seminários em Administração. *Revista de Administração Mackenzie*, N° 16(6).
- Yacuzzi, E. (2005) El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales, validación, *Inomics*, N° 1, pp. 296-306.
- Yin, R. K. (2001) *Estudio de Caso*. San Pablo: Artmed, 205.
- Zsolnai, L. (2010) Future of capitalism. Ethics in the Economy - Handbook of Business Ethics, Oxford, Bern, Berlin: ed. Zsolnai, L., Lang, P.

La transmisión de los valores y prácticas organizacionales cooperativas en las filiales extranjeras: El caso de la cooperativa multinacional Fagor Ederlan

Ignacio Bretos¹ y Anjel Errasti²

Recibido: 31 de mayo de 2017 / Aceptado: 11 de septiembre de 2017

Resumen. En la economía globalizada actual, muchas cooperativas se están viendo obligadas a crecer internacionalmente mediante estrategias de inversión directa extranjera para mantener su competitividad y sobrevivir en los mercados. Tomando como referencia un estudio cualitativo sobre Fagor Ederlan, una de las mayores cooperativas multinacionales del Grupo Mondragón, este artículo examina las contradicciones planteadas por la internacionalización en las cooperativas, así como las tensiones y oportunidades para que dichas organizaciones reproduzcan las prácticas idiosincráticas del modelo cooperativo en las filiales extranjeras. El estudio de caso se basa en el análisis de diversa documentación interna cedida por la compañía y en 23 entrevistas en profundidad llevadas a cabo en las plantas domésticas e internacionales con personal de distintas áreas organizacionales y rangos jerárquicos. Los resultados sugieren que la internacionalización puede desencadenar fuertes tendencias degenerativas en las cooperativas, afectando fundamentalmente al nivel de participación de los trabajadores en la empresa. Por otro lado, evidencian la influencia de barreras institucionales, así como de factores derivados del rol estratégico de las filiales y de las relaciones de poder entre matriz y filial, que dificultan la transformación de las filiales extranjeras en cooperativas. El artículo también discute algunos aspectos que resultan esenciales para avanzar en la implementación de políticas que acerquen el modelo de gestión en las filiales extranjeras a los principios y valores cooperativos.

Palabras clave: Cooperativas; Internacionalización; Empresas multinacionales; Participación de los trabajadores; Relaciones laborales; Mondragón.

Claves Econlit: A130; F23; J54; M54.

[en] Dissemination of the cooperative values and organizational practices in foreign subsidiaries: The case of the multinational co-op Fagor Ederlan

Abstract. In today's global economy, cooperatives are being forced to grow internationally through foreign direct investment strategies so as to remain competitive and survive in markets. Drawing on a qualitative study of Fagor Ederlan, one of the largest multinational cooperatives of the Mondragon Group, this article examines the contradictions posed by internationalization in cooperatives, as well as the tensions and opportunities they face to replicate the cooperative model's idiosyncratic practices in foreign subsidiaries. The case study is based on the analysis of several internal documents provided

¹ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: ibretos@unizar.es.

² Universidad del País Vasco, España
Dirección de correo electrónico: a.errasti@ehu.es.

by the company and 23 in-depth interviews carried out in the domestic and international plants with staff from different organizational areas and hierarchical ranks. The findings suggest that internationalization can trigger degenerative tendencies in cooperatives, which primarily affect the participation of workers in the company. Moreover, they reveal the influence of institutional barriers, as well as of factors related to the strategic role of subsidiaries and power relationships between headquarters and subsidiaries, that hamper the transformation of foreign subsidiaries into cooperatives. The article also discusses some essential aspects to make progress in the implementation of policies that bring the management model in such subsidiaries closer to the cooperative principles and values.

Keywords: Cooperatives; Internationalization; Multinational enterprises; Employee voice; Industrial relations; Mondragon.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico y revisión de la literatura. 3. Metodología y datos. 4. Resultados empíricos del estudio de caso. 5. Discusión y conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Bretos, I. y Errasti, A. (2018) La transmisión de los valores y prácticas organizacionales cooperativas en las filiales extranjeras: El caso de la cooperativa multinacional Fagor Ederlan. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 127, pp. 45-69. DOI: 10.5209/REVE.58395.

1. Introducción

En las dos últimas décadas marcadas por la intensificación del proceso de globalización, muchas cooperativas se han visto obligadas a crecer internacionalmente para sobrevivir en los mercados (Novkovic y Sena, 2007; Flecha y Ngai, 2014; Siebel, 2016). Sin embargo, algunas de estas cooperativas están expandiéndose mediante el establecimiento de filiales capitalistas en el extranjero (McMurtry y Reed, 2009), sufriendo así un proceso degenerativo basado en la adopción de estructuras capitalistas y la creación de empleo no cooperativo (Bretos y Marcuello, 2017). Como señalan Flecha y Ngai (2014), las cooperativas presentes en sectores altamente competitivos y globalizados se encuentran en una encrucijada. Por un lado, se están viendo forzadas a implantarse en el extranjero para mantener su competitividad. Por otro lado, también se espera que mantengan sus prácticas y valores cooperativistas y los transfieran a sus filiales internacionales de forma que puedan responder a las necesidades económicas, sociales y democráticas de los países donde están implantadas.

Este escenario plantea una pregunta de investigación fundamental: ¿Es posible reproducir el modelo cooperativo en las filiales extranjeras y transferir sus políticas y prácticas características centradas en la participación de los trabajadores? Aunque esta pregunta no es nueva en la literatura sobre las cooperativas, apenas ha sido contrastada empíricamente. De hecho, estudios recientes han solicitado investigar las contradicciones que genera la internacionalización en las cooperativas y las posibilidades para que extiendan el modelo cooperativo a sus filiales extranjeras (Bretos y Marcuello, 2017; Arzadun, 2015; Heras, 2014; Cheney et al., 2014; Flecha y Ngai, 2014; Radrigán y Barría, 2007). Por ejemplo, Cheney et al. (2014: 597-598) destacan que ‘una cuestión clave para la investigación y la práctica es si dichas filiales [capitalistas] pueden convertirse en cooperativas y cómo pueden hacerlo, reconociendo no sólo las diferencias nacionales y culturales, sino también las preferencias de los propios empleados.’

En esta línea, algunos trabajos han examinado el proceso de internacionalización de las cooperativas, centrándose fundamentalmente en las contradicciones generadas por el establecimiento de filiales capitalistas (Clamp, 2000; Errasti et al., 2003; Bakaikoa et al., 2004; Errasti et al., 2017). No obstante, estos trabajos carecen de un análisis detallado sobre cómo la internacionalización ha transformado las prácticas y valores cooperativistas en las matrices cooperativas y sobre cómo las diferencias socio-laborales entre matriz y filial son legitimadas o desafiadas por los directivos y trabajadores de ambos entornos. Por otro lado, algunos autores (Luzarraga, 2008; Luzarraga e Irizar, 2012; Bakaikoa et al., 2013; Flecha y Ngai, 2014) han examinado recientemente las iniciativas llevadas a cabo por algunas cooperativas para implantar sus prácticas y valores característicos en las filiales extranjeras. Estos trabajos concluyen que las cooperativas analizadas han sido capaces de reproducir el modelo cooperativo en sus filiales extranjeras, a pesar de que únicamente proporcionan evidencia de la implementación parcial de ciertas prácticas cooperativistas tales como la organización del trabajo en equipos auto-gestionados. Igualmente, dichos estudios tienen en cuenta exclusivamente la visión de la dirección de las matrices cooperativas, excluyéndose generalmente las perspectivas de los trabajadores y directivos de las plantas extranjeras.

Por tanto, aunque esta literatura previa ha proporcionado contribuciones esenciales en la comprensión de las cooperativas multinacionales, consideramos necesario aportar un estudio más detallado y crítico sobre las contradicciones generadas por la internacionalización y las tensiones que rodean la transformación de las filiales capitalistas en cooperativas. El Grupo Mondragón es particularmente adecuado para estudiar estas cuestiones. Nacido hace más de medio siglo en el País Vasco como una experiencia local, hoy en día, unas 25 cooperativas pertenecientes a la división industrial son empresas multinacionales que controlan 128 filiales en el extranjero y emplean a cerca de 13.000 personas en el exterior (Mondragón, 2016).

En concreto, este artículo aborda el caso de Fagor Ederlan, una de las mayores cooperativas multinacionales de Mondragón. La investigación se ha basado en diversa documentación interna proporcionada por la compañía y en 23 entrevistas realizadas en las plantas domésticas y filiales extranjeras de la cooperativa con personal de diversas áreas organizacional y rangos jerárquicos. Los resultados ponen en relieve, en primer lugar, los desafíos que plantea la internacionalización para que las cooperativas mantengan sus prácticas y valores cooperativos. Por otro lado, evidencian la influencia de barreras institucionales, así como de factores derivados del rol estratégico de las filiales y de las relaciones de poder entre matriz y filial, que dificultan la implementación del modelo cooperativo en las filiales extranjeras.

Tras esta introducción, el siguiente apartado revisa la literatura sobre la internacionalización de las cooperativas de Mondragón y la gestión en sus filiales extranjeras. El tercer apartado detalla la metodología y datos empleados en el estudio cualitativo. El cuarto apartado recoge los principales resultados de la investigación sobre Fagor Ederlan. Finalmente, se destacan las principales conclusiones del trabajo.

2. Marco teórico y revisión de la literatura

Un tema de creciente interés en el ámbito del cooperativismo y la democracia organizacional se ha centrado en las tensiones existentes para que las cooperativas promuevan sus prácticas y valores originales mientras mantienen su competitividad y eficiencia económica bajo las nuevas presiones impuestas por la globalización de los mercados (Bretos y Marcuello, 2017; Cheney et al., 2014; Parker et al., 2014). Diversos trabajos sugieren que las cooperativas están sujetas a fuertes tensiones degenerativas derivadas de su necesario desarrollo en un entorno capitalista, que se traducen en última instancia en la dificultad para poner en práctica valores cooperativos tales como la solidaridad, la autogestión y la equidad (Atzeni y Ghigliani, 2007; Paraque y Willmott, 2014).

La literatura ha revelado crecientes tensiones en cooperativas que operan en mercados competitivos y globales, destacándose entre otros factores la tendencia hacia un mayor “gerencialismo” (Heras, 2014), la prevalencia de dinámicas oligárquicas en detrimento de la participación de los trabajadores (Varman y Chakrabarti, 2004), el nombramiento de directivos comprometidos en mayor medida con la eficiencia económica que con la cultura y valores cooperativos (Spear, 2004), o la reformulación y distorsión de los valores y prácticas cooperativistas en favor de las prerrogativas gerenciales relacionadas con el crecimiento y la competitividad internacional (Cathcart, 2013).

Sorprendentemente, a pesar de que el análisis de las cooperativas multinacionales es fundamental para avanzar en la comprensión de las tensiones y contradicciones que enfrentan las cooperativas en el contexto de la globalización actual (Cheney et al., 2014), la literatura previa apenas se ha centrado de manera explícita en este tipo de organizaciones. Como afirman Bretos y Marcuello (2017) en una reciente revisión de la literatura, existen dos cuestiones relacionadas con el desarrollo de las cooperativas en la globalización que requieren de un análisis más detallado y crítico: por un lado, las tendencias degenerativas que puede desencadenar la expansión internacional en las cooperativas y, por otro lado, las tensiones y oportunidades existentes en las cooperativas multinacionales para que promuevan las prácticas cooperativistas a lo largo de la red multinacional.

El Grupo Mondragón representa una de las pocas excepciones en que la literatura ha abordado en cierta medida estas cuestiones. No obstante, como sostienen recientes trabajos (Heras, 2014; Azkarraga et al., 2012), la experiencia cooperativa de Mondragón se ha mitificado en gran medida y, por tanto, suele estudiarse desde un punto de vista idealizado, sin valorar críticamente las tensiones y contradicciones reales. Ello se refleja claramente en cómo la literatura ha abordado la naturaleza y praxis de esta experiencia en el contexto de la globalización. Por ejemplo, Luzarraga e Irizar (2012: 114) caracterizan Mondragón como ‘un caso de innovación cooperativa hacia una globalización centrada en la persona’. Forcadell (2005) destaca Mondragón como un ejemplo único en la combinación del éxito empresarial global con la utilización de métodos democráticos. Igualmente, MacLeod y Reed (2009) señalan que Mondragón es el modelo global más cercano a una verdadera empresa social.

En una línea similar, la literatura suele destacar que el modelo de internacionalización de Mondragón se ha basado en la ‘multilocalización’

(Luzarraga e Irizar, 2012), una estrategia expansionista y creativa ya que la implantación de nuevos negocios en el extranjero no implica el cierre de ninguna actividad preexistente (MacLeod y Reed, 2009). Se sostiene que, a diferencia del modelo de deslocalización adoptado por muchas multinacionales capitalistas, las cooperativas de Mondragón se han expandido internacionalmente sin que ello haya implicado el cierre de plantas productivas domésticas y la destrucción de empleo local (Luzarraga, 2008). De hecho, diversos trabajos apuntan que las cooperativas multinacionales del grupo Mondragón han sido capaces de generar más empleo que las cooperativas locales (las que no disponen de filiales en el extranjero) no sólo a nivel internacional, sino también en el País Vasco (Luzarraga e Irizar, 2012; Luzarraga et al., 2007). Por otro lado, la literatura reciente sugiere que la internacionalización ha dotado de flexibilidad a las cooperativas de Mondragón para resistir la crisis económica en mejores condiciones (Elortza et al., 2012).

No obstante, algunos trabajos han proporcionado un análisis más crítico de la internacionalización de Mondragón. Por ejemplo, recientes estudios que han analizado la situación de crisis y quiebra de Fagor Electrodomésticos (Errasti, 2013; Errasti, Bretos y Etxezarreta, 2016; Errasti, Bretos y Nunez, 2017) sugieren que el patrón característico de la multilocalización de las cooperativas de Mondragón parece no haberse cumplido en el caso de Fagor, buque insignia del grupo. En este sentido, señalan que a pesar de que la estrategia de multilocalización proveyó durante años de extraordinarios resultados a esta cooperativa, en sus últimos años de vida se destruyó empleo tanto en el exterior como en el País Vasco, pasando de más de 11.000 trabajadores antes de la crisis económica a tan sólo 5.500 trabajadores (alrededor de 2.000 en el País Vasco) un año antes de su quiebra.

Así mismo, algunos trabajos han analizado en cierta medida las contradicciones generadas por la internacionalización. Errasti et al. (2003) señalan que las cooperativas de Mondragón han desarrollado procesos de internacionalización en búsqueda de nuevos mercados emergentes o siguiendo a sus clientes para proveerles en los mercados internacionales donde se establecen. No obstante, los autores destacan que la problemática reside en el hecho de que estas filiales se han constituido como empresas capitalistas. En esta línea, Clamp (2000) señala que todas las filiales extranjeras son sociedades anónimas cuyos trabajadores son asalariados, produciéndose por tanto cierta ruptura con el modelo comunitario característico de las cooperativas de Mondragón.

Bakaikoa et al. (2004) ponen en relieve que los trabajadores de las filiales extranjeras no disponen de los mismos derechos que los socios cooperativistas de las matrices vascas, ya que el nivel de participación de dichos trabajadores en la gestión, el reparto de beneficios y la propiedad de sus empresas es muy reducido. Esta realidad se constata igualmente en otros trabajos que realizan un análisis más detallado de las relaciones laborales en las filiales extranjeras de Mondragón, concluyendo que en dichas filiales no hay rastro del modelo cooperativo de las matrices vascas y que las condiciones laborales son similares a las de otras multinacionales capitalistas del entorno (Errasti, 2015; Errasti et al., 2016; Errasti et al., 2017). Sin embargo, estos trabajos no arrojan demasiada luz sobre por qué las matrices cooperativas de Mondragón no han reproducido el modelo cooperativo

en dichas filiales ni han transferido sus políticas características centradas en la participación de los trabajadores.

Al calor de las actuales estrategias de ‘regeneración’ que están desarrollando determinadas cooperativas de Mondragón (Bretos y Errasti, 2017; Bakaikoa et al., 2013), algunos trabajos han comenzado a analizar iniciativas de transformación de las filiales capitalistas. Bretos y Errasti (2016, 2017) examinan en detalle el proceso de transformación de una filial capitalista doméstica en cooperativa. Sin embargo, como reconocen en su estudio, es necesaria una mayor investigación sobre este tipo de experiencias en el ámbito extranjero, ya que la realidad en dichas filiales es completamente diferente y mucho más compleja que en las filiales domésticas.

En este sentido, muy pocos trabajos han analizado las iniciativas desarrolladas en Mondragón para acercar el modelo cooperativo a las filiales extranjeras. Luzarraga (2008) y Luzarraga e Irizar (2012) destacan algunas de las mejores prácticas de gestión de recursos humanos que han sido implantadas en el extranjero, tales como la organización del trabajo en equipos auto-gestionados, la introducción de programas de formación técnica y el intercambio de información con los empleados. En una línea similar, Flecha y Ngai (2014) concluyen que las cooperativas de Mondragón han sido capaces de mantener sus valores y prácticas cooperativistas durante la expansión internacional y de replicar el modelo de gestión cooperativo en las filiales extranjeras.

No obstante, se pueden destacar tres limitaciones fundamentales en estos trabajos. En primer lugar, el argumento de que las cooperativas de Mondragón han reproducido el modelo cooperativo en el exterior se basa simplemente en la aplicación parcial de algunas prácticas relacionadas con el modelo cooperativo en las filiales extranjeras. En segundo lugar, estos trabajos no incluyen generalmente las perspectivas y opiniones de los empleados y directivos locales de las filiales extranjeras o, en el mejor de los casos, son tratados como actores pasivos. En tercer lugar, sólo se hace referencia a ciertas barreras institucionales que dificultan la difusión internacional del modelo cooperativo, tales como las dificultades legales para transformar las filiales en cooperativas, eludiendo por tanto otros aspectos críticos como las relaciones de poder entre matriz y filial o los intereses propios de distintos actores.

Consecuentemente, parece necesario llevar a cabo un análisis más profundo y crítico acerca del proceso de internacionalización de las cooperativas, así como de la reproducción del modelo cooperativo en las filiales extranjeras y la transferencia de las políticas y prácticas basadas en la participación de los trabajadores.

3. Metodología y datos

El objetivo de esta investigación es explorar la reproducción del modelo cooperativo en las filiales extranjeras de cooperativas multinacionales. Debido a la naturaleza compleja y multidimensional que conlleva dicho análisis, se optó por diseñar un estudio empírico cualitativo siguiendo la metodología del ‘estudio de casos contemporáneos’, dada su idoneidad para comprender fenómenos sociales contemporáneos especialmente complejos en su contexto real (Yin, 2013;

Villarreal-Larrinaga, 2017). De hecho, esta metodología ha sido ampliamente utilizada para estudiar las relaciones laborales en las empresas multinacionales y la difusión de prácticas organizacionales entre matriz y filial, donde es necesario tener en cuenta los diversos contextos sociales de la matriz y filiales así como las perspectivas de diferentes actores organizacionales como los trabajadores, directivos, y representantes sindicales. (Welch et al., 2011). Además, la metodología del estudio de casos es especialmente útil para arrojar luz sobre fenómenos de estudio en los que nuestra comprensión previa es todavía limitada (Eisenhardt y Graebner, 2007), gracias a su potencial para descubrir y examinar patrones y relaciones novedosas en la investigación y generar así ideas teóricas innovadoras (Welch et al., 2011).

Un aspecto clave de esta metodología reside en la adecuada identificación y selección de la unidad de análisis, es decir, del propio caso (Villarreal-Larrinaga, 2017). En este sentido, tras escrutar las experiencias existentes en diversas cooperativas multinacionales pertenecientes al grupo Mondragón, seleccionamos la cooperativa Fagor Ederlan porque es una de las más activas tanto en términos de expansión internacional como de extensión del modelo cooperativo a sus filiales. Por tanto, nuestra investigación trata un único caso con ‘unidades incrustadas’ (Baxter y Jack, 2008), es decir, la cooperativa y sus filiales.

Una vez seleccionado el caso, se procedió a la recogida de datos. Derivado de la naturaleza de esta metodología, se utilizaron diferentes fuentes para obtener los datos (Yin, 2013). Por un lado, tuvimos acceso a diversa documentación interna proporcionada por Fagor Ederlan que data desde principios de los años 90 (planes estratégicos y de gestión, estatutos, reglamentos de régimen interno, memorias de sostenibilidad, etc.). Así mismo, consultamos material disponible en su página web, revistas y boletines internos de Mondragón, entrevistas publicadas en medios digitales y notas de prensa. Por otro lado, la investigación se basó principalmente en entrevistas diseñadas para obtener descripciones narrativas detalladas y consistentes por parte de los propios actores involucrados en la cooperativa y sus filiales. Por tanto, la investigación tiene un carácter interpretativo (Gephart, 2004). En este sentido, el enfoque interpretativo proporciona ‘una visión profunda de las experiencias desde el punto de vista de quienes las viven, asumiéndose que la realidad es una construcción social y que el investigador se erige como vehículo por medio del cual se revela dicha realidad’ (Andrade, 2009: 43). A pesar de las limitaciones que ello conlleva como resultado de las posibles percepciones subjetivas tanto del investigador como del entrevistado, es una estrategia con fuertes potencialidades en tanto que la comunicación con las personas directamente involucradas en las organizaciones, instituciones y comunidades que forman parte del contexto de la investigación permite no sólo describir la realidad social, sino proporcionar conocimiento científico acerca de cómo puede ser transformada (Flecha y Soler, 2014).

En concreto, se llevaron a cabo un total de 23 entrevistas presenciales en profundidad, con una duración media de 90 minutos, entre 2012 y 2015. Las entrevistas se realizaron con socios cooperativistas, trabajadores asalariados y temporales, directivos, miembros del Consejo Rector y representantes sindicales del Grupo Fagor Ederlan (véase la tabla 1 para una descripción detallada). Algunos entrevistados solicitaron que no apareciese su puesto de trabajo concreto en la

investigación para salvaguardar su anonimato, por lo que son identificados con su posición jerárquica en la organización (trabajador de planta, alto directivo, mando intermedio, etc.). Del conjunto de entrevistas, 12 se llevaron a cabo en plantas de la matriz y de la filial doméstica Fagor Ederlan Tafalla, 7 en la filial china Fagor Ederlan Auto-Parts Kunshan y 4 en la filial eslovaca Fagor Ederlan Slovensko. A pesar de que no tuvimos la oportunidad de visitar Fagor Ederlan Brasileira, la filial brasileña fue discutida extensamente en las entrevistas realizadas, ya que es una de las filiales de Mondragón donde más se ha avanzado en la implantación del modelo cooperativo.

Tabla. 1. Entrevistas en el Grupo Fagor Ederlan

<i>Entrevistas</i>	<i>Posición</i>	<i>Compañía</i>
Entrevista 1	Presidente del Grupo Fagor Ederlan	Fagor Ederlan S. Coop.
Entrevista 2	Director General de Recursos Humanos	Fagor Ederlan S. Coop.
Entrevista 3	Alto directivo (Consejo Rector)	Fagor Ederlan S. Coop.
Entrevista 4	Socio trabajador de planta	Fagor Ederlan S. Coop.
Entrevista 5	Socio trabajador de planta	Fagor Ederlan S. Coop.
Entrevista 6	Alto directivo (Consejo Rector)	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 7	Jefe de personal	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 8	Representante sindical	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 9	Socio trabajador de planta	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 10	Socio trabajador de planta	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 11	Trabajador asalariado de planta	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 12	Trabajador asalariado de planta	Fagor Ederlan Tafalla
Entrevista 13	Gerente de planta	Fagor Ederlan Auto-Parts Kunshan
Entrevista 14	Mando intermedio local	Fagor Ederlan Auto-Parts Kunshan

Entrevista 15	Mando intermedio local	Fagor Ederlan Parts Kunshan
Entrevista 16	Directivo expatriado	Fagor Ederlan Parts Kunshan
Entrevista 17	Directivo expatriado	Fagor Ederlan Parts Kunshan
Entrevista 18	Trabajador asalariado de planta	Fagor Ederlan Parts Kunshan
Entrevista 19	Trabajador asalariado de planta	Fagor Ederlan Parts Kunshan
Entrevista 20	Gerente de planta	Fagor Slovensko Ederlan
Entrevista 21	Directivo expatriado de Recursos Humanos	Fagor Slovensko Ederlan
Entrevista 22	Representante sindical	Fagor Slovensko Ederlan
Entrevista 23	Trabajador asalariado de planta	Fagor Slovensko Ederlan

Fuente: elaboración propia

Por medio de cuestionarios semiestructurados, las entrevistas contrastaron fundamentalmente las perspectivas de tres tipos de actores organizacionales clave: la dirección, los trabajadores y sus representantes. En concreto, las entrevistas con los miembros de las plantas domésticas abordaron los desafíos que presenta la internacionalización para el mantenimiento de las prácticas cooperativas, así como las tensiones que percibían en la transformación cooperativa de las filiales extranjeras. En el caso de los trabajadores también se prestó especial atención a la visión sobre su participación en la cooperativa. En las filiales extranjeras, las entrevistas se centraron principalmente en la autonomía de dichas filiales y en la difusión de prácticas organizacionales desde la matriz. Las entrevistas con los trabajadores y representantes sindicales también trataron aspectos relacionados con las relaciones laborales y las condiciones de trabajo en las plantas extranjeras. Así mismo, también se plantearon preguntas a los miembros locales de las plantas extranjeras sobre su identidad en la empresa y su percepción del modelo cooperativo. Las entrevistas con los altos cargos se llevaron a cabo en las sedes de las empresas, visitándose además los talleres y otros lugares de trabajo. En cambio, buena parte de las entrevistas con las personas que no ostentaban puestos de dirección se realizaron fuera del lugar de trabajo, en diferentes espacios como cafeterías, universidades o asociaciones, evitando así el ‘silencio organizacional’ y favoreciendo la obtención de información crítica y veraz (Morrison y Milliken, 2000).

Las entrevistas se llevaron a cabo principalmente en castellano. No obstante, algunas entrevistas en China fueron traducidas simultáneamente al inglés por un

intérprete. La inmensa mayoría de entrevistas fueron grabadas, aunque en otras ocasiones los propios entrevistados declinaron esta opción por motivos de privacidad. En estos casos, se tomaron notas manuscritas detalladas durante las entrevistas. Las entrevistas fueron transcritas y enviadas posteriormente a los entrevistados correspondientes para subsanar posibles errores y obtener su visto bueno. Tras esta etapa, se procedió al análisis de los datos de las entrevistas y fuentes secundarias.

Cabe destacar que, con el objetivo de aumentar el rigor y validez de los resultados del estudio de caso, se emplearon varias técnicas para la triangulación de los datos. Por un lado, se siguió una ‘triangulación metodológica’, derivada del uso de diferentes técnicas en la recogida de datos (Stake, 2005). En este sentido, las narrativas obtenidas de las entrevistas se contrastaron, cuando fue posible, con la información contenida en otras fuentes secundarias como, por ejemplo, los informes anuales y memorias de sostenibilidad de la compañía y las noticias de prensa. Por otro lado, también se procedió a la ‘triangulación de encuestados’ (Stake, 2005). En esta línea, un procedimiento clave consistió en contrastar la información proporcionada por entrevistados de distintos rangos jerárquicos de la cooperativa a quienes se realizaron las mismas preguntas. Por ejemplo, la información proporcionada por los directivos de la cooperativa acerca de la participación de los trabajadores fue contrastada con las experiencias compartidas por los propios trabajadores. Esta cuestión es especialmente relevante en el ámbito de Mondragón ya que, como señala Heras (2014), el discurso corporativo empleado por los directivos suele estar desvinculado de las prácticas reales que tienen lugar en el día a día de las cooperativas. Otro procedimiento clave consistió en contrastar las narrativas de los entrevistados pertenecientes a distintas unidades de la empresa multinacional. Por ejemplo, se contrastaron las afirmaciones realizadas por directivos de la matriz acerca de la gestión de recursos humanos y condiciones laborales en las filiales extranjeras con las narrativas de los propios miembros locales de dichas filiales. Como destacan Welch et al. (2011), este aspecto es fundamental para estudiar las empresas multinacionales debido al carácter ‘multi-locacional’ de estas organizaciones.

El análisis de los materiales se llevó a cabo siguiendo, en la línea de lo propuesto por Aguzzoli y Geary (2014: 596), una ‘forma cualitativa de análisis de contenido’ en la cual ‘la unidad básica de análisis fue la frase relacionada con palabras clave agrupadas como categorías’. El ‘análisis cualitativo del contenido’ es definido por Hsieh y Shannon (2005: 1278) como ‘un método de investigación para la interpretación subjetiva del contenido de los datos de texto a través de un proceso de clasificación sistemática de codificación e identificación de temas o patrones’. Dado el escaso conocimiento previo sobre el fenómeno de nuestra investigación, adoptamos un ‘enfoque convencional’ en el análisis cualitativo del contenido (Hsieh y Shannon, 2005), el cual implica básicamente que las categorías se desarrollan inductivamente. Es decir, en lugar de aplicar códigos y patrones derivados de la teoría, se permitió que las categorías emergieran directamente de los datos obtenidos.

En concreto, el análisis de contenido comenzó con un proceso de codificación abierta, en el que se asignaron palabras clave a extractos de texto que, posteriormente, fueron agrupados en temas emergentes. En este sentido, se

identificaron temas clave como, por ejemplo, “internacionalización”, “participación”, “transferencia internacional de prácticas”, o “autonomía de las filiales”. A medida que avanzó el análisis del contenido, las palabras clave y los temas evolucionaron y se refinaron, generando así categorías más precisas a través de un proceso iterativo en el que surgieron nuevas subcategorías y otras se fusionaron, dividieron y eliminaron (Welch et al., 2011). Finalmente, tras un proceso de ‘abstracción’ por medio del cual las categorías se agrupan bajo encabezamientos de orden superior (Hsieh y Shannon, 2005), se identificaron dos categorías principales a partir de las narrativas de los entrevistados: las ventajas y tensiones derivadas de la internacionalización en Fagor Ederlan; y la transferencia del modelo cooperativo y de las políticas de participación a las filiales extranjeras. Consecuentemente, los resultados de la investigación se presentan en base a dichas categorías.

4. Resultados empíricos del estudio de caso

Fagor Ederlan, fundada en 1963 como resultado de la fusión de tres pequeñas empresas de fundición, es una de las cooperativas industriales pioneras que dieron lugar al actual Grupo Mondragón. Hoy en día es un proveedor global líder de automoción dedicado al diseño, desarrollo y fabricación de componentes metálicos de freno-suspensión y motor-transmisión. En 1990, Fagor Ederlan inició su expansión en el mercado doméstico con la adquisición de Victorio Luzuriaga S.A., y en 1998 comenzó su andadura internacional a través de un contrato con General Motors que supuso la apertura de una planta en Brasil.

Además de las 8 plantas de la matriz vasca, Fagor Ederlan dispone de las filiales domésticas Fagor Ederlan Tafalla, Fagor Ederlan Borja y Victorio Luzuriaga Usurbil; y de las filiales extranjeras Fagor Ederlan Brasileira (Brasil), Fagor Ederlan Slovensko (Eslovaquia) y Fagor Ederlan Auto-Parts Kunshan (China). Además, en 2015 firmó una alianza estratégica con el Grupo Industrial Saltillo para abrir una nueva planta en México. Por otro lado, Fagor Ederlan dispone del Centro Tecnológico Edertek en Mondragón y cuenta con 2 alianzas productivas en EEUU y Corea, y 8 oficinas comerciales en Europa, Asia y Norte América. En 2015, el Grupo contaba con una plantilla de 3.585 personas, las ventas ascendieron a 673 millones de euros (correspondiendo alrededor del 70% a ventas internacionales), y se realizaron inversiones valoradas conjuntamente en 43 millones de euros (Fagor Ederlan, 2016).

4.1. El crecimiento internacional de Fagor Ederlan: ventajas y tensiones

La historia del crecimiento de Fagor Ederlan se explica de manera paralela a la de otras cooperativas del Grupo Mondragón que, para mantener su competitividad y salvaguardar los empleos de los socios cooperativistas en las plantas vascas, han debido desarrollar una intensa estrategia de internacionalización desde los años 90 (Flecha y Ngai, 2014). Dadas las características del sector de automoción, Fagor Ederlan se ha expandido internacionalmente siguiendo a sus clientes. Como destacaba un directivo de Fagor Ederlan,

Estamos en un sector altamente competitivo y globalizado como es la automoción. Si queremos mantener nuestra competitividad y, en última instancia, generar empleo y desarrollo aquí y en el extranjero, debemos seguir a nuestros clientes y estar presentes en los principales mercados mundiales del sector. (Entrevistado 3)

Al igual que en el conjunto de Mondragón, la estrategia de expansión internacional se ha basado en el modelo de multilocalización. De esta forma, sólo se han transferido al extranjero actividades que ya no eran rentables en el País Vasco, sin que ello haya sido en detrimento del empleo local. De hecho, la estrategia internacional de multilocalización ha proporcionado extraordinarios resultados económicos a Fagor Ederlan, ha favorecido la creación de empleo tanto en el exterior como en el País Vasco y, en definitiva, ha fortalecido la posición de competitiva de la cooperativa en el mercado internacional. En este sentido, el empleo pasó en Fagor Ederlan de 1.312 trabajadores en 1999, apenas iniciada la internacionalización, a casi 3.600 empleos en 2015, aumentando además el empleo en las plantas vascas de la matriz de 1.452 a 1.641 trabajadores entre 2003 y 2008 (Fagor Ederlan, 2009, 2016). Como señalaba el mismo entrevistado,

Nuestro modelo de internacionalización se basa en la multilocalización. Esta estrategia ha sido clave para adaptarnos a las nuevas exigencias de la globalización. Nos ha permitido atender a las demandas globales de nuestros clientes mientras generábamos empleo y riqueza en el País Vasco y en el extranjero, incluso en estos últimos años de crisis. (Entrevistado 3)

Sin embargo, la estrategia de crecimiento internacional de Fagor Ederlan, al igual que en el resto de cooperativas multinacionales de Mondragón, se ha basado en el establecimiento de filiales capitalistas cuyo capital pertenece a la cooperativa matriz situada en el País Vasco. Como señalábamos, los trabajadores de dichas filiales no participan en el capital, el reparto de beneficios, la elección de los órganos de gobierno, ni en la gestión general de la empresa, como sí hacen los socios cooperativistas de la matriz (Bakaikoa et al., 2004).

Por tanto, Fagor Ederlan y otras cooperativas multinacionales de Mondragón se han transformado en híbridos ‘coopitalistas’ (Errasti, 2013, 2015), configuradas por un núcleo cooperativo (matriz) y una periferia capitalista (filiales). Esto implica una clara ruptura con los principios y valores cooperativistas. El modelo cooperativo se basa en la autogestión y el control directo de las actividades y los procesos por parte de los propios trabajadores involucrados en ellos. Sin embargo, esta solución ‘coopitalista’ implica que las decisiones sobre las filiales son tomadas en la matriz, desligadas por tanto de la involucración directa y la participación de los propios trabajadores.

Por otro lado, el incremento en la dimensión de la organización puede hacer disminuir el nivel de participación de los socios. Por un lado, porque pueden percibir que el impacto de su participación en la configuración de las políticas y objetivos organizacionales es mucho menor y, por otro lado, porque es más difícil que desarrollen una fuerte identificación y compromiso con la cooperativa. Estas tendencias parecen constatarse en cierta medida en Fagor Ederlan y otras cooperativas de Mondragón (véase también Errasti et al., 2017 para el caso de

Fagor Electrodomésticos). Algunos socios sugirieron que el mayor tamaño organizacional derivado de la internacionalización ha influido en el grado y naturaleza de su participación en la matriz cooperativa. Tal y como reconocía uno de ellos,

El nivel de participación [de los socios] en las asambleas generales y otros espacios de decisión ha ido disminuyendo progresivamente en los últimos años [...] El mayor tamaño de la empresa y la complejidad en las decisiones que debemos tomar al estar presentes en un sector tan global y dinámico pueden haber sido razones fundamentales. (Entrevistado 5)

Igualmente, como resultado de este crecimiento, así como de las mayores presiones de la globalización para ser competitivas y eficientes económicamente, las cooperativas pueden verse obligadas a desarrollar nuevas estructuras de gestión y depositar un elevado poder de control en gerentes que, en muchas ocasiones, están más comprometidos con la eficiencia económica que con los valores y cultura cooperativa (Spear, 2004). Como destacaba el Director de Recursos Humanos de Fagor Ederlan,

Conforme la empresa ha ido creciendo en los últimos años y hemos debido atender a las demandas de nuestros clientes internacionales y cumplir con los rigurosos estándares del sector, hemos ido incorporando profesionales externos en la gestión y dirección con talento y experiencia, lo cual ha sido clave para estar donde estamos actualmente. (Entrevistado 2)

En definitiva, este escenario puede afectar al grado de participación democrática de los trabajadores en la gestión. La prevalencia de los objetivos de productividad y eficiencia económica puede llevar a que las cooperativas implanten una cultura débil de participación, centrada exclusivamente en el área de trabajo y articulada a través de programas de gestión convencionales como la Gestión de la Calidad Total, los cuales están orientados a promover la motivación de los trabajadores y su compromiso con los objetivos marcados por la gerencia de la empresa (Cheney, 2002; Heras, 2014). Estas dinámicas han sido evidentes en Mondragón. Por ejemplo, en 2003, Fagor Ederlan implantó el modelo de las denominadas ‘mini-compañías’, que destaca como la concreción práctica de la gestión de la calidad para la organización del trabajo. Tal y como señalaba el mismo entrevistado citado anteriormente, el objetivo principal era incrementar la productividad a partir del compromiso de los trabajadores con los objetivos empresariales.

[Las mini-compañías] son formas organizativas diseñadas para las áreas productivas, con la idea de que cada una de ellas funcione como una pequeña empresa en busca de la satisfacción de los clientes internos [otras mini-compañías] y externos. Con ellas se quiere dar más autonomía a los trabajadores, siendo ellos quienes decidan y solucionen los problemas en el mismo ámbito en el que se generan con el soporte de todos los departamentos y áreas de la empresa [...] Su finalidad es incrementar la eficiencia y productividad mediante la implicación de las personas. (Entrevistado 2)

4.2. La transferencia del modelo cooperativo y de las políticas de participación de los trabajadores a las filiales extranjeras

En los últimos años, algunas cooperativas multinacionales de Mondragón están tratando de impulsar iniciativas que tienen como objetivo transformar las filiales capitalistas en cooperativas o, al menos, fomentar en ellas la participación de los trabajadores en la propiedad, distribución de beneficios y gestión de la empresa (Flecha y Ngai, 2014). Fagor Ederlan se ha erigido como una de las cooperativas más activas en este ámbito. En el ámbito doméstico, ha transformado tres de sus plantas en cooperativas. Por un lado, la filial ‘FIT Automoción Bergara’, situada en el País Vasco, pasó a ser una planta productiva de la propia matriz y los trabajadores se convirtieron en socios de la cooperativa. Actualmente, la sociedad participada ‘Victorio Luzuriaga Usurbil’, también situada en el País Vasco, está inmersa en el mismo proceso. Por otro lado, en 2008, la antigua sociedad anónima ‘Victorio Luzuriaga Tafalla’, situada en Navarra, se transformó en la actual cooperativa mixta ‘Fagor Ederlan Tafalla’ (véase Bretos y Errasti, 2016, 2017 para un análisis detallado).

Sin embargo, en el ámbito extranjero es mucho más complejo desarrollar este tipo de iniciativas. En primer lugar, un factor clave es la mayor ‘distancia institucional’ (Kostova, 1999), es decir, las diferencias institucionales a nivel regulatorio, normativo y cognitivo entre el país de origen de la empresa multinacional y el país receptor donde está localizada la filial (Kostova y Roth, 2002). En este sentido, una de las principales limitaciones que impiden la implantación de filiales en el extranjero bajo la fórmula cooperativa puede derivar del hecho de que en el país receptor no exista una legislación cooperativa sólida o similar a la del País Vasco (Flecha y Ngai, 2014). Esta distancia institucional regulatoria, que hace referencia a las diferencias en las reglas y leyes entre los marcos institucionales de dos países (Scott, 1995; Kostova, 1999), fue evidente cuando Fagor Ederlan trató de transformar su filial brasileña en cooperativa. Esta iniciativa sobresale como el único intento en Mondragón de transformar una filial extranjera en cooperativa. Como destacaba el Presidente del Grupo Fagor Ederlan,

En Brasil analizamos las posibilidades de transformar una planta en cooperativa, pero las diferencias legales entre nuestras legislaciones sobre cooperativas impidieron seguir adelante con el proyecto. (Entrevistado 1)

A raíz de la experiencia brasileña, desde Fagor Ederlan se empezaron a plantear otras alternativas para implantar el modelo cooperativo en las filiales extranjeras, principalmente a través de la participación de los trabajadores en la propiedad, beneficios y gestión de sus empresas. Como señalaba el mismo entrevistado,

No creemos que lo importante sea que las filiales se transformen jurídicamente en cooperativas, sino fomentar en ellas la democracia y la participación de los trabajadores [...] El objetivo es extender en ellas la cultura cooperativa y al menos compartir modelos de gestión. (Entrevistado 1)

En este contexto, destacan los avances alcanzados en la filial brasileña gracias a la menor distancia institucional tanto en su dimensión normativa, basada en los valores, creencias y normas sociales de los individuos de un país, como en su dimensión cognitiva, referida a las percepciones e interpretaciones de la realidad y el entorno ampliamente compartidas por los individuos de un país (Scott, 1995; Kostova y Roth, 2002). De esta forma, se ha logrado avanzar en la transferencia de determinadas políticas de recursos humanos y prácticas socio-laborales más próximas al modelo de gestión cooperativo de la matriz. En este sentido, la mayor proximidad con la cultura cooperativa brasileña ha sido un factor determinante. En Brasil existe una sólida tradición cooperativa y cultura de autogestión, a pesar de que durante mucho tiempo las empresas cooperativas han sido percibidas negativamente en el imaginario colectivo de la sociedad brasileña debido a la herencia de las llamadas ‘pseudo-cooperativas’; situación que se ha ido revirtiendo en los últimos años (Sarria-Icaza, 2008). El Director de Recursos Humanos de Fagor Ederlan se expresaba en los siguientes términos,

En la filial brasileña hemos conseguido avanzar significativamente en la implantación del modelo cooperativo debido a que allí existe una cultura cooperativa más cercana a la nuestra, y a que es la planta que lleva más tiempo abierta en el extranjero, lo que nos ha permitido trabajar con ellos en estos aspectos a largo plazo. (Entrevistado 2)

En esta filial se ha implantado un balance social con indicadores de desempeño económico, social y medioambiental, que permiten comparar y equiparar las características de la filial con las de la matriz (Luzarraga e Irizar, 2012). Por otro lado, se han implantado las políticas de prevención de riesgos laborales y algunas medidas de equidad social similares a las de la matriz, como la estructura salarial equitativa dividida en 6 categorías. Estas medidas, junto al resto de condiciones laborales, son revisadas anualmente para mantenerlas en niveles similares o superiores a las del entorno de la filial. También se han integrado los programas de formación técnica para los trabajadores y las políticas de promoción interna, reduciendo de esta manera la rotación y fomentando la estabilidad laboral (Luzarraga, 2008).

En el caso de la filial eslovaca y especialmente la china es todavía más complejo avanzar en la implantación del modelo cooperativo debido a una mayor distancia institucional en sus tres dimensiones. Por un lado, en China no existe actualmente una legislación que ampare a las cooperativas de trabajo. Por otro lado, China tiene una herencia de estilos directivos autocráticos estructurados en poderes fuertemente centralizados, así como una cultura laboral y unas dinámicas del mercado laboral muy diferentes a las del País Vasco (Xiaowen, 2007). Todo ello dificulta la implantación del modelo cooperativo, basado en la toma de decisiones democrática y la participación de los trabajadores en la gestión. Como indicaba el gerente de la filial china,

No se ha puesto sobre la mesa la posibilidad de transformar esta filial en una cooperativa. Las dificultades legales serían inmensas y, además, sería muy

complicado que los trabajadores se adaptasen al modo de funcionamiento de una cooperativa. (Entrevistado 13)

Así mismo, es destacable que los trabajadores de la filial china no eran conscientes de lo que significaba exactamente una cooperativa de trabajo. Una vez se les explicó brevemente, tampoco mostraron una clara disposición a adoptar este modelo. Uno de ellos lo expresó claramente de la siguiente manera:

No creo que estemos preparados aquí [en Kunshan] para trabajar en una cooperativa. Los trabajadores no estaríamos dispuestos a invertir nuestro dinero en la cooperativa, ya que lo necesitamos para salir adelante. Apenas tenemos las vacaciones y trabajamos muchas horas extra para ahorrar. Además, tengo mis dudas de si seríamos capaces de gestionar la empresa por nosotros mismos. No estamos acostumbrados a tomar decisiones en grupo. Simplemente hacemos lo que nos dicen nuestros supervisores. (Entrevistado 19)

Sin embargo, esta filial se sitúa en el Parque Industrial de Kunshan, uno de los clústeres internacionales donde se localizan filiales de diversas cooperativas de Mondragón. Dichos clústeres proporcionan a las cooperativas de Mondragón mayores oportunidades para implantar sus políticas socioeconómicas, por ejemplo, en el ámbito de la gestión de recursos humanos (Luzarraga e Irizar, 2012). Como indicaba el Director de Recursos Humanos,

No tengo duda de que la localización de la filial en Kunshan nos permitirá avanzar en los próximos años en un modelo de trabajo y gestión mucho más próximo al que tenemos en nuestras cooperativas. Ya existe un sólido modelo de inter-cooperación y generación de sinergias con otras filiales de Mondragón y empresas locales. (Entrevistado 2)

En una línea similar se expresaba un socio de Fagor Ederlan,

No creo que sea imposible implantar a largo plazo ciertos aspectos del modelo cooperativo en la filial china. La filial se abrió recientemente [en 2012] y todavía no está a pleno rendimiento, ya que se alcanzarán los 100 empleos en 2017 (...). Es una réplica de nuestra planta principal en Eskoriatza [País Vasco], por lo que se ha invertido mucho en la formación del personal. Algunos incluso han visitado nuestras instalaciones para aprender nuestro modelo de trabajo en equipo y para adquirir formación técnica y organizativa. (Entrevistado 4)

En cualquier caso, en líneas generales, los avances en la promoción de la participación de los trabajadores en la propiedad, beneficios y gestión de las filiales extranjeras han sido aparentemente limitados en Fagor Ederlan. En este sentido, los trabajadores de las filiales extranjeras no son propietarios ni participan en el reparto de beneficios. En términos de participación en la gestión no cabe duda de que, a través de las mini-empresas, los trabajadores tienen una amplia autonomía en la toma de decisiones relativas al área de trabajo, aunque no participan directamente en la toma de decisiones a nivel corporativo.

En este contexto, existen también otros factores derivados del rol que juegan las filiales. Las cooperativas de Mondragón han adoptado un enfoque anglosajón en la gestión de sus filiales, caracterizado por un control centralizado y por la tendencia a transferir las prácticas y políticas de recursos humanos de forma estandarizada (Quintanilla et al., 2008). Así, las filiales extranjeras tienen un elevado grado de dependencia con respecto a las cooperativas matrices, con una autonomía muy limitada en los aspectos estratégicos, técnicos, financieros y comerciales; áreas que suelen estar gestionadas por expatriados o gerentes muy próximos a la matriz (Errasti, 2015; Errasti et al., 2016). La razón principal de la internacionalización en las cooperativas de Mondragón es mantener el empleo y la estabilidad laboral en sus matrices vascas y, para ello, retienen las funciones clave en términos de gestión, diseño de producto, inversión, I+D, etc. Como señalaba un directivo,

No podemos olvidar que nuestro principal objetivo es mantener y generar empleo en las plantas del País Vasco, al mismo tiempo que creamos empleo en el extranjero [...] Esto implica que tomaremos decisiones estratégicas teniendo esto en mente, y mantendremos nuestras actividades de mayor valor añadido en el País Vasco con el objetivo de que nuestras plantas sigan siendo rentables y podamos mantener el empleo de los socios [cooperativistas] aquí. (Entrevistado 3)

De esta forma, las cooperativas matrices de Mondragón sólo transfieren prácticas de gestión estandarizadas como los círculos de calidad y otras formas de organización del trabajo en pequeños grupos auto-gestionados. Estos sistemas, cuya finalidad principal es fomentar la productividad y flexibilidad, se erigen como modelos de participación superficial, centrados exclusivamente en el área de trabajo, y evaluados en términos del compromiso de los empleados con los objetivos marcados por la gerencia (Cheney, 2002). Este es el caso de Fagor Ederlan, que ha implantado el modelo de las ‘mini-compañías’ en las filiales extranjeras para fortalecer su desempeño económico y organizacional, y lograr así cierta consistencia interna entre las unidades multinacionales. Como destacaba un directivo expatriado en la filial china de Fagor Ederlan,

Nuestra tarea es consolidar la filial y hacer que sea rentable. Tratamos de facilitar la transferencia de las políticas y prácticas marcadas por la matriz bajo su supervisión [...]. Aquí, al igual que en el resto de las filiales, hemos implementado el mismo sistema de gestión de calidad total importado de la empresa matriz. (Entrevistado 17)

No obstante, parece que existen ciertas reticencias en la matriz no sólo para transformar directamente las filiales extranjeras en cooperativas, sino también para transferir políticas y prácticas que fomenten realmente la participación de los trabajadores en la propiedad, distribución de beneficios y gestión de dichas filiales. En este sentido, un factor fundamental es la percepción entre los socios trabajadores y directivos de la matriz de que los trabajadores de las filiales extranjeras no van a desarrollar una identidad y compromiso con los valores cooperativos y con la compañía tan sólido como el suyo. Esto parece provenir, al menos en parte, de la falta de relaciones, lazos y confianza entre los miembros de

la matriz y los trabajadores de las filiales extranjeras, un aspecto habitual en las cooperativas multinacionales de Mondragón (Errasti, 2015; Errasti et al., 2016). En última instancia, dicha percepción genera dudas sobre el éxito de una hipotética transformación de una filial extranjera en cooperativa. Como declaró un socio trabajador de Fagor Ederlan,

No tenemos contacto con los trabajadores de las filiales extranjeras. Creo que es difícil que la transformación de una filial extranjera en cooperativa pueda tener éxito. Los valores cooperativos no se adquieren de la noche a la mañana. Además, no sé si los trabajadores de las filiales extranjeras desarrollarían una fuerte identidad con la empresa. Al final, si un proyecto de este tipo en una filial extranjera sale mal, esto nos afecta a todos. (Entrevistado 5)

De este modo, la transformación cooperativa de las filiales extranjeras es considerada como algo problemático en la matriz, ya que podría afectar a la estabilidad de todo el grupo empresarial y, por lo tanto, poner en peligro los puestos de trabajo de los socios trabajadores en las plantas vascas, generando así una clara contradicción con el objetivo de la internacionalización en Mondragón. Esto es consistente con el reciente estudio de Heras (2014) sobre Mondragón, que concluye que la estabilidad y seguridad laboral es el principal lazo que une a los socios con sus cooperativas, en detrimento de la identificación con la cultura y valores cooperativos. Un alto directivo de una filial doméstica de Fagor Ederlan lo puso de manifiesto en los siguientes términos:

Existe una estrecha relación entre los miembros de la matriz y nosotros. Sin embargo, la relación con los trabajadores, por ejemplo, de la filial china es inexistente (...). Creo que su cultura laboral está muy alejada de nuestros valores cooperativos y la forma de entender las relaciones de trabajo aquí (...). Si se transformase en cooperativa, no sé si su proyecto socio-empresarial tendría éxito. Además, ¿quién nos asegura que permanecerían en el grupo empresarial? Este escenario es arriesgado. Podría poner en peligro nuestros puestos de trabajo. (Entrevistado 6)

5. Discusión y conclusiones

Este artículo ha estado motivado por los recientes llamamientos en la literatura para examinar cómo las cooperativas multinacionales pueden replicar sus valores y prácticas organizacionales en las filiales extranjeras (entre otros, Bretos y Marcuello, 2017; Arzadun, 2015; Cheney et al., 2014). De esta forma, nuestros resultados también contribuyen a extender recientes investigaciones que han analizado la implantación del modelo cooperativo en las filiales domésticas de cooperativas multinacionales (Bretos y Errasti, 2016, 2017).

Los escasos estudios anteriores que han abordado nuestra pregunta de investigación sugieren que las cooperativas multinacionales de Mondragón han sido capaces de reproducir el modelo cooperativo en el exterior (Luzarraga, 2008; Luzarraga e Irizar, 2012; Bakaikoa et al., 2013; Flecha y Ngai, 2014). Estos

trabajos han proporcionado contribuciones esenciales, señalando que dichas cooperativas han transferido a sus filiales extranjeras diversas prácticas asociadas al modelo cooperativo, tales como la implantación de equipos auto-gestionados y el fomento de la difusión de información y de la comunicación entre trabajadores y directivos. No obstante, a pesar de reconocer que ninguna de las filiales extranjeras de Mondragón ha sido transformada en cooperativa ni ha introducido de manera consistente las prácticas centrales asociadas al modelo cooperativo (es decir, la participación de los trabajadores en la propiedad, reparto de beneficios y gestión), estos estudios carecen de un análisis crítico que profundice en las razones subyacentes. Igualmente, es evidente que estos trabajos han pasado por alto el rol que juegan las relaciones de poder y los intereses en las cooperativas multinacionales y no han tenido en cuenta las perspectivas de actores clave como los trabajadores y directivos locales de las filiales extranjeras.

Como demuestra esta investigación, estos aspectos presentan un complejo escenario y resultan fundamentales para comprender los dilemas y paradojas que las cooperativas enfrentan para transformar genuinamente sus plantas extranjeras. En concreto, nuestros resultados muestran las posibilidades de implementar las prácticas características del modelo cooperativo en las filiales internacionales a pesar de que éstas no sean transformadas directamente en cooperativas, tal y como pone de manifiesto los avances alcanzados en la filial brasileña de Fagor Ederlan. No obstante, los resultados evidencian que la difusión de los valores y prácticas organizacionales cooperativas en las filiales extranjeras puede verse limitada, en primer lugar, por la influencia de dos barreras institucionales esenciales: las diferencias legislativas y las culturales. La primera hace referencia a la carencia de una legislación que ampare a las cooperativas de trabajo en el país receptor donde opera la filial, lo que dificulta significativamente su posible transformación en cooperativa. La segunda implica básicamente la falta de una tradición y cultura cooperativista en el entorno donde opera la filial, traducándose en la dificultad para que los trabajadores interpreten correctamente y legitimen las prácticas características del modelo cooperativo.

De esta forma, tal y como sugiere la teoría neo-institucional (Rosenzweig y Nohria, 1994; Kostova et al., 2008; Clark y Lengnick-Hall, 2012), las filiales muestran unas características propias sujetas al marco institucional de su entorno, por lo que las relaciones laborales en dichas filiales no dependen tanto de la naturaleza cooperativa de su matriz. Sin duda, la distancia institucional entre el país de origen de la empresa multinacional y el país receptor donde opera la filial juega un papel fundamental en este contexto (Kostova y Roth, 2002). Ello se evidencia realizando una comparativa entre la filial brasileña y la filial china de Fagor Ederlan. En Brasil se ha avanzado en mayor medida en la implantación de diversas prácticas cooperativistas debido a que existe una distancia cultural menos notable con el País Vasco, gracias especialmente a la presencia de una cultura cooperativa más cercana. Por ejemplo, la organización del trabajo se articula en torno a equipos de trabajo auto-gestionados (mini-compañías), se ha fomentado la difusión de información entre los trabajadores favoreciendo además su involucración en la toma de decisiones relativas al área de trabajo, y se ha avanzado en la introducción de políticas de equidad salarial. En cambio, las marcadas diferencias legales y culturales con China obstaculizan significativamente la introducción del modelo

cooperativo en esta filial. Consecuentemente, la participación de los trabajadores en esta filial es significativamente más reducida, en línea con el entorno institucional en el que se encuentra localizada dicha filial (Xiaowen, 2007).

No obstante, en consonancia con el ‘enfoque político’ sobre la difusión de prácticas organizacionales en la empresa multinacional (por ejemplo, Dörrenbächer y Geppert, 2011; Ferner et al., 2012; Aguzzoli y Geary, 2014), nuestros resultados muestran que las relaciones de poder entre matriz y filial y los intereses propios de diferentes actores organizacionales en la empresa multinacional influyen en la difusión transnacional de prácticas de manera más significativa que las diferencias institucionales. Como hemos visto, las cooperativas de Mondragón se internacionalizan con el objetivo de mantener su competitividad y proteger los puestos de trabajo de los socios trabajadores en las plantas vascas. Para ello, ejercen un elevado control centralizado sobre las filiales, reteniendo los recursos estratégicos y procesos de alto valor añadido. De esta manera, pueden transferir políticas y prácticas de manera estandarizada a las filiales (Quintanilla et al., 2008), tales como el sistema de gestión de la calidad total a través de las mini-empresas, con el objetivo de fortalecer su eficiencia económica y lograr la consistencia interna a nivel global requerida en el conjunto del grupo empresarial para competir de manera eficaz en los mercados internacionales (Ferner et al., 2005). Sin embargo, es evidente que existen intereses propios entre los directivos y socios de la matriz que obstaculizan la implantación genuina y consistente del conjunto de prácticas que configuran el modelo cooperativo, ya que consideran que la mayor autonomía de las filiales extranjeras y la participación de sus trabajadores pueden ser perjudiciales para el control de la matriz cooperativa sobre el grupo y para la estabilidad laboral de los socios trabajadores.

Por otro lado, nuestra investigación aporta una comprensión más detallada sobre las contradicciones que plantea la internacionalización en las cooperativas. Hasta ahora, la literatura previa había puesto el énfasis en el dilema planteado por el establecimiento de filiales capitalistas, señalando sus incoherencias con la naturaleza y praxis cooperativa (Errasti et al., 2003; Bakaikoa et al., 2004; Errasti et al., 2016). En esta línea, el estudio de caso aquí presentado profundiza en dichas contradicciones e incoherencias y, adicionalmente, permite extraer algunas conclusiones que van más allá de lo discutido en la literatura previa, evidenciando que la internacionalización puede intensificar tres dinámicas degenerativas clave en las cooperativas identificadas en el trabajo de Narvaiza et al. (2017): la degeneración constitucional, organizacional y de objetivos.

En primer lugar, los resultados muestran que las cooperativas multinacionales pueden sufrir un proceso de *degeneración constitucional*, basado en la adopción de estructuras y formas de organización capitalista, al desarrollar una estrategia de internacionalización sostenida en el modelo dual ‘núcleo cooperativo-periferia capitalista’, el cual implica una clara ruptura con los valores democráticos, las políticas centradas en el trabajador y los objetivos sociales característicos de estas organizaciones. En segundo lugar, las cooperativas multinacionales pueden estar sujetas a dinámicas de *degeneración organizacional*, en tanto que las presiones de la competitividad internacional y de la eficiencia económica, derivadas de operar en sectores globales, pueden llevar a las cooperativas a desarrollar una gestión profesionalizada que otorgue un excesivo poder de control a la gerencia en

detrimiento de la participación de los trabajadores. Esto puede observarse en cómo Fagor Ederlan ha implantado sistemas de gestión convencionales, como la Gestión de la Calidad Total, que han desplazado la auto-gestión hacia una cultura de participación débil, ya que este tipo de sistemas tienden a instaurar un modelo de participación centrado exclusivamente en el área de trabajo, controlado gerencialmente y evaluado en términos del compromiso de los trabajadores con los objetivos empresariales marcados desde arriba (Cheney, 2002; Heras, 2014). Por último, las cooperativas multinacionales pueden sufrir un proceso de *degeneración de objetivos* basado en la sustitución de los objetivos sociales cooperativistas por objetivos convencionales relativos a la búsqueda de beneficios y el crecimiento. Esta tendencia se ha podido ver intensificada en Fagor Ederlan por la prevalencia de una gestión tecnocrática y de un discurso gerencial más centrado en la eficiencia económica que en la cultura cooperativa.

En términos más amplios, estos resultados contribuyen también a los recientes debates sobre las tensiones que afrontan las cooperativas para poner en práctica sus valores característicos, tales como la democracia, la solidaridad o la autogestión, mientras son capaces de cumplir con los requerimientos de competitividad y eficiencia económica impuestos en el contexto de la globalización (Cathcart, 2013; Storey et al., 2014; Parker et al., 2014; Paraque y Willmott, 2014; Narvaiza et al., 2017).

Nuestro estudio también plantea algunas implicaciones más prácticas que permitan avanzar en la implantación del modelo cooperativo en las filiales extranjeras. En primer lugar, la generación de capital social a través de las relaciones entre matriz y filial es esencial, ya que fomenta la disposición a compartir información y conocimiento entre trabajadores de unidades distanciadas geográfica y culturalmente (Taylor, 2007). En la cooperativa matriz, puede generar una mayor determinación para transferir el modelo cooperativo y sus prácticas características centradas en la participación de los trabajadores. Igualmente, la confianza de la filial en la matriz puede facilitar enormemente la aceptación e implementación de las políticas y prácticas transferidas (Kostova y Roth, 2002). Así mismo, es fundamental que, previamente, las matrices promuevan programas de formación y educación sobre los principios y valores cooperativistas en las filiales extranjeras. De lo contrario, la transferencia de prácticas complejas, como la participación de los trabajadores en la gestión, podría fracasar debido al choque con las instituciones cognitivas del país receptor, ya que los trabajadores podrían tener dificultades para interpretar dichas prácticas correctamente (Ferner et al., 2005).

Por otro lado, las cooperativas deberían abandonar un enfoque ‘etnocéntrico’ (Perlmutter, 1969) basado en la idea de que el modelo cooperativo de su país de origen es también el más apropiado para las filiales extranjeras. Existen en el mundo diferentes enfoques culturales y legislaciones sobre las cooperativas de trabajo (Cheney et al., 2014). Por tanto, los proyectos de transformación de las filiales extranjeras deberían adaptarse a la cultura local y condiciones institucionales de sus entornos, integrando además las perspectivas de los trabajadores. Así mismo, resulta esencial que las cooperativas promuevan previamente la autonomía de las filiales, aproximándose así a modelos federativos que otorgan a las filiales un mayor poder de decisión y capacidad para desarrollar

competencias independientes (Andersson y Holm, 2010). Consecuentemente, como sostiene la teoría sobre el desarrollo económico regional (Holm et al., 2003), estas filiales podrían ejercer una mayor influencia positiva en las economías locales. En definitiva, a través de la transformación de las filiales extranjeras, las cooperativas multinacionales podrían servir como palanca para promover mejoras sociales, económicas y democráticas en los territorios donde están presentes.

Finalmente, una importante limitación del estudio reside en el problema de la ‘generalización’ de nuestras conclusiones, debilidad común al desarrollar una investigación cualitativa basada en un único caso de estudio (Villarreal-Larrinaga, 2017). Nuestros resultados y conclusiones se refieren al caso de Fagor Ederlan y, por tanto, deben ser generalizados con cautela en el ámbito general de las cooperativas multinacionales. Por otro lado, a pesar de que se han contrastado las perspectivas de los diferentes actores organizacionales, el análisis de entrevistas y datos secundarios puede estar sujeto a las percepciones subjetivas del investigador (Eisenhardt y Graebner, 2007). Igualmente, este tipo de sesgos pueden provenir de los entrevistados ya que, como señala Heras (2014), los trabajadores pueden aprovechar las entrevistas para expresar sus frustraciones, ofreciendo así una visión distorsionada de la realidad. Por tanto, con el objetivo de contrastar y ampliar nuestros resultados en el ámbito general de las cooperativas multinacionales, emplazamos a la investigación futura a seguir proporcionando estudios detallados sobre la difusión transnacional de prácticas organizacionales en cooperativas que operen en otros países e industrias, teniendo en cuenta además las perspectivas de los diferentes actores que conforman estas organizaciones.

6. Referencias bibliográficas

- Aguzzoli, R., y Geary, J. (2014) An ‘emerging challenge’: The employment practices of a Brazilian multinational company in Canada. *Human Relations*, Nº 67, pp. 587-609.
- Andersson, U. y Holm, U. (2010) *Managing the contemporary multinational*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Andrade, A.D. (2009) Interpretive Research Aiming at Theory Building: Adopting and Adapting the Case Study Design. *The Qualitative Report*, Nº 14, Vol. 1, pp. 42-60.
- Arzadun, P. (2015) Globalización del prootestebceso productivo establecido y su impacto socioeconómico: el caso de Orkli S. Coop. en China. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 83, pp. 169-199.
- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2007) Labour process and decision-making in factories under workers’ self-management: empirical evidence from Argentina. *Work, Employment and Society*, Nº 21, Vol. 4, pp. 653-71.
- Azkarraga, J., Cheney, G. y Udaondo, A. (2012) Workers Participation in a Globalized Market: Reflections on and from Mondragon. En: ATZENI, M. *Alternative Work Organisations*. New York: Palgrave Macmillan, pp. 76-102.
- Bakaikoa, B., Errasti, A. y Begiristain, A. (2004) Gobierno y Democracia en los Grupos Empresariales Cooperativos ante la Globalización. El caso de Mondragón Corporación Cooperativa. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 48, pp. 53-77.

- Bakaikoa, B., Etxezarreta, E. y Morandeira, J. (2013) Regeneración de Empresas de la Economía Social: Un reto en el País Vasco. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 112, pp. 151-175. DOI: 10.5209/rev_REVE.2013.v112.43064.
- Baxter, P. y Jack, S. (2008) Qualitative case study methodology: Study design and implementation for novice researchers. *The Qualitative Report*, Nº 13, Vol. 4, pp. 544–559.
- Bretos, I. y Errasti, A. (2016) Dinámicas de regeneración en las cooperativas multinacionales de Mondragón: la reproducción del modelo cooperativo en las filiales capitalistas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 86, pp. 5-34.
- Bretos, I. y Errasti, A. (2017) Challenges and Opportunities for the Regeneration of Multinational Worker Cooperatives: Lessons from the Mondragon Corporation—A Case Study of the Fagor Ederlan Group. *Organization*, Nº 24, Vol. 2, pp. 154–173.
- Bretos, I. y Marcuello, C. (2017) Revisiting Globalization Challenges and Opportunities in the Development of Cooperatives, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 88, Vol. 1, pp. 47–73.
- Cathcart, A. (2013) Directing democracy: Competing interests and contested terrain in the John Lewis Partnership. *Journal of Industrial Relations*, Nº 55, pp. 601-620.
- Cheney, G. (2002) *Values at Work*. Ithaca: Cornell University Press.
- Cheney, G., Cruz, I., Peredo, A.M. y Nazareno, E. (2014) Worker cooperatives as an organizational alternative: Challenges, achievements and promise in business governance and ownership. *Organization*, Nº 21, pp. 591-603.
- Clamp, C. (2000) The Internationalization of Mondragon. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 71, pp. 557-577.
- Clark, K., y Lengnick-Hall, M. L. (2012) MNC practice transfer: Institutional theory, strategic opportunities and subsidiary HR configuration. *International Journal of Human Resource Management*, Nº 23, Vol. 18, pp. 3813–3837.
- Dörrenbächer, C. y Geppert, M. (2011) *Politics and power in the multinational corporation*. Cambridge: Cambridge University Press
- Eisenhardt, K.M. y Graebner, M.E. (2007) Theory building from cases: opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, Nº 50, pp. 25-32.
- Elortza, N., Alzola, I. y Lopez, U. (2012) La gestión de la crisis en la Corporación Mondragón. *Ekonomiaz*, Nº 79, pp. 59–82.
- Errasti, A. (2013) Tensiones y oportunidades en las multinacionales coopitalistas de Mondragón: el caso Fagor Electrodomésticos, Sdad. Coop. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 113, pp. 30-60. DOI: 10.5209/rev_REVE.2014.v113.43385.
- Errasti, A. (2015) Mondragon's Chinese Subsidiaries: Coopitalist Multinationals in Practice. *Economic and Industrial Democracy*, Nº 36, pp. 479-499.
- Errasti, A., Bretos, I. y Etxezarreta, E. (2016) What do Mondragon Coopitalist Multinationals Look Like? The Rise and Fall of Fagor Electrodomésticos S. Coop. and its European Subsidiaries. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Nº 87, pp. 433–456.
- Errasti, A., Bretos, I. y Nunez, A. (2017) The Viability of Cooperatives: The Fall of the Mondragon Cooperative Fagor. *Review of Radical Political Economics*, Nº 49, Vol. 2, pp. 181-197.
- Errasti, A., Heras, I., Bakaikoa, B. y Elgoibar, P. (2003) The Internationalization of Cooperatives: the Case of the Mondragon Co-operative Corporation. *Annals of Public and Co-operative Economics*, Nº 74, pp. 553-584.
- FAGOR EDERLAN (2009) *Sustainability Report, 2008*. Eskoriatza: Fagor Ederlan.

- FAGOR EDERLAN (2016) *Annual Report, 2015*. Eskoriatza: Fagor Ederlan.
- Ferner, A., Almond, P. y Colling, T. (2005) Institutional theory and the cross-national transfer of employment policy: The case of 'workforce diversity' in US multinationals. *Journal of International Business Studies*, N° 36, pp. 304-321.
- Ferner, A., Edwards, T. y Tempel, A. (2012) Power, institutions and the cross-national transfer of employment practices in multinationals. *Human Relations*, N° 65, pp. 163-87.
- Flecha, R. y Ngai, P. (2014) The challenge for Mondragon: Searching for the co-operative values in times of internationalization. *Organization*, N° 21, pp. 666-82.
- Flecha, R. y Soler, M. (2014) Communicative Methodology: Successful Actions and Dialogic Democracy. *Current Sociology*, N° 62, pp. 232-242.
- Forcadell, F.J. (2005) Democracy, Cooperation and Business Success: The Case of Mondragón Corporación Cooperativa. *Journal of Business Ethics*, N° 56, pp. 255-274.
- Gephart, R. (2004) Qualitative Research and the Academy of Management Journal. *Academy of Management Journal*, N° 47, pp. 454-462.
- Heras, I. (2014) The Ties that Bind? Exploring the Basic principles of Worker-Owned Organizations in Practice. *Organization*, N° 21, pp. 645-665.
- Holm, U., Malmberg, A. y Solvell, O. (2003) Subsidiary Impact on Host-Country Economies: the Case of Foreign-Owned Subsidiaries Attracting Investment into Sweden. *Journal of Economic Geography*, N° 3, pp. 389-408.
- Hsieh, H.F. y Shannon, S. (2005) Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative Health Research*, N° 15, pp. 1277-1288.
- Kostova, T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of Management Review*, N° 24, pp. 308-24.
- Kostova, T. y Roth, K. (2002) Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*, N° 45, pp. 215-233.
- Kostova, T., Roth, K. y Dacin, M.T. (2008) Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions. *Academy of Management Review*, N° 33, Vol. 4, pp. 994-1006.
- Luzarraga, J.M. (2008) *Mondragon Multi-Localisation Strategy: Innovating a Human Centred Globalisation*. Tesis doctoral, Mondragon Unibertsitatea.
- Luzarraga, J.M. y IRIZAR, I. (2012) La Estrategia de Multilocalización Internacional de la Corporación Mondragón. *Ekonomiaz*, N° 79, pp. 114-145.
- Luzarraga, J., Aranzadi, D. e Irizar, I. (2007) Understanding Mondragon globalization process: local job creation through multi-localization. *1st CIRIEC International Research Conference on the Social Economy*. Victoria, Canadá, 22-25 de octubre de 2007.
- Macleod, G. y Reed, D. (2009) Mondragon's Response to the Challenges of Globalization: a Multi-localization Strategy. En: REED, D. y MCMURTRY, J. *Co-operatives in a Global Economy*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- Mcmurtry, J. y Reed, D. (2009) *Co-operatives in a Global Economy*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- MONDRAGÓN (2016) *Annual Report 2015*. Eskoriatza: Corporación Mondragón.
- Morrison, E.W. y Milliken, F.J. (2000) Organizational Silence: A Barrier to Change and Development in a Pluralistic World. *Academy of Management Review*, N° 25, pp. 706-725.
- Narvaiza, L., Aragón Amonarriz, C., Iturrioz Landart, C., Bayle Cordier, J., y Stervinou, S. (2017) Cooperative Dynamics during the Financial Crisis: Evidence From Basque and

- Breton Case Studies. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 46, Vol. 3, pp. 505-524.
- Novkovic S. y Sena V. (2007) *Co-operative firms in global markets*. Oxford: JAI.
- Paranque, B. y Willmott, H. (2014) Cooperatives—saviours or gravediggers of capitalism? Critical performativity and the John Lewis Partnership. *Organization*, N° 21, pp. 604-625.
- Parker, M., Cheney, G., Fournier, V. y Land, C. (2014) *The Routledge Companion to Alternative Organization*. London: Routledge.
- Perlmutter, H. (1969) The tortuous evolution of the multinational enterprise. *Columbia Journal of World Business*, N° 4, pp. 9–18.
- Quintanilla, J., Susaeta, L., y Sánchez-Mangas, R. (2008) The Diffusion of Employment Practices in Multinationals: ‘Americanness’ within US MNCs in Spain? *Journal of Industrial Relations*, N° 50, pp. 680-696.
- Radrigán, M. y Barria, C. (2007) *El rol de las cooperativas en un mundo globalizado*. Quebec: Irecus.
- Rosenzweig, P.M. y Nohria, N. (1994) Influences on human resource management practices in multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, N° 25, pp. 229-51.
- Sarria-Icaza, A.M. (2008) *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil*. Louvain-la-Neuve: Presses Universitaires de Louvain.
- Scott, W.R. (1995) *Institutions and organizations*. Thousand Oaks: Sage.
- Siebel, S. (2016). *Cooperative economies in a global age*. Tesis doctoral, RMIT University, Melbourne, Australia.
- Spear, R. (2004) Governance in democratic member-based organizations. *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 75, pp. 33–60.
- Stake, R.E. (2005) Qualitative case studies. En: Denzin, N.K. y Lincoln, Y.S. (Eds.) *The Sage Handbook of Qualitative Research*, pp. 443-466. Thousand Oaks: Sage.
- Taylor, S. (2007) Creating social capital in MNCs: The international human resource management challenge. *Human Resource Management Journal*, N° 17, pp. 336–54.
- Varman, R. y Chakrabarti, M. (2004) Contradictions of Democracy in a Workers’ Cooperative. *Organization Studies*, N° 25, Vol. 2, pp. 183–208.
- Villarreal-Larrinaga, O. (2017) Is it desirable, necessary and possible to perform research using case studies? *Cuadernos de Gestión*, N° 17, Vol. 1, pp. 147-172.
- Welch, C., Piekkari, R., Plakoyiannaki, E., y Paavilainen-Mäntymäki, E. (2011) Theorising from case studies: Towards a pluralist future for international business research. *Journal of International Business Studies*, N° 42, Vol. 5, pp. 740–762.
- Xiaowen, T. (2007) *Managing International Business in China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yin, R.K. (2013) *Case Study Research: Design and Methods*. London: Sage Publications.



Modificaciones estructurales en cooperativas. La transformación de una cooperativa en sociedad limitada y la determinación del momento del cálculo y del importe de los fondos a reintegrar. Un caso práctico

Miguel Ángel Crespín García¹ y Juan Vicente Fruet Cardozo²

Recibido: 14 de julio de 2017 / Aceptado: 27 de octubre de 2017

Resumen. El presente artículo tiene como objetivo dar claridad a la problemática que surge al realizar la transformación de una sociedad cooperativa en sociedad limitada, en cuanto al momento del cálculo e importe de fondos a reintegrar. Se presenta un caso práctico del proceso de transformación de una sociedad cooperativa en una sociedad limitada, donde se analiza, además del proceso mencionado, la problemática práctica que surge en su desarrollo. Al final del mismo se incluyen las conclusiones sobre el procedimiento.

Palabras clave: Sociedad cooperativa andaluza; Transformación; Fondos sociales; Fiscalidad y Contabilidad.

Claves Econlit: M00; M40; K00.

[en] Structural modifications in cooperatives. The transformation of a cooperative in a limited partnership and determination of the calculation and amount of funds to reimburse. A practical case

Abstract. The purpose of this article is to clarify the problems arising from the transformation of a cooperative society into a limited partnership, as to the timing of the calculation and amount of funds to be reinvested. In the present paper, it is presented a practical case: the process of transformation of a cooperative society into a limited society, where, in addition to the aforementioned process, the practical problem that arises in its development is analyzed. The conclusions of the procedure are included at the end.

Keywords: Andalusian cooperative society; Transformation; Social funds; Taxation and Accounting.

Sumario. 1. Introducción. 2. Proceso de transformación de una cooperativa en una sociedad limitada, según la ley andaluza de cooperativas. 3. Conclusiones. 4. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Crespín García, M.A. y Fruet Cardozo, J.V. (2018) Modificaciones estructurales en cooperativas. La transformación de una cooperativa en sociedad limitada y la determinación del momento del cálculo y del importe de los fondos a reintegrar. Un caso práctico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 70-89. DOI: 10.5209/REVE.58396.

¹ Universidad de Córdoba, España
Dirección de correo electrónico: es1crgam@uco.es.

² Universidad de Córdoba, España
Dirección de correo electrónico: es1frcaj@uco.es.

1. Introducción

1.1. Objetivo del trabajo

El objetivo de este trabajo se centra en una materia escasamente estudiada hasta la fecha en el ámbito económico-financiero, fiscal y contable, como es la determinación del momento e importe de los fondos sociales a reintegrar en las transformaciones de sociedades cooperativas en otro tipo de formas jurídicas; en concreto, en sociedad limitada.

Después de realizar un análisis detallado de todo lo publicado en materia de transformación de cooperativas, comprobamos que existen artículos que analizan aspectos de la transformación desde un punto de vista jurídico, fiscal y contable, que serán citados más adelante. Pero el tema de cómo y cuando calcular los fondos a reintegrar en los procesos de transformación, se estudia muy limitadamente, tratándose de un aspecto que en la práctica diaria está siendo cada vez más habitual y causa verdaderos inconvenientes, para todos los estamentos involucrados. De esta manera, nos encontramos con actuaciones de la Administración que difieren de unas sociedades a otras, percibiendo la falta de un procedimiento estándar a aplicar, lo que conlleva un auténtico problema a las entidades que deciden llevar a cabo dicho proceso y que, incluso, puede desembocar en la negativa por parte de la Administración a la concesión de la baja en el registro de cooperativas, por discrepancias surgidas en el ingreso de los fondos realizados.

1.2. Revisión bibliográfica

En relación a los estudios realizados sobre la materia analizada se puede citar el artículo Rojo Ramírez, Esteban Cerdán, Sánchez Pérez (2001: 57-76) que ya contemplaba la problemática de la determinación del importe de los fondos, según la Ley 27/1999 de Cooperativas y por las distintas leyes autonómicas, como es el caso de la andaluza. Al final del mismo, se logra interpretar la confusa redacción establecida en la legislación vigente en aquel momento, aplicándose a un caso real de transformación de sociedad cooperativa y la determinación de los fondos a reintegrar a la Junta de Andalucía a consecuencia de la citada transformación.

También cabe destacar el trabajo realizado por Nagore (2001) donde se trata la problemática de la transformación bajo el prisma de la legislación estatal, aportando valiosas soluciones al proceso.

Existen otros trabajos sobre la transformación de cooperativas, donde se analiza con detalle el aspecto legal de los procesos de reestructuración en cooperativas, tales como: (i) Vidal Portabales (1997: 217-248) que analiza la transformación de la cooperativa en otro tipo de sociedades, entre ellas la limitada, no obstante, se centra más en la posición jurídica de los socios y los acreedores que en la problemática de los fondos en dicho proceso. (ii) Nagore (2010: 47-50) que trata la problemática del mantenimiento de derecho político y económico del socio cooperativista después de la transformación. (iii) Alonso (2000: 75-113) hace un análisis jurídico de la legislación de reestructuración en cooperativas. (iv) León Sanz (1997: 25-60) analiza el marco jurídico de la transformación y otras modificaciones estructurales en cooperativas; (v) Rodríguez Artigas (2001: 13-38);

(vi) Rodríguez Artigas (2009); (vi) Macías Ruano (2002: 51-88); (vii) Alfonso Sánchez (1997: 178-193).

Por último, también existen otros trabajos donde se analizan los aspectos contables y fiscales del proceso de transformación. Los principales son: (i) Bahía Almansa (2007); (ii) Bahía Almansa (2010: 93 – 119); y, (iii) Polo Garrido (2006: 108-138).

1.3. Metodología utilizada

El artículo utiliza la metodología del enfoque cuantitativo en las ciencias sociales, basada en el denominado “positivismo”³. Este criterio sostiene que las ciencias sociales pueden estudiarse de manera similar al mundo natural; es decir, tal como se investigan los átomos, los planetas, los invertebrados, etc., también se pueden analizar los patrones de conducta de los trabajadores en una empresa, las migraciones humanas, e incluso, lo que nos ocupa en este trabajo: la transformación de una sociedad cooperativa en una sociedad limitada. Para el positivismo, la objetividad es clave; el investigador observa, mide y manipula variables y lo que no puede medirse u observarse con precisión, se descarta como objeto de estudio. Sólo se aceptan conocimientos que proceden de la experiencia, esto es, de datos empíricos; en nuestro caso, básicamente, los estados económico-financieros de una sociedad cooperativa y la legislación andaluza.

Dentro de este contexto, el caso que nos ocupa es un hecho económico real, donde se presentan unos estados financieros y se desarrolla la transformación de una cooperativa en una sociedad limitada, según la legislación andaluza. Para ello se han considerado los aspectos fiscales, contables y mercantiles de la operación. En dicho caso práctico se determina el importe de los fondos a reintegrar y el momento de su cálculo. Por último, se cierra el trabajo con unas conclusiones sobre cómo se podría mejorar el proceso analizado.

2. Proceso de transformación de una cooperativa en una sociedad limitada, según la ley andaluza de cooperativas

*"La transformación de sociedades cooperativas, es una operación social compleja, tanto por la diversidad de aspectos implicados (mercantil, fiscal y contable), así como por la importancia de los intereses en juego para socios, acreedores y terceros en general. Pero la transformación de sociedades cooperativas plantea, además, algunas dificultades adicionales. Éstas derivan, por un lado, de cuestiones jurídico-societarias, y por otro, de la complejidad y diversidad de las legislaciones implicadas en su regulación"*⁴.

³ El positivismo nace con Augusto Comte (1798-1857) y Emile Durkheim (1858-1917), con la influencia significativa de Francis Bacon, John Locke y Emmanuel Kant, este último considerado el principal artífice de esta escuela científica. Con posterioridad, fue reemplazado por el “pospositivismo”.

⁴ Bahía Almansa, B. (2010), Una aproximación a la fiscalidad de la transformación en el seno de las sociedades cooperativas. GEZKI, Nº 6, 96.

La sociedad que vamos a modificar estructuralmente en este caso práctico, es una cooperativa andaluza de trabajo asociado, la cual, se va a transformar en una sociedad limitada. Según la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre Modificaciones Estructurales de las sociedades mercantiles se entiende que *“una sociedad cooperativa podrá transformarse en sociedad mercantil, y una sociedad mercantil inscrita en sociedad cooperativa”*. Por lo tanto, es esencial determinar qué ocurre cuando se decide llevar a cabo el proceso de transformación de cooperativa a sociedad limitada. En el caso que nos ocupa, la legislación que resultaría aplicable será la Ley 14/2011 y de manera supletoria la Ley 27/1999. Por otro lado, todo el proceso de transformación está desarrollado en el Real Decreto 123/2014, que regula el Reglamento de la Ley 14/2011 y al quedar transformada en una sociedad limitada, también tendremos que contar con el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital y la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles.

Antes de entrar en la presentación del caso práctico, vamos a destacar determinados aspectos técnicos que servirán para su realización, así como para el cálculo del Fondo de Reserva Obligatorio y del Fondo de Formación y Sostenibilidad a reintegrar. El artículo 64 de la Ley 14/2011, define la duración del ejercicio económico, indicando en su apartado primero: *“1. El ejercicio económico tendrá una duración de doce meses, salvo en los casos de constitución, extinción o mutaciones estructurales de la sociedad cooperativa, y coincidirá con el año natural, a menos que los estatutos dispongan lo contrario”*. Por su parte, el apartado segundo del mismo artículo, indica expresamente que una vez finalizado el ejercicio económico se realizará la distribución del resultado positivo o la imputación de pérdidas.

2.1. Caso práctico: Sociedad MAPI, S.C.A.⁵

La Sociedad MAPI, S.C.A., dedicada a la comercialización de productos terminados del barro, en la provincia de Córdoba, está planteándose su transformación en una sociedad limitada. Para ello, se ampara en la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, que prevé esta posibilidad en su artículo 78, en el artículo 65 del Decreto 123/2014, de 2 de septiembre por el que se aprueba su Reglamento y en la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles. Se presenta a continuación, en la Tabla nº 1, el Balance a 31 de diciembre del año 2015, y al día anterior al acuerdo de transformación en el ejercicio 2016, al igual que la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de 2015 y al día anterior al acuerdo de transformación (Tabla nº 2).

⁵ El nombre de la sociedad del caso práctico es figurado para no revelar su identidad, no obstante, los datos son reales

Tabla. 1. Balance de Situación a 31 de diciembre de 2015 y 15 de mayo de 2016 de MAPI, S.C.A

		Notas de la	Ejercicio	Ejercicio
	ACTIVO	Memoria	2015	2016
A)	ACTIVO NO CORRIENTE		1.680.640,00	1.693.092,21
I.	Inmovilizado intangible	Nota 5	100.000,00	94.300,00
3.	Patentes, licencias, marcas y similares		80.000,00	76.500,00
5.	Aplicaciones informáticas		20.000,00	17.800,00
II.	Inmovilizado material	Nota 6	1.330.640,00	1.309.922,71
1.	Terrenos y construcciones		980.500,00	974.371,88
2.	Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material		350.140,00	335.550,83
III.	Inversiones Inmobiliarias	Nota 7	250.000,00	250.000,00
1.	Terrenos		250.000,00	250.000,00
VI.	Activo por impuesto diferido		0,00	38.869,50
B)	ACTIVO CORRIENTE		375.387,41	281.882,41
II.	Existencias	Nota 9	39.000,00	31.400,00
1.	Comerciales		34.500,00	31.400,00
6.	Anticipos a proveedores		4.500,00	0,00
III.	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		166.600,00	164.900,00
1.	Clientes por ventas y prestaciones de servicios	Nota 10	125.400,00	122.300,00
3.	Deudores varios	Nota 10.1	25.400,00	26.800,00
6.	Otros créditos con las Administraciones Públicas	Nota 11	15.800,00	15.800,00
V.	Inversiones financieras a corto plazo	Nota 13	30.000,00	31.000,00
1.	Instrumentos de patrimonio		26.500,00	27.500,00
2.	Créditos a empresas		3.500,00	3.500,00
VI.	Periodificaciones a corto plazo		6.042,41	6.042,41
VII.	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	Nota 14	133.745,00	48.540,00
1.	Tesorería		98.745,00	38.540,00
2.	Otros activos líquidos equivalentes		35.000,00	10.000,00
	TOTAL ACTIVO (A + B)		2.056.027,41	1.974.974,62

		Notas de la	Ejercicio	Ejercicio
	PATRIMONIO NETO + PASIVO	Memoria	2015	2016
A)	PATRIMONIO NETO		412.385,44	254.298,14
A-1)	Fondos propios	Nota 10.1	346.985,44	191.623,14
I.	Capital.		250.000,00	259.329,94
1.	Capital suscrito cooperativo.		250.000,00	259.329,94
II.	Reservas		85.000,00	87.771,20
1.	Fondo de reserva obligatorio.		85.000,00	87.771,20
V.	Excedente de la cooperativa (positivo o negativo)	Nota 3	11.985,44	-155.478,00
A-3)	Subvenciones, donaciones y legados recibidos	Nota 10.2	65.400,00	62.675,00
B)	PASIVO NO CORRIENTE		912.508,73	854.263,15
I.	Fondo de educación, formación y sostenibilidad	Nota 11	1.292,07	599,27
IV.	Deudas a largo plazo	Nota 8.1	903.950,00	846.700,00
1.	Deuda con entidades de crédito		878.450,00	823.500,00
2.	Acreedores por arrendamiento financiero	Nota 7	25.500,00	23.200,00
VI.	Pasivos por impuesto diferido	Nota 12.2	7.266,66	6.963,88
C)	PASIVO CORRIENTE		731.133,24	866.413,33
V.	Deudas a corto plazo	Nota 8.1	164.289,00	132.200,00
1.	Deudas con entidades de crédito		154.789,00	125.800,00
2.	Acreedores por arrendamiento financiero	Nota 7	9.500,00	6.400,00
VII.	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	Nota 8.1	566.844,24	734.213,33
1.	Proveedores	Nota 8.1	116.737,41	222.956,45
2.	Acreedores varios	Nota 8.1	147.500,00	224.319,50
4.	Personal (remuneraciones pendientes de pago)	Nota 8.1	170.500,00	184.500,00
6.	Otras deudas con las Administraciones Públicas	Nota 12.1	132.106,83	102.437,38
	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)		2.056.027,41	1.974.974,62

Fuente: Elaboración propia

Tabla. 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias correspondientes a los ejercicios a 31 de diciembre de 2015 y 15 de mayo de 2016 de MAPI, S.C.A

		(DEBE) HABER	(DEBE) HABER
		2015	2016
1.	Importe neto de la cifra de negocios	2.350.111,12	2.458.715,00
2.	Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	0,00	0,00
3.	Trabajos realizados por la cooperativa para su activo	0,00	0,00
4.	Aprovisionamientos	-480.154,12	-502.154,12
a)	Consumos de existencias	-480.154,12	-502.154,12
b)	Otros aprovisionamientos	0,00	0,00
5.	Otros ingresos de explotación	0,00	0,00
a)	ingresos por operaciones con socios	0,00	0,00
b)	Otros ingresos	0,00	0,00
6.	Gastos de personal	-1.360.959,77	-1.548.631,62
a)	Servicios de trabajo de socios	-1.360.959,77	-1.548.631,62
b)	Otros gastos de personal	0,00	0,00
7.	Otros gastos de explotación	-353.789,60	-456.140,00
8.	Amortización del inmovilizado	-75.835,12	-76.135,64
9.	Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	5.450,00	5.450,00
10.	Excesos de provisiones	0,00	0,00
11.	Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,00	0,00
12.	Fondo de Educación, Formación y Promoción	692,80	0,00
a)	Dotación	692,80	0,00
b)	Subvenciones, donaciones y ayudas y sanciones	0,00	0,00
A)	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	85.515,31	-118.896,38
13.	Ingresos financieros	0,00	0,00
a)	De socios	0,00	0,00
b)	Otros	0,00	0,00
14.	Gastos financieros	-72.352,11	-75.451,12
a)	Intereses y retorno obligatorio de las aportaciones al capital social y de otros fondos calificados con características de deuda	0,00	0,00
b)	Otros gastos financieros	-72.352,11	-75.451,12
15.	Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0,00	0,00
16.	Diferencias de cambio	0,00	0,00
17.	Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0,00	0,00
B)	RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17)	-72.352,11	-75.451,12
C)	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	13.163,20	-194.347,50
18.	Impuestos sobre beneficios	-1.177,76	38.869,50
E)	RESULTADO DEL EJERCICIO (C+18)	11.985,44	-155.478,00

Fuente: Elaboración propia

2.2. Comentarios a los estados económico-financieros

A 31 de diciembre de 2015 existen en el balance algunos datos que resulta importante destacar, los cuales utilizaremos posteriormente para realizar el cálculo de los fondos a reintegrar en el proceso de transformación de la cooperativa. Por un lado, el Fondo de Reserva Obligatorio que presenta la cooperativa tiene un saldo de 85.000 euros; el Fondo de educación, formación y sostenibilidad es de 1.292,07 euros, así como el Resultado después de Impuestos, denominado Excedente de la cooperativa, de 11.985,44 euros. Para llegar a dicho excedente, se ha tenido que realizar un proceso de cálculo, ya que previo al impuesto, se debe computar la dotación de fondos sociales cooperativos. El artículo 68 de la Ley 14/2011, establece en su apartado 2 que, en todo caso, habrán de dotarse los fondos sociales obligatorios, una vez deducidas las pérdidas de ejercicios anteriores y antes de la consideración del impuesto de sociedades. Para ello, vamos a considerar a efectos del cálculo del citado impuesto sobre sociedades, que los gastos e ingresos

ocurridos en 2015 y 2016 son imputables fiscalmente al período en el que se realizan (años 2015 y 2016), al igual que todos los gastos en los que incurre la sociedad son deducibles en el mismo año. Asimismo, vamos a tener en cuenta que todos los ingresos y gastos tienen naturaleza cooperativa y que la entidad cumple con todos los requisitos previstos legalmente para ser una cooperativa especialmente protegida. Ahora vamos a considerar que no existen diferencias permanentes ni temporarias, a efectos de liquidación del impuesto sobre sociedades, salvo el 50% del Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), que se considera como un gasto fiscal deducible y que se tiene que ajustar al calcular el impuesto sobre sociedades.

Para obtener el excedente positivo de 2015, que figura en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, debemos partir del resultado antes de impuestos y fondos 13.856,00 euros, cuyo cálculo se explica en el siguiente epígrafe 2.3. Al no existir pérdidas de ejercicios anteriores que restar, procederíamos a dotar el Fondo de Reserva Obligatorio en un porcentaje del 20% de dicho resultado, 2.771,20 euros; así como un Fondo de educación, formación y sostenibilidad (FEFS) del 5%, 692,80 euros. Para determinar los porcentajes que hemos tomado para la dotación de los fondos, nos tenemos que remitir al artículo 68 de la Ley 14/2011. En su apartado 2a, señala que los resultados cooperativos, se destinarán, como mínimo, un 20% al FRO, hasta que este alcance el 50% del capital social. En nuestro caso práctico, el capital social es de 250.000 euros y el FRO de 85.000 euros, por lo que se dotará como mínimo el 20%. Continúa el apartado 2 del citado artículo, y menciona que se dotará al menos un 5% al FEFS.

Una vez dotados los fondos, debemos contabilizar como gasto la dotación al FEFS y reflejarlo en la cuenta de pérdidas y ganancias como un gasto, y, en el pasivo del balance, como una obligación. Dicho criterio aparece recogido en la norma 6ª de la Orden EHA/3360/2010 de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre aspectos contables de las cooperativas y en la Consulta 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC) nº76. En el caso práctico que nos ocupa, dicho importe se encuentra reflejado en el pasivo corriente por importe total de 1.292,07 euros, cantidad que se obtiene de sumar la dotación al FEFS del ejercicio 2015 (692,80 euros), con cantidades que ya tenía en contabilidad la sociedad de dotaciones de ejercicios anteriores.

Por último, indicar que no aparece reflejado el crédito impositivo del impuesto de sociedades del ejercicio 2016 en el balance de situación, al entender la empresa, de acuerdo con la Consulta 10 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas 80/2009, que no era probable que obtuviera beneficios para compensar dichas pérdidas en un periodo máximo de diez años.

2.3. Cálculo del Impuesto de Sociedades

Para calcular el impuesto sobre sociedades que se devenga en la cooperativa tendremos que realizar los siguientes cálculos presentados en la tabla siguiente:

Tabla. 3. Cálculo del Resultado del Ejercicio después de impuestos

Resultado antes de impuestos y fondos	13.856,00
- Dotación al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), 20%	2.771,20
- Dotación al Fondo de Educación Formación y Sostenibilidad (FEFS), 5%	692,80
Resultado antes de impuestos y después de restar FEFS	13.163,20
- Diferencia Permanente: 50% FRO	1.385,60
Base Imponible	11.777,60
Tipo gravamen cooperativo	20,00%
Cuota	2.355,52
Bonificación cooperativas especialmente protegidas, 50%	1.177,76
Resultado del ejercicio después de fondos e impuestos	11.985,44

Fuente: Elaboración propia

Partiendo del resultado antes de impuestos y fondos, 13.856,00 euros, y una vez calculados los fondos, tenemos que restar el FEFS, al ser considerado como un gasto contable, llegando al resultado antes de impuestos y después de restar el FEFS 13.163,20 euros. Para calcular el impuesto a pagar a la Agencia Estatal de Administración del Estado (AEAT) por la cooperativa, debemos indicar que la Ley 20/1990 reconoce como gasto fiscalmente deducible el 50% de la dotación obligatoria al FRO, por lo que restamos la mitad de $2.771,20/2 = 1.385,60$, obtenido de esta forma la base imponible del impuesto de sociedades. El tipo de gravamen sería del 20%, para los resultados cooperativos, al ser las cooperativas de trabajo asociado, cooperativas especialmente protegidas (suponemos que cumple los requisitos previstos en los artículos 7, 8 y 13 de Ley 20/1990 de 19 de diciembre, sobre régimen fiscal de las cooperativas), se benefician de una bonificación del 50% de la cuota del impuesto, por lo que el impuesto a pagar y en este caso devengado, sería de 1.177,76 euros, que restado a los 13.163,20 euros, nos daría el excedente cooperativo que aparece en balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias de 11.985,44 euros.

Una vez determinado el proceso de cálculo del excedente cooperativo que refleja el balance de 2015, proseguiremos con el proceso de transformación. Así, el órgano de administración de la cooperativa, deberá preparar una serie de documentación que deberá estar a disposición del socio antes de la Asamblea donde se deliberará sobre el acuerdo de transformación. En concreto:

- a) El informe del órgano de administración⁶ que explique y justifique los aspectos jurídicos y económicos de la transformación e indique las consecuencias del mismo para las personas socias, así como su eventual impacto de género en los órganos de administración e incidencia, en su caso, en la responsabilidad social de la empresa.
- b) El balance de la sociedad cooperativa que se transforma, cerrado dentro de los 8 meses anteriores a la fecha prevista para la Asamblea. (en nuestro caso práctico, sería el cerrado a 31 de diciembre de 2015).

⁶ Ver Anexo 1.

- c) El informe de la auditoría externa de cuentas sobre el balance presentado, dado que la sociedad que se transforma está obligada a someter sus cuentas a auditoría.
- d) Proyecto de escritura o estatutos de la sociedad que resulte de la transformación, así como, en su caso, otros pactos sociales que vayan a constar en documento público.

Por otro lado, el órgano de administración está obligado a informar a la Asamblea General a la que se someta la aprobación de la transformación sobre cualquier modificación importante del activo o del pasivo acaecida entre la fecha del informe justificativo de la transformación y del balance puesto a disposición de las personas socias y la fecha de la celebración de la Asamblea⁷. Por otra parte, una vez convocada la Asamblea de la sociedad cooperativa, el procedimiento continuará de la siguiente forma:

1. Acuerdo expreso de la Asamblea General adoptado conforme a lo establecido para las modificaciones estatutarias.
2. Publicación del acuerdo de la Asamblea General en la sede electrónica de la Consejería competente en materia de sociedades cooperativas o notificación individual a socios y acreedores. Debe transcurrir un mes como mínimo desde la fecha de publicación o desde la última notificación individual practicada para poder realizar la transformación.
3. Elevación del acuerdo a escritura pública, que contendrá todas las menciones exigidas legalmente para la constitución de la nueva entidad respetando lo dispuesto en la Ley 14/2011 y en su Reglamento.
4. El certificado del acta de la Asamblea General, o, en su caso, la escritura pública, deberá presentarse en el Registro de Cooperativas Andaluzas para inscribir la transformación correspondiente. La misma deberá ir acompañada del balance de situación cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación, o bien el del último ejercicio si hubiesen transcurrido menos de seis meses desde el cierre del mismo y hubiese sido depositado en el domicilio social.
5. Asimismo, se deberá garantizar, en todo caso, el derecho de las personas socias a separación, cuando concurran las circunstancias establecidas en el artículo 23.3, letras b) y c) de la LGC 14/2011, de conformidad con lo establecido en el artículo 78 de la citada Ley.

2.4. Determinación y puesta a disposición de la Administración de los fondos reintegrables

Un último aspecto a considerar en el proceso de transformación es la determinación y puesta a disposición de la Administración de los Fondos reintegrables, tanto el FRO como el FEFS. Al respecto, el artículo 141 del Real Decreto 123/2014 establece: *“El Registro de Cooperativas, una vez recabada la documentación a la que alude el artículo 65.5.d), procederá a calificarla conforme a la tramitación general establecida en la Sección 2ª de este Capítulo, con especial observancia de*

⁷ Ver Anexo 2.

las normas relativas al activo y fondos reintegrables a la Administración". En lo que concierne a los fondos a reintegrar a la Administración autonómica, debemos considerar varios aspectos que pueden resultar de importancia a fin de determinar los citados fondos y el momento del cálculo.

Subvenciones de capital

Una cuestión de especial relevancia para el caso de transformación de una cooperativa son las subvenciones de capital, en cuanto que no existe una única interpretación. Según algunos autores⁸ *"parece claro que, en tanto no se pierda el derecho a la subvención como consecuencia de la operación de transformación, el ingreso diferido terminará convirtiéndose en beneficio, y, por tanto, parece coherente desde un punto de vista económico-financiero, asignar la parte del mismo a la Administración"*.

Desde nuestro punto de vista, no podemos estar de acuerdo con este planteamiento seguido por algunos autores por los razonamientos que a continuación se exponen.

Primero, debemos distinguir si las subvenciones de capital que la cooperativa tiene reflejadas dentro de su patrimonio neto, resultarán o no reintegrables, a consecuencia del proceso de transformación, ya que, en tal caso, deberíamos de reclasificarlas en el pasivo de la sociedad. Además, se habría de analizar si la Administración nos solicita el reintegro de lo pendiente de imputar o del total de la subvención. En el caso que nos soliciten la devolución de lo pendiente de imputar, que aparecerá recogido en la cuenta 130 Subvenciones de capital y 479 Pasivo por diferencias temporarias imponibles, tan sólo tendríamos que realizar una reclasificación de dichas partidas dándolas de baja y apareciendo en el pasivo una obligación de devolución por subvenciones reintegrables. Si nos pidieran la totalidad, el proceso se complicaría, puesto que como ya tendríamos parte de la subvención imputada en la cuenta de pérdidas y ganancias de los ejercicios anteriores, al tener que reintegrarlas ahora, deberíamos reflejar una pérdida en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias, que sería un resultado cooperativo, al igual que fue ingreso cooperativo cuando se imputó. Cabría plantearse si dicho gasto se debería reflejar en pérdidas y ganancias del ejercicio, o al corresponder a ejercicios anteriores iría contra reservas. A nuestro juicio, al ser un gasto surgido en este ejercicio, por dejar de cumplir los requisitos para mantener la subvención, se entiende que debería aplicarse como gasto del ejercicio en cuestión.

Si la subvención no quedara afecta por el proceso de transformación, y, por tanto, no tuviera que ser reintegrada, se plantearía la duda, como dice el autor indicado anteriormente, de si dichos ingresos deben ser considerados a la hora de calcular el importe del Fondo de Reserva Obligatorio, *"ya que son ingresos que terminarán incorporándose a la cuenta de resultados de la sociedad y ya están recogidos contablemente."*

⁸ Rojo Ramírez, A.; Esteban Cerdán, A.; Sánchez Pérez, J.A. (2001), La transformación de cooperativas. Especial referencia al caso andaluz. Cirioc-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 38, pp. 57-76.

En este punto, tal y como ya hemos indicado más arriba, no podemos estar de acuerdo con lo manifestado. El motivo es que dichas subvenciones reconocidas, lo estarán normalmente al tener la consideración de subvenciones de capital al haber realizado la cooperativa inversiones en inmovilizado, el cual habrá sido financiado en parte por dicha subvención. La amortización anual de dicho inmovilizado se incorporará a la cuenta de pérdidas y ganancias. Por tanto, si se tuvieran en cuenta los ingresos a imputar en un futuro por subvenciones concedidas a la fecha de la transformación, a efectos de determinar el Fondo de Reserva Obligatorio, también se debería considerar dicho gasto de amortización, razonamiento muy lógico por el criterio de correlación de ingresos y gastos, que sigue inspirando el plan contable, a pesar de que haya sido eliminado como principio contable.

En resumen, no parece lógico que se considere el ingreso, y no así el gasto, por lo que abogamos que ambos conceptos sean reconocidos en las cuentas de pérdidas y ganancias de cada ejercicio en función de su imputación. De esta manera, no sería correcto afectar al cálculo del Fondo de Reserva Obligatorio a efectos de su transformación, ya que en el momento en que se produzca el cambio a la nueva forma jurídica, tanto los ingresos generados por dicha subvención, como los gastos por amortización de la inversión, no tendrán la consideración de cooperativos.

Momento y cálculo de los fondos reintegrables a la Administración

Respecto al momento y a la forma en la que se debe calcular el valor de los fondos, existe cierta confusión, dado que ninguna normativa lo especifica expresamente, lo cual da lugar a bastantes problemas con la Administración en la práctica profesional. Centrándonos en el caso planteado, se ha producido un acuerdo de transformación con fecha 16 de mayo de 2016. De acuerdo con el artículo 64 de la Ley 14/2011, se ha producido una modificación estructural de la cooperativa, de las recogidas en el Capítulo VII de la Ley de Cooperativas Andaluzas, con el nombre de Modificaciones Estatutarias y Estructurales y regulada en el artículo 78 de la citada ley.

A efectos de calcular los fondos sociales a reintegrar a la Administración, tendremos que determinar en qué momento la sociedad deja de ser cooperativa y pasa a constituirse, en nuestro caso, en sociedad limitada. Según establece el citado artículo 64.1 de la Ley de Cooperativas Andaluza, el ejercicio económico tendrá una duración de doce meses, salvo en los casos de constitución, extinción o mutaciones estructurales de la sociedad cooperativa, y coincidirá con el año natural, a menos que los estatutos dispongan lo contrario. En el caso que nos ocupa se ha producido una mutación estructural, y, por tanto, será ese el momento en el que haya que determinar el importe de los fondos, ya que a partir de ahí los ingresos y gastos dejarán de ser cooperativos. La problemática se suscita a la hora de determinar dicho momento.

Por un lado, tenemos que la Ley 3/2009 de Modificaciones Estructurales señala en su artículo 19, que la eficacia de la transformación se producirá con la inscripción de la escritura pública en el Registro Mercantil. En este sentido, el artículo 116 del Real Decreto 123/2014, referente al carácter y eficacia de las inscripciones, señala que *“la inscripción en el Registro de Cooperativas Andaluzas tendrá carácter obligatorio en relación con aquellos actos en que la Ley 14/2011,*

de 23 de diciembre, y el presente Reglamento así lo prevean, teniendo carácter constitutivo los previstos en el artículo 119.1 de la citada Ley, y declarativo, todos los demás”. Asimismo, menciona que “Los actos cuya inscripción registral tenga carácter constitutivo no podrán ser aplicados válidamente hasta tanto no se practique aquella.”

El artículo 119.1 de la Ley 14/2001 señala que la inscripción de los actos de constitución, modificación de estatutos sociales, fusión, escisión, transmisión, cesión global del activo y del pasivo, **transformación**, disolución y reactivación de las sociedades cooperativas tendrá eficacia constitutiva. Luego, parece algo *pacífico* que la inscripción en el Registro de las operaciones estructurales tenga carácter constitutivo, al configurar alteraciones morfológicas de las sociedades, equiparándolas, por tanto, a la constitución. Lo que ya no parece tan pacífico es cuándo se entiende realizado dicho acto, si cuando se produce la inscripción definitiva, o cuando se produce el asiento de entrada registral.

Al respecto, el artículo 55.1 del Reglamento del Registro Mercantil, señala que se considera como fecha de la inscripción la fecha del asiento de presentación. En este sentido, existen posturas contrapuestas que señalan que los efectos se producen con la inscripción y no con la presentación. Existen dos resoluciones de la Dirección General de Registros y Notariado, que defienden esta postura del 20 de septiembre y del 13 de octubre 2011 y una sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 466/2011, de 19 de septiembre, que en relación a los efectos de una transformación de cooperativa en sociedad limitada, viene a señalar que, *hasta que no se produzca la inscripción en el Registro mercantil de la transformación, no se produce el cambio de régimen jurídico*.

No obstante, entendemos que el Tribunal Supremo, en su Sentencia STS, 2ª, 21.5.2012, ha dejado claro este aspecto, al afirmar la vigencia del citado artículo 55.1 RRM, estableciendo como tiempo de acceso al Registro el del asiento de presentación, datando en esta fecha la posterior inscripción. Por tanto, considerando dicha situación, entendemos que el momento en el que se deberían de calcular los fondos a reintegrar sería la fecha del asiento de presentación en el Registro. Aunque aquí volvería a surgir la duda, si en el Registro de Cooperativas o en el Mercantil, ya que primero se presentarán en el Registro de Cooperativas y una vez inscrita esta baja, se presentará la documentación en el Registro Mercantil. Entendemos que debería ser la fecha de presentación en el Registro de Cooperativas, a pesar de que el artículo 55.1 RRM, haga referencia al Registro Mercantil, ya que en caso de entenderse así, se produciría una situación insalvable, puesto que para poder realizar la inscripción en el Registro Mercantil es necesario tener previamente la baja del Registro de Cooperativas y esta no se producirá mientras no se haya realizado el ingreso de los fondos a reintegrar. Por ello, entendemos que en el caso de la transformación de una cooperativa en sociedad limitada, el momento viene determinado por la fecha de presentación en el Registro de Cooperativas.

Una vez definido el momento en el que se tienen que determinar los fondos a reintegrar, se plantea otro problema a la hora de efectuar el asiento de la documentación en el Registro de Cooperativas, pues la cooperativa ya debería aportar, junto con el resto de documentación citada, los ingresos de los fondos en el modelo 046; incluso, entendemos que en la Asamblea de aprobación de la

transformación, el Consejo Rector de la cooperativa ya ha debido informar a los socios sobre las cuantías a reintegrar. Si tenemos en cuenta lo indicado en el artículo 64.1 de la Ley 14/2011, citado anteriormente, podemos considerar como fecha para la determinación de los fondos, el acuerdo de transformación, debiendo proponer una distribución de los resultados a efectos de la determinación de los importes destinados al FRO y al FEFS.

En nuestro ejemplo, el cálculo del fondo a ingresar a la Administración lo realizaríamos en base al balance formulado al día anterior al acuerdo, es decir, el 15 de mayo de 2016.

Tabla. 4. Cálculo del Fondo de Reserva Obligatorio a Reintegrar

Fondo Reserva Obligatorio (FRO)	31/12/15	85.000,00
Dotación del FRO del Ejercicio	2015	2.771,20
Dotación 50% de las Pérdidas del Ejercicio	2016	-77.739,00
Fondo de Reserva Obligatorio		10.032,20
Fondo a Reintegrar 50%		5.016,10

Fuente: Elaboración propia

En los estatutos sociales deberá de recogerse la distribución del 50% de FRO a los socios a efectos de reintegrar a la Administración el otro 50%, en caso de que no se recoja deberá de reintegrarse el 100% a la Administración. Respecto al importe del FEFS a ingresar a la Administración, será el importe total que figure en el balance al día del acuerdo; en nuestro caso, 599,27 euros, ya que durante el ejercicio 2016, al haber existido pérdidas, no se corresponde imputar cantidad alguna y la diferencia con los existentes al 31/12/2015 son aplicaciones de dicho fondo realizados en 2016 y que posiblemente la Administración nos pida justificar. No obstante, debemos considerar que desde la fecha de la aprobación en Asamblea, hasta que la documentación se pueda presentar en el Registro de Cooperativas, va a mediar como mínimo un periodo de un mes, en el que deberá estar publicado el acuerdo, por lo que entendemos que si durante dicho periodo se hubieran producido operaciones que hayan generado beneficios o pérdidas, se debería realizar un nuevo cálculo de los fondos a efectos de hacer el ingreso lo más ajustado posible a la fecha del asiento de presentación.

Fiscalidad del proceso de transformación

Especial mención requiere el impuesto de sociedades (IS) en el caso de la transformación. El artículo 28 de la ley 27/2014, de 27 de noviembre del impuesto sobre sociedades, referente al periodo impositivo, indica que dicho periodo coincidirá con el ejercicio económico de la sociedad, salvo cuando concurren una serie de requisitos, entre ellos el descrito en el apartado d) siguiente: *“Cuando se produzca la transformación de la forma societaria de la entidad, o la modificación de su estatuto o de su régimen jurídico, y ello determine la modificación de su tipo*

de gravamen o la aplicación de un régimen tributario distinto. La renta derivada de la transmisión posterior de los elementos patrimoniales existentes en el momento de la transformación o modificación, se entenderá generada de forma lineal, salvo prueba en contrario, durante todo el tiempo de tenencia del elemento transmitido. La parte de dicha renta generada hasta el momento de la transformación o modificación se gravará aplicando el tipo de gravamen y el régimen tributario que hubiera correspondido a la entidad de haber conservado su forma, estatuto o régimen originario.”

En este contexto, podemos encontrarnos con diferentes situaciones según lo establecido en este artículo:

Primera.- La sociedad cooperativa transformada es especialmente protegida o protegida, y pasa a ser sociedad limitada; en este caso, se estaría produciendo un cambio de régimen tributario y del tipo de gravamen aplicable. El primero, al pasar de tributar de un régimen especial, como sería el de cooperativa protegida o especialmente protegida, a otro régimen distinto. El segundo, porque se produciría un cambio de tipo de gravamen, en tanto que, tal y como ya hemos comentado, el régimen cooperativo tributa a un tipo distinto al general del impuesto.

Segunda.- Que la cooperativa transformada no cumpla los requisitos previstos para ser considerada como especialmente protegida o protegida y tributara por el régimen general y al tipo general previsto, con lo que no se produciría alteración alguna de las previstas en el artículo 28 de la Ley 27/2014.

En el primero de los casos, tendríamos dos periodos impositivos, uno, que concluiría con la inscripción de la transformación, y, otro, que iría desde esa fecha de la inscripción hasta el 31 de diciembre, si su ejercicio económico coincidiera con el año natural. En el segundo de los casos, al no darse ninguno de los supuestos contemplados en el citado artículo, a pesar del proceso de transformación, desde el punto de vista del impuesto sobre sociedades, no se produciría ninguna interrupción del periodo impositivo, con lo que existirá un solo impuesto sobre sociedades. Por ello, al realizar la transformación de una cooperativa en sociedad limitada, hay que prestar especial atención a la fecha exacta en la que se entiende finalizado el periodo impositivo de la cooperativa, para así poder realizar los impuestos de sociedades en cada periodo impositivo.

La consulta tributaria vinculante V2878-13 plantea una cuestión principal en cuanto al momento en que produce efectos la transformación de una cooperativa de trabajo asociado andaluza con carácter fiscalmente protegido, con arreglo a lo dispuesto en la Ley 20/1990, sobre régimen fiscal de cooperativas. En ella se plantea el dilema acerca de cuándo produce efectos la transformación: si es cuando finaliza el periodo impositivo de la cooperativa, o cuando se inscribe la nueva sociedad en el Registro Mercantil. A esta cuestión la DGT (Dirección General de Tributos) hace referencia al artículo 26.2 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), actualmente ya no vigente, siendo actualmente el 28 de la Ley 27/2014, aunque con un contenido idéntico, el cual establecía en el apartado 2 d): *“Cuando se produzca la transformación de la forma jurídica de la entidad y ello determine la modificación de su tipo de gravamen o la aplicación de un régimen tributaria especial”*.

Mercantilmente, el artículo 19 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles, establece en relación a

la eficacia de la transformación, que quedará supeditada a la inscripción de la escritura pública en el Registro Mercantil. No obstante, entendemos que dicho momento, de acuerdo con el 55.1 del Reglamento del Registro Mercantil (RRM), sería el del asiento de presentación en el Registro Mercantil. En el aspecto fiscal, entendemos que nos tenemos que remitir a la fecha de presentación en el Registro Mercantil, que sería la fecha a la que hace referencia el artículo 55.1 del Reglamento del RM.

Respecto a los impuestos indirectos como el impuesto sobre el valor añadido (IVA), el proceso de transformación no causa ningún problema, ya que, al no existir cambio en la persona jurídica, se continuarán presentando las declaraciones trimestrales o mensuales como si no se hubiera producido alteración alguna. Una vez realizada la inscripción las nuevas declaraciones se realizarán con los nuevos datos fiscales, sin que suponga alteración alguna en los modelos que se presentan.

En relación al impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP), operaciones societarias y actos jurídicos documentados (AJD), la consulta vinculante de la DGT, V2396-10 concluye que la transformación de sociedad no constituye hecho imponible de la modalidad de operaciones societarias; y, respecto al de los actos jurídicos documentados, sólo constituye hecho imponible por la modalidad de documentos notariales, en cuanto a la cuota fija, pero no en cuanto a la variable.

Efectos contables del momento de la transformación

Desde la óptica contable se debe determinar el momento desde el que la sociedad dejará de usar las normas contables para empresas cooperativas y comenzará a usar las correspondientes al Plan General de Contabilidad (PGC) que le aplique.

El marco conceptual del PGC indica claramente que a la hora de determinar el registro contable se debe atender al fondo económico, es decir, al momento del control económico de los mismo, independientemente de la fecha de producción jurídica real. Partiendo de que en el proceso de transformación no se produce un cambio del control económico de los activos y pasivos, como puede ocurrir en otro tipo de modificaciones estructurales (como por ejemplo, en una fusión), salvando la posible entrega a la Administración pública de los Fondos a reintegrar, los efectos contables no van a ir más allá del cambio de codificación contable y del reajuste de las cuentas de fondos propios entre los socios que hayan quedado después del proceso de transformación mercantil y los que hayan decidido causar baja. Cabría plantearse cuál será la fecha que se deberá considerar a efectos de presentar las cuentas anuales de la sociedad como cooperativa o como sociedad limitada. Se entiende que se debe estar a la fecha de inscripción, y, retroactivamente, a la fecha de presentación del asiento en el Registro Mercantil. Así, si una cooperativa, a la fecha de formulación de sus cuentas anuales no ha sido inscrita en el Registro Mercantil, deberá presentar sus cuentas anuales como sociedad cooperativa hasta el 31 de diciembre, en caso de que coincida con la fecha de su cierre de ejercicio económico. Obviamente, la sociedad tendrá que informar de su proceso de transformación en la Memoria.

No obstante, aquí podría surgir el problema de que la entidad haya sido dada de baja en el Registro de Cooperativas y aún no se haya inscrito en el Registro Mercantil a la fecha de formulación de sus cuentas. En este caso, entendemos que

las cuentas anuales se deberían elaborar de acuerdo al PGC y ser presentadas en el Registro Mercantil una vez inscrita.

Otro aspecto a considerar sería los efectos contables sobre el patrimonio neto de la cooperativa en caso de que ésta no hubiera adaptado los mismos a la normativa vigente y siguiera manteniendo en el mismo incluso los que tienen carácter de reintegrables. En este caso, la sociedad limitada deberá traspasar a pasivo aquella parte de los mismo que presenten carácter de reintegrables y mantener como patrimonio neto solo el resto.

3. Conclusiones

El objetivo fundamental perseguido en este artículo es establecer la forma y el momento de calcular los fondos a reintegrar a la Administración en un proceso de transformación de una sociedad cooperativa en una sociedad limitada. La práctica profesional constata la acuciante falta de una estandarización del proceso. El hecho de que el Registro de Cooperativas tenga que emitir un certificado donde se comunica la baja de la cooperativa en el mismo, para que ésta pueda ser inscrita en el Registro Mercantil, actúa como freno de muchos procesos de transformación que no se llevan a cabo, al tener que afrontar pago de cantidades de fondos sociales requeridos por la Administración sin una base objetiva. En concreto, hemos podido comprobar situaciones donde se solicita a la empresa los fondos sociales que existen en el último balance cerrado y depositado en el Registro de Cooperativas, sin tener en cuenta los resultados que han podido acaecer durante el ejercicio en el que se está aprobando la transformación. Sería oportuno que las sociedades una vez transformadas pudieran inscribirse en el Registro Mercantil, sin la necesidad de un certificado de baja como cooperativa, y, en caso de que el Registro de Cooperativas tuviera algo que exigir, lo solicitara de manera independiente y pudiera ser objeto de recurso por parte de la empresa, pero sin paralizar un proceso iniciado por decisión del órgano supremo de la cooperativa que es la Asamblea de socios.

Hemos podido analizar que no existe un consenso en relación a la fecha en la que la transformación produce efectos jurídicos. Mientras, la Dirección General de Registros y Notariado y alguna jurisprudencia de tribunales marcaba como fecha la inscripción en el Registro Mercantil, el TS vino a reafirmar la vigencia del artículo 55.1 del RMM, el cual retrotrae la fecha, una vez realizada la inscripción, a la de la presentación del asiento en el Registro Mercantil (RM). No obstante, a efectos de calcular el importe de los fondos a reintegrar a la Administración en caso de transformación de cooperativas, no puede quedarse en dicha fecha, ya que para poder llegar a la fecha de presentación en el RM, antes se ha debido obtener la certificación de baja del Registro de Cooperativas y para ello se tendría que haber reintegrado los fondos. Por tanto, entendemos que la fecha en la que se debe llevar a cabo el cálculo definitivo de los fondos sería la de la presentación en el Registro de Cooperativas, por analogía a lo establecido en el artículo 55.1 del RM.

Será ese el momento en el que se deberán de calcular de manera definitiva los ingresos y los gastos cooperativos, así como determinar el excedente obtenido desde el inicio del ejercicio económico hasta esa fecha, donde se concluye el ejercicio al producirse una modificación estructural. El resultado obtenido deberá

distribuirse de acuerdo con la normativa de cooperativas, de manera que si el excedente es positivo, se deberán dotar los fondos oportunos, incrementado los existentes a ese momento; y, si existen pérdidas, se podría reducir el FRO en función del destino que se otorguen a las mismas.

En el plano fiscal, en el impuesto de sociedades tendremos que estar pendientes del régimen de tributación de la cooperativa, de manera que si tributa como cooperativa protegida o especialmente protegida se producirán dos periodos de devengo, uno, que irá desde el inicio del periodo hasta la inscripción de la transformación, con retroacción de la fecha a la del asiento de presentación en el Registro Mercantil, y, otro, desde ese momento hasta la conclusión del ejercicio.

Desde el punto de vista de la imposición indirecta, el proceso de transformación tiene poca repercusión, el IVA no se verá afectado, continuando la empresa presentando sus declaraciones de manera periódica, aunque se haya producido la modificación del nombre y el CIF, del cual solo variará su letra. Por su parte, el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados tampoco tendrá protagonismo; en este sentido, tributará la operación sólo por actos jurídicos documentados en su versión de documentos notariales cuota fija.

En el plano de la contabilidad, el proceso de transformación tendrá efectos en la modificación del plan contable que afecta, dejando de ser aplicable la norma contable de cooperativas y aplicándose el PGC.

Sí habría que destacar el aspecto de las cuentas anuales a presentar y el lugar de presentación, ya que si a la fecha de formulación de las cuentas anuales, aún no se ha producido la inscripción en el Registro Mercantil del proceso de transformación, la sociedad se verá obligada a presentar dichas cuentas bajo la norma contable de cooperativas y en el Registro de Cooperativas. No obstante, se podría dar el caso de que la entidad ya se encuentre dada de baja en el Registro de Cooperativas y aún no esté inscrita en el Registro Mercantil. En este caso, por sentido práctico, entendemos que la sociedad no debería formular sus cuentas bajo la norma contable cooperativa, sino bajo el PGC, independientemente de que no estuviera inscrita en el Registro Mercantil y esperar a estarlo a efectos de su presentación, ya que lo contrario no tendría sentido.

ANEXOS

ANEXO 1

Informe del órgano de administración en relación con el proceso de transformación

De acuerdo con el artículo 65 de la ley de cooperativas andaluzas, el órgano de administración preparará un informe que justifique los aspectos jurídicos y económicos de la transformación y las consecuencias que tendrá para los socios, así como el eventual impacto de género en los órganos de administración.

Aspectos jurídicos de la transformación

El proceso de transformación que inicia la cooperativa culminará con la creación de la sociedad limitada denominada “MAPI, S.L.”. Al igual que con la forma mercantil de sociedad cooperativa, los socios estarán cubiertos bajo el velo de la limitación de la responsabilidad en el capital social aportado.

En todo momento del proceso, el socio tiene su derecho de causar baja en el mismo. Las condiciones laborales se mantendrán en las mismas condiciones que se tenían en la cooperativa. Y, no existirá ningún impacto negativo en el plano de género, pues se mantendrá e incluso mejorará la participación del sexo femenino en dicho órgano.

Aspectos económicos de la transformación

Desde un punto de vista económico, los estudios de factibilidad realizados indican que el proceso de transformación permitirá una mejora en la gestión que se reflejará en un aumento del beneficio. El proceso de transformación sólo afectará la naturaleza jurídica de la entidad.

ANEXO 2

Informe sobre las modificaciones patrimoniales significativas que han tenido lugar una vez cerrado el balance a 15/5/2016

Respecto al activo no corriente no se han producido diferencias significativas, produciéndose una reducción de los valores netos del inmovilizado intangible y del material, y manteniéndose el inmobiliario. La variación del activo corriente viene principalmente motivada por una reducción del efectivo y de otros activos líquidos, descendiendo de 133.745 a 48.540 euros.

En lo que concierne al patrimonio neto de la sociedad, ha sufrido un considerable descenso, debido a las pérdidas acumuladas en la cooperativa durante el periodo del 1 de enero al 15 de mayo de 2016. Dichas pérdidas se corresponden a un incremento de gastos de personal en la empresa y de los servicios exteriores. Estas pérdidas, al resultar de la gestión diaria, resultan cooperativas, y, por lo tanto, son imputadas un 50% al Fondo de Reserva Obligatorio, y el otro 50%, al patrimonio de los socios.

El pasivo no corriente también ha disminuido ya que lo han hecho las deudas a largo plazo y los pasivos por impuesto diferido. Y, por último, el pasivo corriente se ha incrementado con motivo del aumento del saldo de los proveedores, acreedores y el personal. Aunque ha disminuido las deudas a corto plazo y las deudas con las Administraciones públicas.

4. Referencias Bibliográficas

- Alfonso Sánchez, R. (1997) Ámbito subjetivo de la transformación en la legislación cooperativa (algunos aspectos críticos). *Revista de Derecho de Sociedades*, N° 8, pp. 178 - 193.
- Alonso, E. (2000) La fusión, la escisión, la transformación y la extinción de las cooperativas. Boletín de la *Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 34, pp. 75 - 113.
- Bahía Almansa, B. (2007) Análisis Fiscal de la transformación de sociedades. Madrid: *La Ley, grupo Wolters Kluwer*. ISBN: 9788497258258.
- Bahía Almansa, B. (2010) Una aproximación a la fiscalidad de la transformación en el seno de las cooperativas. *GEZKI*, N° 6, pp. 93 – 119
- León Sanz, F.J. (1997) Fusión, transformación y otras modificaciones estructurales de sociedades. *Revista de derecho de sociedades*, N° 9, pp. 25 - 60.
- Macías Ruano, A. J. (2002) Consideraciones críticas sobre la fusión, escisión y transformación en la Ley 27/1999, de 16 de julio de cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 78, pp. 51 - 88.
- Nagore, I. (2001) La transformación de la sociedad cooperativa en sociedad de responsabilidad limitada. Madrid: Dykinson. ISBN: 9788481557176.
- Nagore, I. (2010) Tratamiento del Capital Social en la transformación de Cooperativas. Boletín de la *Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N° 35, pp. 47 - 50
- Polo Garrido, F. (2006) La contabilidad de cooperativas en un proceso de armonización contable internacional. El caso de España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 89, pp. 108-138.
- Rodríguez Artigas, F. (2001) Transformación de sociedades cooperativas. *Revista derecho de sociedades*, N° 17, pp. 13 - 38.
- Rodríguez Artigas, F. (2009) Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. Navarra: *Thomson Reuters*. ISBN: 9788499034256.
- Rojo Ramírez, A.; Esteban Cerdán, A.; Sánchez Pérez, J.A. (2001) La transformación de cooperativas. Especial referencia al caso andaluz. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 38, pp. 57-76.
- Vidal Portabales, J. I. (1997) La transformación de la sociedad cooperativa en el proyecto de Ley Gallega de cooperativas. *Dereito*, N° 2, Vol. 6, pp. 217 - 248.

Legislaciones

- Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas (BOE n° 84, de 8 de abril).
- Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito (BOE n° 129, de 31 de mayo).
- Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la comunidad Económica Europea (CEE) en materia de sociedades. (BOE n° 178, de 27 de julio).
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (BOE n° 304, de 20 de diciembre).
- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada (BOE n°71, de 24 de marzo).
- Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOE n° 107, de 5 de mayo).
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas (BOE n°170, de 17 de julio).

- Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (BOE nº 82, de 4 de abril)
- Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedad Cooperativas Andaluzas (BOE nº 17, de 20 de enero).
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE nº 76, de 11 de marzo)
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. (BOE nº 288, de 28 de noviembre de 2014)
- Real Decreto 888/1969, de 9 de mayo, por el que se promulga el nuevo Estatuto fiscal de las Cooperativas (BOE nº 114, de 13 de mayo).
- Real Decreto 2396/1971, de 13 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de Cooperación (BOE Nº242, de 9 de octubre de 1971).
- Real Decreto 530/1973, de 22 de febrero, por el que se aprueba el plan general de contabilidad (BOE nº 79, de 2 de abril).
- Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. (BOE nº 310, de 27 de diciembre).
- Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil.
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE nº 278, de 20 de noviembre).
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas (BOE nº279, de 21 de noviembre).
- Real Decreto 267/2011, de 11 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas en materia registral y de autorizaciones (BOE nº24, de 26 de febrero).
- Real Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011 (BOJA nº186, de 23 de septiembre).
- Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE nº 161, de 3 de julio).
- Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas (BOE nº316, de 29 de diciembre).

Gestión del conocimiento y competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito

Adalberto Escobar Castillo¹, Gabriel Velandia Pacheco² y Evaristo Navarro Manotas³

Recibido: 10 de mayo de 2017 / Aceptado: 27 de diciembre de 2017

Resumen. La naturaleza social de las cooperativas no significa que sus procesos deban ser ineficientes; por el contrario, en ellas han de existir políticas que permitan el establecimiento de ventajas competitivas. Por otro lado, en la economía post industrial el conocimiento se ha transformado en un activo relevante. En consecuencia, la investigación tiene como objetivo analizar la relación entre la gestión del conocimiento y la competitividad en las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla. Para ello, se fundamenta en un enfoque racionalista crítico, paradigma cuantitativo, alcance correlacional y diseño no experimental transversal. Para la técnica, se realizó una encuesta a través de un cuestionario aplicado a los gerentes de 30 cooperativas de ahorro y crédito, las cuales fueron seleccionadas de acuerdo a un muestreo aleatorio simple y los datos fueron analizados mediante herramientas estadísticas. Los resultados demarcan la presencia de alineamientos que propenden por la creación, identificación, adquisición, clasificación, almacenamiento, aplicación, actualización y transferencia del conocimiento; sin embargo, no se presentan relaciones considerables entre estos procesos y el desarrollo de estrategias para la determinación de los factores clave de éxito; por este motivo, se concluye que en el contexto de las instituciones estudiadas, no existe evidencia empírica que soporte los fundamentos teóricos relacionados con la influencia de la administración de los activos intangibles, con respecto al desarrollo de competencias distintivas. Finalmente, se construyen las bases para la realización de estudios que busquen el fortalecimiento de las organizaciones solidarias a partir de la visualización de procesos sistemáticos que, asentados en las capacidades de aprendizaje organizacional, coadyuven a la obtención de una posición competitiva en el mercado.

Palabras clave: Factores clave de éxito; Estrategias competitivas; Aprendizaje organizacional; Capital intelectual; Economía solidaria.

Claves Econlit: D23; D83; M10; M15.

[en] Knowledge management and competitiveness in cooperatives with section of savings and credit

Abstract. The social nature of cooperatives does not mean that their processes should be inefficient; on the contrary, they should have policies that allow the establishment of competitive advantages. On the other hand, in the post-industrial economy, knowledge has become a relevant asset. Consequently,

¹ Universidad de la Costa CUC, Colombia
Dirección de correo electrónico: aescobar2@cuc.edu.co.

² Universidad de la Costa CUC, Colombia
Dirección de correo electrónico: gvelandi1@cuc.edu.co.

³ Universidad de la Costa CUC, Colombia
Dirección de correo electrónico: enavarro3@cuc.edu.co.

research aims to analyse the relationship between knowledge management and competitiveness in credit unions in Barranquilla. For this purpose, it is based on a critical rationalist approach, quantitative paradigm, correlational scope and non-experimental transversal design. For the technique, a survey was conducted through a questionnaire applied to managers of 30 credit unions, which were selected according to a simple random sampling and the data were analyzed using statistical tools. The results indicate the presence of alignments aimed at creating, identifying, acquiring, classifying, storing, applying, updating and transferring knowledge; however, there are no significant relationships between these processes and the development of strategies for determining the key success factors; for this reason, it is concluded that in the context of the institutions studied, there is no empirical evidence that supports the theoretical foundations related to the influence of intangible asset management. Finally, the foundations are built for carrying out studies that seek to strengthen solidarity organizations based on the visualization of systematic processes that, based on organizational learning skills, contribute to obtaining a competitive position in the market.

Keywords: Key success factors; Competitive strategies; Organizational learning; Intellectual capital; Solidarity economy.

Sumario. 1. Introducción. 2. Perspectiva teórica de la gestión del conocimiento. 3. Constructo teórico de la competitividad empresarial. 4. Factores clave de competitividad en el contexto de las cooperativas. 5. Aspectos metodológicos de la investigación. 6. Análisis de resultados. 7. Conclusiones. 8. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Escobar Castillo, A., Velandia Pacheco, G. y Navarro Manotas, E. (2018) Gestión del conocimiento y competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, N° 127, pp. 90-115. DOI: 10.5209/REVE.59769.

1. Introducción

Las organizaciones, se presentan en la sociedad como agentes integrados por recursos y capacidades, cuyo fin se establece en la satisfacción de las necesidades emanadas por los Stakeholders, a partir de la generación de beneficios que trascienden más allá de la esfera financiera. En efecto, las empresas deben inclinarse por el desarrollo sostenible de la sociedad a través de la implementación de estrategias administrativas que busquen responder los interrogantes básicos de la economía, con un alto grado de responsabilidad social.

No obstante a la notable relación que acaece entre los diferentes actores que convergen en los sistemas económicos, las dinámicas de la revolución industrial demarcaron las fallas existentes entre el sector privado y el público, en cuanto a la satisfacción de las necesidades emanadas por aquellos agentes de mayor vulnerabilidad de la sociedad. Para Otálora *et al.* (2016) este escenario sentó las condiciones necesarias para el surgimiento de una nueva y compleja estructura organizacional, la cual es abordada por Castilla *et al.* (2016) como un tipo de organización societaria, que posee objetivos que confluyen de la intersección entre estas dos divisiones económicas.

Dentro de las instituciones que integran el sector solidario, el cooperativismo se ha ubicado como una unidad básica de producción a través de la cual los agentes que integran los mercados buscan satisfacer los diferentes problemas que se presentan en la sociedad, constituyéndose según Bastidas y Amat (2014) en un importante agente de desarrollo socio empresarial. Lo descrito anteriormente posee fundamento en la medida en que estas instituciones ejecutan actividades

comerciales de diversa índole, a fin de subsanar carencias sociales representadas en salud, vivienda, educación, trabajo y todos aquellos aspectos que propenden por el bienestar de la comunidad en general.

De hecho, el sector cooperativo se ha transformado en una fuerza económica y social que integra alrededor de mil millones de personas a nivel mundial. Para el año 2009, el tercer sector europeo se encontraba constituido por 160.000 cooperativas que integraron 123 millones de asociados y generaron más de 5.4 millones de empleos (Monzón, 2012). El escenario cooperativo del viejo continente demuestra que estas instituciones contribuyen a la satisfacción de las necesidades exhibidas por los colectivos de mayor vulnerabilidad.

Colombia no ha sido ajena al movimiento cooperativista que se está dando en el contexto global, donde este sector ha demostrado tener un gran auge impulsador de la economía. Esto se confirma a partir de los datos arrojados por la Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop) (2013), en donde se demuestra el gran auge que han ostentado este tipo de instituciones en el territorio nacional, al registrar un total de 8.473 entidades que lograron registrar cerca de 6.7 millones de personas.

En lo que respecta a la intermediación financiera, se puede expresar que en el país 1.643 cooperativas se dedicaron en el 2012 a esta actividad, lo que en términos porcentuales significa el 25.6 nacional. En cuanto a los ingresos recibidos por las organizaciones cooperativistas financieras, un 47.2% se originaron para ese año del subsector de Ahorro y Crédito, demostrando la importancia que para la economía colombiana representan estas entidades (Confecoop, 2013).

La naturaleza social que caracteriza a las instituciones solidarias inmersas en el cooperativismo, no significa de ninguna manera que los procesos utilizados por los agentes encargados de la planeación, organización, dirección y control de sus recursos redunden en la ineficacia e ineficiencia; por el contrario al inclinarse por la materialización de objetivos de desarrollo socio empresarial, se requiere que en ellas confluyan mecanismos de gestión orientados hacia la generación de valor y la competitividad (Guzmán *et al.*, 2015; Peraza *et al.*, 2016).

De hecho, a través de un estudio efectuado por Bruque *et al.* (2002) se logró determinar que las organizaciones cooperativas pueden alcanzar mayores niveles de competitividad que las instituciones capitalistas, debido a que la participación activa de los asociados mediante la ejecución de procesos de gestión y toma de decisiones, puede mejorar sustancialmente las bases para el desarrollo de ventajas competitivas a partir de la integración y mejora de la calidad del capital humano.

Las cooperativas de ahorro y crédito como instituciones que operan desde el tercer sector, son un tipo de organización societaria que depende en gran medida de los activos de naturaleza intangible y en especial del conocimiento que fluye en el interior de ella; por esta razón, resulta de especial trascendencia que los estamentos encargados de la dirección de este tipo de entes entablen mecanismos de gestión que propendan por la generación de ventajas competitivas, a partir de la explicitación de todos aquellos conocimientos que se encuentran en su dimensión tácita, si es que quieren ser sostenibles en un escenario que requiere de un alto grado de responsabilidad social y especialización en los servicios ofrecidos a la sociedad (Seguí, 2007; Flores & Ramírez, 2011).

Sin embargo, Otálora y Vásquez (2016) lograron demostrar las carencias que presentan los sistemas de gestión estratégica utilizados por este tipo de entidades, con respecto a la generación de información útil y relevante para el desarrollo de estrategias competitivas. Esto señala que los procesos administrativos implementados en las cooperativas de ahorro y crédito, se fundamentan en las nociones experimentales de sus directivos, lo que podría limitar las posibilidades de crecimiento.

Dada la importancia que ha ostentado la gestión del conocimiento en la nueva economía, en ocasión a la generación de procesos que ubiquen a la organización hacia un desempeño competitivo y a la transcendencia de las instituciones cooperativas que ejecutan actividades de ahorro y crédito para los sistemas económicos actuales, el objetivo del artículo se ubica en el análisis de la relación entre la gestión del conocimiento y la competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito en Barranquilla.

Para alcanzar el objetivo general, se desarrolló una investigación con enfoque racionalista crítico y paradigma cuantitativo. Por otro lado, el alcance del estudio fue correlacional, el cual permitió determinar la relación existente entre las variables objeto de análisis. Así mismo, se empleó un diseño no experimental transversal correlacional causal y se requirió de datos tanto primarios como secundarios, los cuales fueron analizados mediante la utilización de medidas de dispersión, localización y coeficientes de correlación.

El artículo se divide en siete grandes apartados a través de los cuales se presenta en primera instancia la introducción. Más adelante, se fundamenta teóricamente la investigación desarrollada, considerando para esto los aportes efectuados por los principales referentes. Luego, se define el procedimiento metodológico que se consideró necesario para alcanzar el objetivo y se presenta el análisis de los datos y la discusión. Finalmente, se detalla las conclusiones, limitaciones del estudio y las contribuciones a futuras líneas de investigación.

Debido a que las cooperativas con sección de ahorro y crédito son agentes de naturaleza socio empresarial que dependen en gran medida de los activos intangibles y en especial del conocimiento tácito, la investigación aporta una descripción de la gestión del conocimiento en este tipo de instituciones y su vínculo con el desarrollo de estrategias competitivas que permitan identificar los factores clave de éxito.

2. Perspectiva teórica de la gestión del conocimiento

En la era post industrial la consecución de una posición competitiva sustentable, responde a las capacidades que posea la organización para desarrollar planteamientos estratégicos que permitan aprovechar las oportunidades del mercado y establezcan mecanismos de defensa ante las diferentes amenazas provenientes del entorno. Para Chang (2011) y Valenzuela (2008), los paradigmas administrativos de la tercera revolución industrial requieren que los estamentos directivos desarrollen procesos administrativos dirigidos a la gestión del talento humano, la calidad, las competencias, la innovación y el conocimiento.

Debido a la importancia que han adquirido los activos intangibles no identificables en los diferentes informes financieros generados por la contabilidad, la gestión del conocimiento se ha establecido en una estrategia administrativa que garantiza sostenibilidad en el tiempo, presencia en el mercado y generación de valor (Castelló, 2002). Por otro lado, a partir de la utilización de mecanismos a través de los cuales se fundamenten las capacidades organizacionales para tomar decisiones con base en la transformación del conocimiento tácito en explícito, se pueden identificar aquellas variables que influyen directamente en el desempeño económico y social de la organización.

Inicialmente, Nonaka y Takeuchi (1995) abordan a la gestión del conocimiento como un proceso mediante el cual se fortalecen las habilidades organizacionales con respecto a la transformación y creación de conocimiento⁴ base para la generación de ideas innovadoras. Dicho procedimiento, se cumple a través de la materialización de cuatro fases llamadas sociabilización, externalización, combinación e internalización.

Por su parte, Sveiby (1997) considera a la gestión del conocimiento como uno de los mecanismos de administración empresarial de mayor relevancia de la sociedad actual debido a que a través de la aplicación económica de las capacidades individuales y colectivas de aprendizaje organizacional, las unidades económicas desarrollan habilidades institucionales para generar valor a partir de los activos de sustancia inmaterial.

Con la misma orientación teórica, Gates (1999) y Steib (1999) consideran que la gestión del conocimiento responde a un proceso de administración estratégica de los datos que fluyen dentro de la organización. Dicho paradigma administrativo, propende por la búsqueda, selección, organización y difusión de la información con el objetivo esencial de que el capital humano adquiera las capacidades necesarias para el desarrollo de sus funciones.

Para Brookings (1996); Nonaka y Takeuchi (1995); Wiig (1993); Bueno (1998); Davenport y Prusak (1998) y Archibold y Escobar (2015), el propósito final de la gestión del conocimiento en el entorno organizacional es el de construir estrategias relacionadas con la administración del capital humano, que permitan generar condiciones de satisfacción laboral y una cultura organizacional, propiciando un proceso sistemático de creación, desarrollo, compartimiento, difusión y medición del conocimiento con el objeto de transformar el capital intelectual en mayor competitividad.

Debido a la importancia del conocimiento para la materialización de los objetivos interpuestos por los estamentos directivos durante el transcurso del periodo operacional, las organizaciones deben establecer un plan estratégico constituido por prácticas institucionales que direccionen los mecanismos de gestión hacia la aplicación económica de los activos intangibles derivados de las capacidades de aprendizaje individual y colectivo. Todo lo anterior debe estar cimentado en una plataforma informática que posibilite la transferencia, clasificación y acumulación de los datos necesarios para la toma de decisiones.

⁴ Para Nonaka y Takeuchi (1995), en las organizaciones el conocimiento tácito hace referencia a las ideas, valores, intuiciones y emociones de capital humano. Por otro lado, el conocimiento explícito se refleja en las base de datos, formulas, manuales de procedimientos, principios y rutinas organizacionales.

No obstante, al ser el conocimiento un activo dinámico que debe ser gestionado para evitar su fuga y asegurar a partir de él la optimización de los procedimientos internos, Gómez (2009) manifiesta que los estamentos encargados de la administración empresarial se encuentran obligados a implementar procesos orientados a la determinación del impacto que ejercen los activos basados en estos recursos de sustancia inmaterial, sobre la consecución de una posición competitiva en el mercado.

Para la descripción del proceso que deben implementar las organizaciones con el objetivo esencial de evaluar el grado en el cual el conocimiento propicia la obtención de resultados positivos desde una perspectiva financiera, social y ambiental a la vez que incrementa las capacidades de aprendizaje organizacional y de generación de valor a partir del capital intelectual, se tomará como referencia la postura teórica esgrimida por Gómez (2009), quien desarrolló un esquema compuesto por seis dimensiones orientadas a la evaluación de las capacidades empresariales para crear, identificar, adquirir, clasificar, almacenar, aplicar, actualizar, transferir y medir el conocimiento.

Para la fase creación del conocimiento Gómez (2009) tomó como referencia el modelo de gestión del conocimiento desarrollado por Nonaka y Takeuchi (1995), quienes manifiestan que en el interior de las organizaciones el conocimiento se genera a través de la interacción continua entre la dimensión tácita y explícita que presenta este activo de sustancia inmaterial. De acuerdo a los autores citados, este proceso se lleva a cabo en el contexto organizacional mediante un espiral integrado por cuatro etapas orientadas a la sociabilización, exteriorización, combinación e interiorización de las capacidades institucionales para generar ventajas competitivas a partir de la solución de las situaciones problemáticas que se presentan en el transcurso del periodo operacional.

Para la fase de Identificación y adquisición, Gómez (2009) utiliza los fundamentos teóricos desarrollados por Zack (1999), quien considera que el conocimiento representa una herramienta fundamental para la materialización de los objetivos propuestos. Por este motivo, resulta perentorio que los estamentos directivos efectúen procesos analíticos orientados a identificar el *Know How* que posee la institución para enfrentar la competencia.

Debido a que la verdadera utilidad del conocimiento responde a criterios relacionados con los resultados tangibles e intangibles derivados de su aplicación económica, resulta de vital importancia que existan procesos de almacenamiento acompañado de una adecuada categorización de la información explícita en la memoria organizacional, de acuerdo a criterios relacionados con las actividades que constituyen las áreas funcionales de la empresa, nivel jerárquico que poseen los datos, grado de divulgación y estructura tecnológica. De acuerdo al modelo de Gómez (2009), esto se desarrolla en la fase de almacenamiento y clasificación.

Dentro de los aspectos teóricos característicos de la dimensión aplicación y actualización, se resalta que la utilidad de aquellos activos intangibles no identificables estará supeditada a la capacidad que posean los estamentos directivos para integrar el cuerpo de conocimiento nuevo y existente con el objetivo esencial de optimizar la cadena de valor, tomar decisiones no programadas, desarrollar procesos de innovación, resolver situaciones problemáticas con efectividad y mejorar la cultura organizacional. En este contexto, adquiere especial

transcendencia el capital intelectual como elemento indispensable para la generación de rutinas empresariales que propicien el desarrollo de ventajas competitivas (Gómez, 2009; Bueno, 1998).

El proceso de transferencia del conocimiento dentro del contexto organizacional, requiere de la utilización tanto de herramientas tecnológicas que faciliten su distribución, como de un capital humano que soporte los procesos de transmisión de todas aquellas experiencias adquiridas. Este escenario propicia el incremento del *Know How* institucional a partir de la explicitación de las capacidades individuales del capital humano (Gómez, 2009; Nonaka & Takeuchi, 1995).

Finalmente, Gómez (2009) manifiesta que la medición hace referencia al proceso de evaluación del valor que se genera a partir de la aplicación económica del conocimiento. Por otro lado, Larios (2009) considera que en el entorno empresarial este proceso se constituye en la piedra angular para lograr que los procesos administrativos se establezcan como un medio de apoyo en la eficiente materialización de los objetivos interpuestos; en lo que respecta al capital intelectual, el autor conceptúa que su estimación permitirá identificar cuáles son los activos intangibles que posibilitaran el desarrollo de ventajas competitivas.

Por otro lado, debido a que las organizaciones se han catalogado a través del tiempo como un organismo social que propende por la satisfacción de las necesidades ostentadas por los Stakeholders, resulta de vital importancia que los agentes encargados de implementar procesos administrativos en su interior, propendan por el desarrollo de estrategias que le permitan enfrentarse a las dinámicas de los mercados inmersos en la sociedad del conocimiento, a través de la manipulación de variables como el capital intelectual, gestión del conocimiento y aprendizaje organizacional. En el siguiente acápite se desarrollará el constructo teórico de la competitividad empresarial.

3. Constructo teórico de la competitividad empresarial

En lo que respecta al desarrollo teórico conceptual de la competitividad Castellano *et al.* (2013) expresan que han existido a través de la historia diversas corrientes doctrinales que han intentado representar lo que significa esta variable dentro del contexto empresarial. Esta situación, fue la cadena causal del surgimiento de los múltiples estándares orientados a la medición de la posición competitiva de una organización, con respecto a los agentes que confluyen como rivales dentro del sector económico en donde opera.

Inicialmente, Porter (1991) consideró que la competitividad en el contexto empresarial hacía referencia al desarrollo de procesos internos que fundamentan la generación de productos y servicios que le permiten a la organización mantener o incrementar su participación en los mercados. Bajo esta perspectiva, esta variable se encontrará supeditada a la presencia de factores endógenos y exógenos que van a delimitar la estructuración de las estrategias corporativas.

Según Abdel y Romo (2004) la competitividad empresarial resulta de la implementación de procesos productivos y de gestión que le signifiquen a la organización la generación de ventajas distintivas producto de la utilización de

recursos y capacidades con un alto grado de valor, escasez y excepcionalidad. Como resultado, la organización reflejará productos y servicios con características que le permitirán adquirir una posición competitiva en el mercado, con respecto a la competencia.

Finalmente, Porter (2008) y García *et al.* (2017) expresan que la competitividad dentro de las operaciones desarrolladas por las organizaciones se encuentra supeditada por la productividad, la cual es abordada como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o capital. En este sentido, para identificar los niveles de competitividad de un agente económico se deben reconocer cuáles son los factores clave de éxito que determinan la generación de valor por parte de los agentes económicos y su sostenibilidad tanto en el mediano como en el largo plazo.

4. Factores clave de competitividad en el contexto de las cooperativas

Debido a que las organizaciones se ubican como agentes de naturaleza económica y social que interactúan constantemente con el entorno que las circunscribe, existen factores provenientes del medio que condicionan de una u otra manera su desempeño competitivo. De hecho, Garay (1998) argumenta que, para efectuar un análisis de la competitividad desde una perspectiva integral, resulta relevante tener en consideración tanto las variables endógenas como aquellos condicionamientos de la industria y la nación.

Para Acosta (1999) los diferentes niveles de competitividad que presentan las organizaciones que convergen en un mismo sector económico, responden a la presencia de los llamados Factores Claves de Éxito (FCE), los cuales son abordados por López (2007) como aquellos condicionamientos internos o externos que son absolutamente necesarios para que las estrategias competitivas fundamenten la materialización de los objetivos previamente establecidos.

El origen de los diferentes Factores Claves que determinan el nivel competitivo de una organización, posee múltiples clasificaciones taxonómicas producto de los diferentes estudios que se han desarrollado con respecto a la medición de la competitividad empresarial; no obstante, para el constructo teórico del presente trabajo de investigación se tomará como referencia la clasificación esbozada por Acosta (1999), para quien dichos componentes se agrupan en tres dimensiones que representan las variables macroeconómicas, sectoriales e internas que deben tener en cuenta los gerentes al momento de formular las estrategias.

De acuerdo a lo expresado por Llorente (2013), los Factores Clave de Éxito desde una perspectiva macroeconómica que condicionan la posición competitiva de los agentes empresariales, se originan de las variables derivadas del sistema económico, social y ambiental. Dichos elementos, son ajenos a las rutinas y prácticas empresariales toda vez a que confluyen en el macro entorno. Por este motivo, no pueden ser objeto de control al momento de implementar procesos productivos.

Para Porter (1990), los factores de la economía que afectan directamente la competitividad de los sectores económicos y el desempeño de las organizaciones que los integran, se encuentran relacionados con el estado actual de los factores de producción, el nivel de demanda que posee el bien o servicio ofertado por un

segmento de la economía, la presencia de sectores alternativos que sean competitivos internacionalmente y las características normativas con respecto a la creación y gestión de empresas en el país.

El análisis de la realidad del sector industrial que circunscribe a la empresa, determina el rendimiento que pudiera llegar a tener en el mercado, debido a que los Factores Clave de Éxito desde la perspectiva sectorial direccionarán el establecimiento de las estrategias corporativas hacia la implementación de políticas relacionadas con los precios, el nivel de producción o la realización de inversiones (Llorente, 2013).

Para Porter (2008), la rentabilidad y competitividad determinan la estructura de los sectores en los cuales se dividen los sistemas económicos; dichas variables, se encuentran supeditadas por las amenazas de nuevos competidores, el poder de negociación que pudieran llegar a poseer tanto los clientes como los proveedores, la presencia de bienes o servicios sustitutos y la existencia de altos niveles de rivalidad entre las organizaciones pertenecientes a la industria.

Desde la asunción de los fundamentos teóricos desarrollados por Porter (1991), la explicación del origen de las ventajas competitivas se manifestaba a partir de las fuerzas del entorno. Sin embargo, a través de la teoría de recursos y capacidades de Penrose (1959) y Barney (1991) se direccionó el análisis de las causas del desempeño competitivo de las organizaciones hacia los diferentes factores internos que constituían los activos y habilidades empresariales.

En este sentido, Llorente (2013) expresa que la responsabilidad de la generación de valor en las diferentes organizaciones, se encontrará supeditada a la eficacia de las diferentes políticas empresariales y no de los factores claves de éxito inmersos en el entorno económico. En este escenario, el conocimiento como recurso de naturaleza intangible se constituye en un valioso activo capaz de direccionar a la organización hacia una posición competitiva en el mercado.

Las cooperativas, son un tipo de organización societaria en la cual el principal objetivo es la satisfacción de necesidades socioeconómicas de carácter colectivo. Es por este motivo, que el asociado toma una participación activa en el proceso decisorio relacionado con la gestión de la producción, prestación de servicios o comercialización. De hecho, Bruque *et al.* (2002) expresan que una característica del cooperativismo es el alto compromiso que adquiere el socio con el éxito competitivo de la empresa al ser proveedor de recursos tangibles e intangibles, gestor de las operaciones institucionales y cliente de la cadena de valor.

En este sentido, los factores claves del éxito competitivo de las organizaciones cooperativistas, se encuentran establecidos de acuerdo a lo arrojado en los estudios elaborados por Bruque *et al.* (2002); Montegut (2006) y Moyano *et al.* (2008), quienes hallaron evidencia empírica que soporta la hipótesis de que los recursos y capacidades de dichas organizaciones solidarias, se establecen como variables determinantes para la consecución de una posición competitiva en el mercado. En otras palabras, los componentes internos explican en mayor medida la competitividad de dichas instituciones, que los elementos que se establecen en el orden micro y macroeconómico.

A partir de esto, se identifica a la capacidad de reacción ante los requerimientos del asociado, participación de los socios en los resultados, adaptación del servicio basado en la calidad, eficiencia en la utilización de los recursos tecnológicos,

correcta financiación, formación del capital humano, adecuada dimensión, grado de lealtad de los asociados y estructura de propiedad como aquellos factores clave del éxito competitivo en las cooperativas.

Con relación a la variable dimensión, Montegut (2006) manifiesta que su efecto en la competitividad de las organizaciones, se ve reflejado en el poder de negociación que se posee con respecto a los clientes y proveedores, la capacidad de adaptación de la empresa ante las exigencias del entorno y la reducción de los costes de producción o prestación de servicios al trabajar con base en economías de escala. En cuanto a las cooperativas, este factor se constituye en un importante indicador que mide el potencial con el cual se pueden generar beneficios socioeconómicos para los asociados.

Por su parte la política tecnológica utilizada por la organización, se transforma en un recurso estratégico capaz de ubicarla en una posición competitiva en el mercado, debido a que partir de ella los productos y servicios se constituyen en propuestas de valor para los clientes. En efecto, las herramientas tecnológicas son una fuente fundamental para el éxito competitivo de las instituciones cooperativas, en razón a que permiten actualizar los procedimientos internos a las exigencias ambientales, sociales y económicas de los asociados.

Por otro lado, el establecimiento de adecuadas políticas financieras tomando como referencia la realidad del entorno, tendrá un efecto directo en la consecución de una posición competitiva, independientemente al sector económico en el cual se encuentre inmersa la organización. En el caso específico de las cooperativas, las necesidades de recursos deben suplirse de acuerdo a las características de su actividad; sin embargo, para que este factor sea un elemento clave en la competitividad, el apalancamiento financiero debe fundamentarse en la satisfacción de las necesidades colectivas utilizando para ello herramientas de autofinanciación como el capital social, reservas, fondos de destinación específica o aportes de la sección de crédito.

Otro factor de competitividad en el contexto de las instituciones cooperativas, hace referencia al desarrollo de procesos y procedimientos internos que garanticen productos y servicios basados en la diferenciación. Por esa razón, la calidad como factor clave del éxito competitivo lleva consigo aumentos sostenidos en la productividad empresarial, las ventas de un periodo operacional a otro, la rentabilidad de las operaciones y la cuota de mercado.

Actualmente, los agentes empresariales afrontan presiones competitivas provenientes del entorno que requieren la formación de capacidades dinámicas que faciliten su adaptación a las constantes exigencias del entorno y la realización de innovaciones en todas sus dimensiones. En este escenario, el conocimiento se transforma en un recurso que incide positivamente en la competitividad empresarial. Por este motivo, las cooperativas requieren del desarrollo de estrategias a través de las cuales se pueda afrontar las exigencias del mercado a partir de la gestión de los activos intangibles no identificables.

Uno de los rasgos distintivos de las sociedades cooperativas es que el asociado desempeña de manera paralela el rol de propietario, proveedor, cliente y empresario capaz de participar activamente en las decisiones programadas y no programadas. En tal sentido, existe una relación positiva entre la capacidad que demuestre la institución para suplir los requerimientos del cliente, el grado de

lealtad de los asociados y la estructura de sociedad con respecto a la consecución de una posición competitiva.

5. Aspectos metodológicos de la investigación

Para cumplir el objetivo general del artículo, se utilizó un enfoque epistemológico cuantitativo, debido a que se analizó la relación entre la gestión del conocimiento y la competitividad en las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, mediante el uso de técnicas numéricas propias de la ciencia estadística. Por otro lado, el alcance de la investigación se ubicó en el correlacional, toda vez que a que se utilizó el coeficiente de Pearson (r) para valorar el vínculo entre el desempeño competitivo de las organizaciones objeto de estudio y su aplicación económica del conocimiento (Hernández *et al.*, 2014).

En lo que respecta al procedimiento sistemático utilizado por el investigador para observar, describir y explicar la realidad estudiada, se puede expresar que este se ubicó en las dinámicas de la deducción, la cual es abordada por Bernal (2010: 59) como aquella que consiste en “tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares”. Por otra parte, reconociendo el enfoque y alcance ostentado por la investigación, el diseño utilizado a fin de adquirir la información que se considera necesaria en la solución del objetivo expuesto, fue el no experimental transversal descriptivo, en razón a que se careció de control sobre las variables analizadas (Hernández *et al.*, 2014).

Como instrumento de recolección de información primaria se utilizó un cuestionario con escalas ordinales tipo Likert y multinomiales, el cual posee un índice de confiabilidad del 0.944 sobre 71 elementos; esta situación, demuestra coherencia y consistencia en los resultados generados a partir su aplicación. La población, estuvo integrada por las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla.

De esta manera se pudo establecer a través de información suministrada por la Cámara de Comercio, que en la ciudad de Barranquilla existen 32 cooperativas con sección de ahorro y crédito en el año 2017. Asimismo, manejando un nivel de error de la muestra del 5%, un porcentaje estimado ubicado en 50% y un nivel deseado de confianza de 95%, se puede expresar que la muestra necesaria para la recolección de información primaria, se ubica en 30 organizaciones solidarias, las cuales fueron seleccionadas mediante el Muestreo Probabilístico Aleatorio Simple. Finalmente, para analizar e interpretar los datos se utilizaron medidas de tendencia central e índices de correlación como el coeficiente r de Pearson.

6. Análisis de resultados

Según Tamayo (2004), el análisis de resultados se presenta ante la sociedad como el proceso mediante el cual se convierten los fenómenos observados en datos científicos; de esta manera, se exhibe a continuación la discusión del estudio, tomando como referencia la información obtenida a partir de la aplicación del cuestionario y los parámetros metodológicos esgrimidos anteriormente.

6.1. Gestión del conocimiento en las cooperativas de ahorro y crédito

Con el objetivo esencial de analizar evidencias empíricas relacionadas con la gestión del conocimiento en el contexto de las entidades solidarias estudiadas, se desarrolló un cuestionario con escala ordinal tipo Likert con seis opciones de respuesta, en donde 6 equivale a total acuerdo, 5 moderado acuerdo, 4 acuerdo, 3 moderado desacuerdo, 2 desacuerdo y 1 total desacuerdo. Por otra parte, las herramientas estadísticas que se consideraron necesarias para lograr este fin, fueron las medidas de tendencia central y dispersión como la media, mediana, moda y desviación estándar.

En el contexto de las instituciones estudiadas, se observa que el conocimiento se instituye en una herramienta para la consecución de los objetivos corporativos, debido a que existe conciencia el compendio de habilidades técnicas y profesionales que necesitan para solucionar las situaciones problemáticas, motivo por el cual distinguen las capacidades individuales del capital humano y las explicitan en manuales de procedimientos.

Lo anterior posee soporte empírico en los resultados obtenidos, toda vez a que la mediana establece que más del 50% de los encuestados consideran que la opción cuatro, acuerdo, representa su opinión ante las afirmaciones planteadas. De igual forma, la moda indica que esta categoría de respuesta fue el común denominador en las valoraciones efectuadas por las unidades de análisis. Para este indicador, la media aritmética refleja un promedio de respuestas ubicado en 4.56 con un índice de dispersión de 0.733 (Ver tabla 1). Estos hallazgos, concuerdan con lo expresado por Nonaka y Takeuchi (1995); Zack (1999) y Gómez (2009).

Por otro lado, los resultados demarcan que en las cooperativas con sección de ahorro y crédito, existen rutinas empresariales que propenden por el almacenamiento y clasificación de las experiencias y habilidades del capital humano, utilizando para ello criterios relacionados con la estructura jerárquica de la empresa y el nivel de complejidad que presenta. Lo anterior, con el objeto de definir herramientas apropiadas para su acumulación.

Las afirmaciones efectuadas, poseen sustento empírico a través de las medidas de tendencia central, debido a que la mediana determina que más del 50% de los encuestados se encuentran de acuerdo con las afirmaciones que integran el indicador clasificación y almacenamiento del conocimiento; de igual forma, la moda indica que la categoría de respuestas que caracterizó la opinión de los encuestados fue el 4, opción acuerdo. En este caso, el promedio de respuesta fue de 4.10 con un nivel de dispersión media ubicado en 0.734 (Ver tabla 1). Estos hallazgos, se constituyen en evidencia empírica que confirman lo expresado por Davenport y Prusak (1998) y Gómez (2009).

Además, se pudo evidenciar en las organizaciones solidarias estudiadas que la reestructuración de los procesos internos y la toma de decisiones, se fundamenta en las habilidades y experiencias individuales que se han logrado explicitar a partir de la definición de agentes responsables. Esto evidencia la transcendencia del capital intelectual en su dimensión humana, para aplicar el cuerpo de conocimiento constitutivo de la memoria organizacional y el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles.

Lo descrito se fundamenta en los datos arrojados por el instrumento, puesto que la mediana indica que más del 50% de los encuestados marcaron la opción 4, acuerdo, ante las afirmaciones que integraron el indicador aplicación y actualización del conocimiento; de igual forma, la moda demuestra que los funcionarios consideraron que el cuatro fue la categoría de respuesta de mayor representación de la realidad empresarial de su cooperativa. En este caso, la media aritmética fue de 4.20 con una desviación estándar de 0.813 (Ver tabla 1). Estas evidencias, soportan los fundamentos teóricos de Bueno (1998) y Gómez (2009).

En lo que respecta al indicador transferencia del conocimiento, los resultados demuestran que en las cooperativas con sección de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla, los estamentos directivos propenden por el desarrollo de estrategias corporativas que contribuyan a este fin; dichas herramientas hacen referencia a las políticas de incentivos que pregonen el bien común, la constitución de comunidades de aprendizaje basados en el trabajo en equipo y la utilización de instrumentos electrónicos que fundamenten la explicitación de las habilidades individuales del capital humano.

Estas consideraciones poseen evidencia empírica en los datos arrojados por el instrumento, debido a que la moda y la mediana determinan que más del 50% de los funcionarios encuestados consideran que la opción 4, acuerdo, representa la realidad empresarial de las instituciones objeto de estudio; este escenario es soportado por la media, debido a que el promedio de respuesta se ubicó en 4.50 para el indicador transferencia del conocimiento, con una dispersión de 0.917 unidades, esto genera consistencia en los datos utilizados (ver tabla 1). Lo descrito armoniza con los fundamentos teóricos de Nonaka y Takeuchi (1995) y Gómez (2009).

Analizando el indicador empírico relacionado con la medición del conocimiento, los resultados demuestran que en las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, se efectúan auditorías internas a fin de evaluar el *Know How* con el objetivo de determinar si este es suficiente para medir el nivel de satisfacción de los asociados; sin embargo, se observa la ausencia de indicadores de gestión que permitan ejecutar este proceso con un alto grado de eficiencia.

En este sentido, se demarca la importancia de evaluar la utilidad del conocimiento en la satisfacción de las necesidades corporativas y reconocer cuáles son los activos intangibles no identificables que fundamentan la generación de ventajas competitivas; sin embargo, los resultados demuestran que en el contexto de las organizaciones estudiadas, no se considera necesario definir indicadores que soporten la ejecución de este proceso.

Al respecto, la moda revela que los encuestados consideraron que el 4, opción acuerdo, era la categoría de respuesta que se ajustaba a la realidad de la cooperativa en la cual se encuentra inmerso, en lo que respecta al desarrollo de auditorías internas cuyo objetivo se establece en la medición de la capacidad del cuerpo de conocimiento, para satisfacer las necesidades de los asociados; no obstante, esta medida de tendencia central revela que los funcionarios abordados están en moderado desacuerdo (Opción de respuesta 3) en lo referido a la utilización de indicadores orientados a la valoración de la utilidad del conocimiento (Ver tabla 1). Estos resultados, arrojan datos empíricos que soportan modelos teóricos como el de Gómez (2009) y Larios (2009).

Tabla. 1. Gestión del conocimiento en las cooperativas de ahorro y crédito

Dimensiones	Moda	Mediana	Media	Desviación Estándar
Creación, identificación y adquisición del conocimiento	4.56	4	4.00	0.733
Clasificación y almacenamiento del conocimiento	4.10	4	4.00	0.734
Aplicación y actualización del conocimiento	4.20	4	4.00	0.813
Transferencia del conocimiento	4.50	4	4.00	0.917
Medición del conocimiento	3.90	4	4.00	0.817

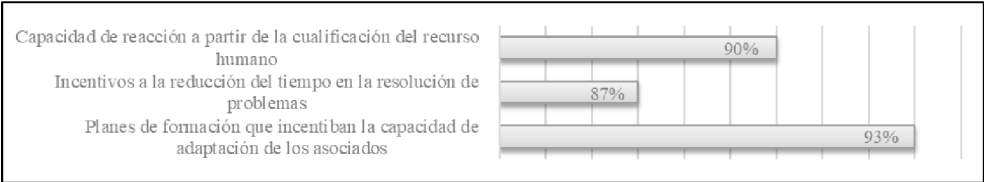
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

6.2. Competitividad de las cooperativas de ahorro y crédito

Para analizar evidencias empíricas relacionadas con la competitividad de las organizaciones solidarias que desarrollan actividades de ahorro y crédito en la ciudad de Barranquilla, se tomó como referencia los fundamentos teóricos desarrollados por Bruque *et al.* (2002); Montegut (2006) y Moyano *et al.* (2008), quienes a través de investigaciones llegaron a la conclusión de que la capacidad de reacción ante los requerimientos del asociado, la participación de los socios en los resultados, la adaptación del servicio basado en la calidad, la eficiencia en la utilización de los recursos tecnológicos, la correcta financiación, la formación del capital humano, la adecuada dimensión, el grado de lealtad de los asociados y la estructura de propiedad, se establecen como aquellos factores clave del éxito competitivo en las cooperativas.

En lo que respecta a la capacidad de reacción ante los requerimientos de los asociados, los resultados demarcan que el 90% de las instituciones solidarias con sección de ahorro y crédito en la ciudad de Barranquilla propenden por la cualificación del capital humano a fin de garantizar respuestas eficientes ante las necesidades ostentadas por los Stakeholders; por otro lado, el 87% de la muestra determinó que existen en su institución políticas internas que incentivan la reducción de los tiempos de respuesta ante las situaciones problemáticas. Finalmente, el 93% de las unidades analizadas consideran los planes de formación empresarial como la base para garantizar su adaptación ante las condiciones del entorno (Ver gráfico 1).

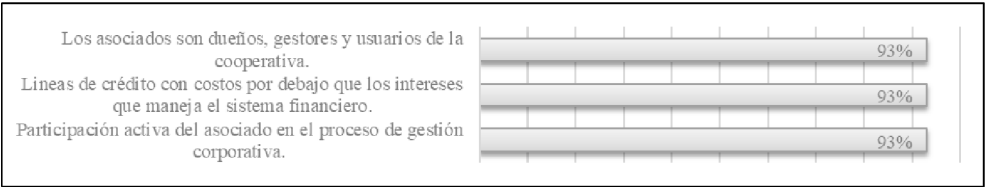
Gráfico. 1. Capacidad de reacción a los requerimientos del asociado.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Analizando los resultados relacionados con el indicador participación de los asociados en los resultados obtenidos por la cooperativa, se denota que en el 93% de las organizaciones encuestadas estos agentes son considerados dueños, gestores y usuarios de los servicios; por este motivo, estos participan activamente en el proceso de toma de decisiones; en efecto, un elemento clave en estas instituciones que garantiza su sostenibilidad, se ubica en el otorgamiento de créditos con tasas de interés por debajo de las que se manejan en el mercado financiero (Ver gráfico 2).

Gráfico. 2. Participación de los asociados en los resultados.

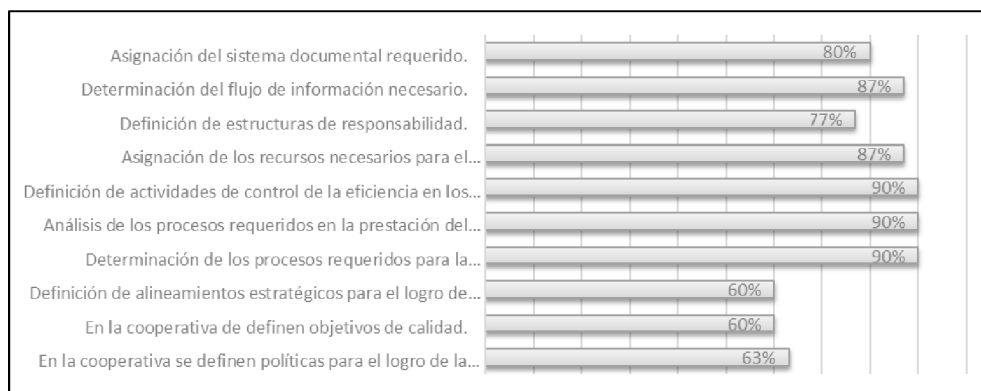


Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Una de las condiciones relevantes de las organizaciones en la actualidad, se establece en la satisfacción de las necesidades del mercado con un alto grado de eficiencia y calidad; para las instituciones encuestadas esta disposición resulta relevante en razón a que el 80% considera el sistema documental como herramienta clave para la toma de decisiones y el 87% manifiesta que existen en ellas un sistema de determinación de la información que se requiere. Además de lo anterior, el 77% posee una estructura de responsabilidad ante los procesos internos (Ver gráfico 3).

Por otra parte, en el 87% de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla, se asignan los recursos que sean necesarios con la finalidad esencial de asegurar la calidad en los procesos internos; además, el 90% de las unidades empresariales encuestadas, determinan los procedimientos básicos para garantizar la prestación del servicio de ahorro y crédito a los asociados, de acuerdo a estándares mínimos de eficiencia. Para esto, el 60% define tanto alineamientos, como objetivos estratégicos, y el 63% establece políticas corporativas orientadas a este fin (Ver gráfico 3).

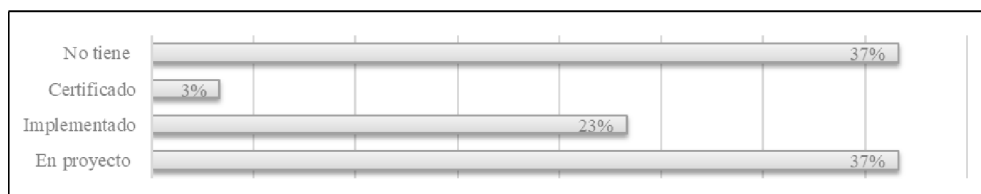
Gráfico. 3. Adaptación del servicio basado en la calidad número 1.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

No obstante, a lo anterior, solo 3% de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla, asevera que posee un sistema de gestión de la calidad certificado de acuerdo a los estándares establecidos por las autoridades; ante este escenario, el 37% de la muestra expone que existen en su institución, proyectos para lograr las certificaciones correspondientes. Finalmente, el 37% de los encuestados manifiesta que no prevalecen en la institución solidarias procesos internos orientados a este objetivo, mientras que el 23% asevera que se implementan procedimientos internos que garantizan la eficiencia en los servicios prestados (Ver gráfico 4).

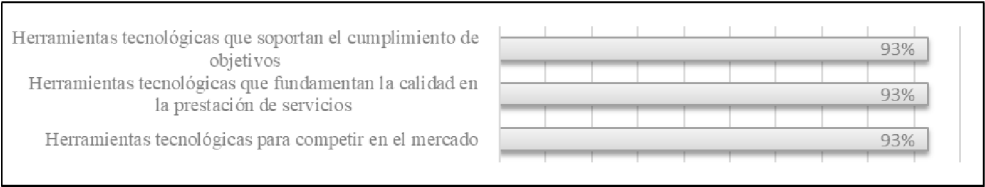
Gráfico. 4. Adaptación del servicio basado en la calidad número 2.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Los recursos tecnológicos, se establecen en factores clave para el éxito competitivo de las organizaciones, independientemente a si estas se constituyen con o sin fines de lucro; en cuanto a la situación de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, el 93% que integró la muestra estudiada considera que las herramientas tecnológicas, son el fundamento esencial para el cumplimiento de los objetivos corporativos, la prestación de servicios con un alto grado de eficiencia y el desarrollo de capacidades dinámicas para competir en un mercado cada vez más exigente y cambiante (Ver gráfico 5).

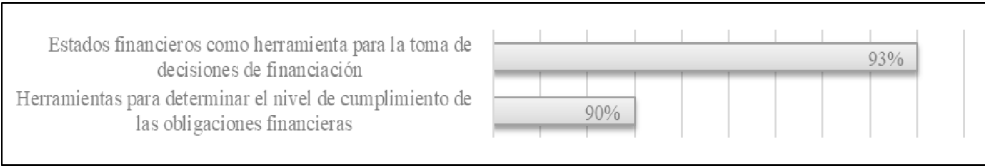
Gráfico. 5. Eficiencia en la utilización de los recursos tecnológicos.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Para Montegut (2006), el apalancamiento financiero significa para las organizaciones cooperativas un factor que garantiza el éxito competitivo si se establecen las políticas adecuadas para garantizar este fin; en el caso de las instituciones solidarias que integraron la muestra estudiada, el 93% encuentra en los estados financieros el instrumento contable a través del cual se soportan las decisiones de inversión y financiación; además de esto, el 90% de los encuestados expresó que la cooperativa a la cual pertenece existen diversas herramientas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras (Ver gráfico 6).

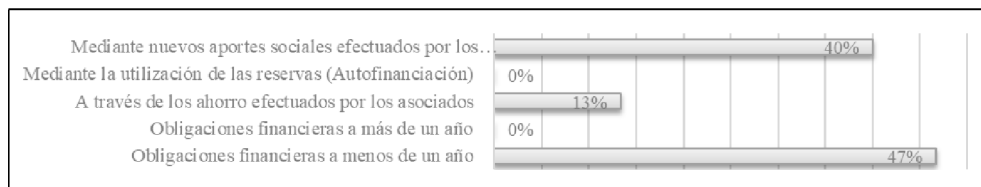
Gráfico. 6. Correcta financiación número 1.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Además de lo anterior, Montegut (2006) manifiesta que el asociado al ser dueño, gestor y usuario de los servicios prestados por la cooperativa, la financiación se transformará en un factor clave de éxito en la medida en la cual esta se derive de recursos provenientes de ellos; en efecto, solo el 40% de las instituciones solidarias encuestadas se apalanca financieramente a través de este tipo de agentes económicos, mientras que el 47% lo hace con obligaciones financieras a corto plazo; finalmente, resulta pertinente demarcar que para el 13% de la muestra es importante hacerlo mediante la metodología del ahorro (Ver gráfico 7).

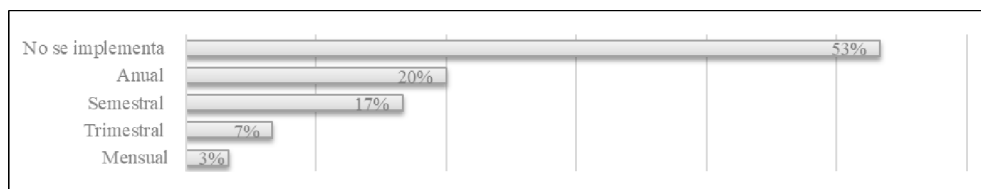
Gráfico. 7. Correcta financiación número 2.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

La formación como factor clave del éxito competitivo de las organizaciones solidarias inmersas en el cooperativismo, hace referencia al grado de cualificación que presente el capital humano encargado de su gestión empresarial; en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, el 53% de los agentes encuestados aseveró que no existe en ellas un plan que garantice la capacitación constante de su capital humano. Como resultado relevante, se destaca el 20% de la muestra que manifiesta una implementación de dicho instrumento con periodicidad anual, mientras que el 7% lo hace trimestral. Por último, solo el 3% lo efectúa de manera mensual (Ver gráfico 8).

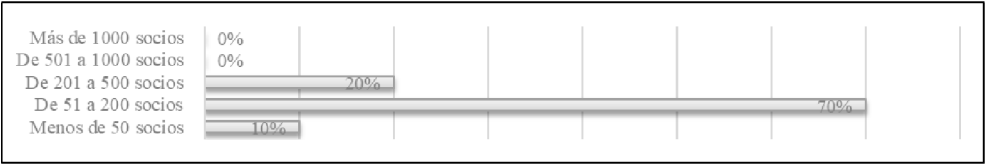
Gráfico. 8. Plan de formación.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

En el contexto de las organizaciones solidarias, la dimensión puede garantizar el éxito competitivo en la medida en la cual asegure un alto grado de apalancamiento financiero, mayor capacidad para tomar decisiones y utilización eficiente de los recursos internos; la primera variable aplicada para este fin hace referencia al Número de asociados. En el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, el 70% poseen entre 51 y 200 socios, mientras que el 20% se encuentra en el rango de 201 a 500. Por último, solo el 10% posee menos de 50 asociados (Ver gráfico 9).

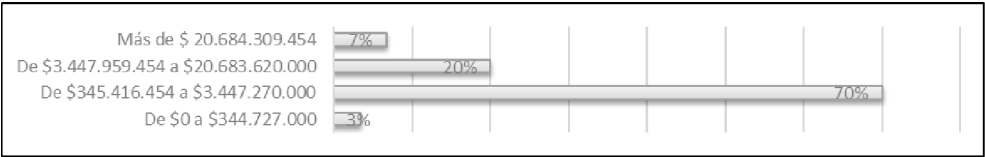
Gráfico. 9. Número de asociados en la cooperativa.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

El volumen de los activos, es un elemento esencial para establecer la dimensión adecuada de la institución solidaria, debido a que la estructura financiera revela la eficiencia de los estamentos directivos en la utilización de los recursos empresariales; en efecto, el 70% de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla se encuentra en un rango de 501 a 5000 Salarios Mínimos Mensuales Vigentes (SMMLV); mientras que el 20% se ubica en 5.001 a 15.000 SMMLV. Por otro lado, el 7% controla recursos que ascienden los 15.001 SMMLV, mientras que solo el 3% manifestó que la institución solidaria a la cual pertenece no supera los 500 SMMLV en lo que respecta a bienes corporativos de naturaleza tangible e intangible (Ver gráfico 10).

Gráfico. 10. Volumen de activos de la cooperativa.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Finalmente, el número de asociados es un parámetro utilizado para determinar la dimensión de las cooperativas, y se transforma en un factor clave de éxito en la medida en la cual se le permita participar en la gestión de la institución solidaria; en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, los resultados de muestran que el 53% que integró la muestra se encuentra en un rango de 0 a 10 asociados, mientras que el 43% manifestó encontrarse en el intervalo de 11 a 50. Es importante demarcar, que solo el 3% declaró que sus socios sobrepasan los 201 (Ver gráfico 11).

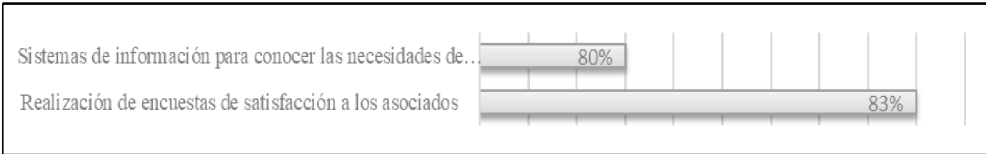
Gráfico. 11. Número de trabajadores asociados.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

El último factor clave de éxito determina que existen en las instituciones solidarias utilizadas estrategias que garantizan la permanencia de los asociados en las cooperativas; de hecho, a partir de los resultados se infiere que el 80% de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, los sistemas de información se constituyen en herramientas para determinar las necesidades de los agentes de mayor vulnerabilidad de la sociedad, mientras que el 83% utiliza las encuestas de satisfacción para lograr estos objetivos (Ver gráfico 12).

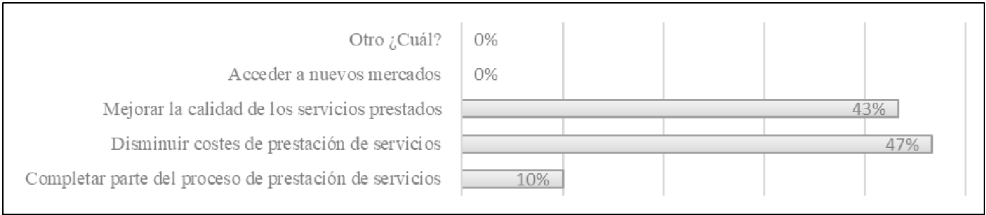
Gráfico. 12. Grado de lealtad de los asociados número 1.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

A efectos de garantizar la estancia permanente de los asociados en la institución, los estamentos directivos pueden utilizar diversas estrategias; Para Montegut (2006) la integración a otras instituciones solidarias es un factor clave de éxito en la medida en la cual fundamente la lealtad de los socios; en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, este tipo de asociación con otras organizaciones se ha efectuado en un 47% para disminuir costes de prestación de servicios, 43% para mejorar la calidad de los servicios prestados y 10% para completar el ciclo productivo (Ver gráfico 13).

Gráfico. 13. Grado de lealtad de los asociados número 2.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

Estos resultados, se constituyen en evidencia empírica que demuestra la competitividad de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla; para este efecto, se deduce la utilización de estrategias corporativas que demuestran la capacidad de estas instituciones para adaptarse a los requerimientos del asociado, la participación de estos agentes en los resultados obtenidos, la eficiencia en la utilización de las herramientas tecnológicas, la correcta financiación, una adecuada dimensión y una estructura empresarial que garantiza lealtad de los asociados

Sin embargo, existen en ellas debilidades que pueden llegar a afectar sus niveles competitivos. Estas carencias hacen referencia a la ausencia sistemas de gestión de calidad certificados, que garanticen procesos de prestación de servicios con un alto grado de eficiencia; por otro lado, no se implementan planes de formación que garanticen la generación de capital intelectual desde su dimensión humana. Existen altas probabilidades de que estas circunstancias, afecten el desempeño competitivo de las instituciones estudiadas.

6.3. Relación entre la gestión del conocimiento y la competitividad en las cooperativas con sección de ahorro y crédito

Para establecer la relación entre la gestión del conocimiento y la competitividad de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla, se tomó como referencia el coeficiente de correlación de Pearson, el cual es abordado por Hernández *et al.* (2014) como una prueba estadística que propende por la valoración de la relación existente entre dos variables estudiadas. Según los autores citados, este método propio de los análisis paramétricos arroja valores que pueden variar de -1 a 1 y se representa con la letra r .

Los resultados demuestran correlaciones inferiores a 0.3 entre el proceso de gestión del conocimiento y la competitividad de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, lo que determina que no existe evidencia empírica que soporte los fundamentos teóricos desarrollados por Nonaka y Takeuchi (1995) y Gómez (2009), debido a que en el contexto de las instituciones estudiadas la sociabilización, exteriorización, combinación e interiorización de las capacidades individuales del capital humano no proporciona las bases fundamentales para el desarrollo de ventajas competitivas (Ver tabla 2).

Tabla. 2. Correlación proceso de gestión del conocimiento y la competitividad

Dimensiones	Factores clave de éxito	
Creación, identificación y adquisición	<i>Correlación de Pearson</i>	0.09**
	<i>Sig.</i>	0,000
	<i>N</i>	30
Clasificación y almacenamiento	<i>Correlación de Pearson</i>	0.08**
	<i>Sig.</i>	0,000
	<i>N</i>	30
Aplicación y actualización	<i>Correlación de Pearson</i>	0.14*
	<i>Sig.</i>	0,000
	<i>N</i>	30
Transferencia	<i>Correlación de Pearson</i>	0.07**
	<i>Sig.</i>	0,00
	<i>N</i>	30
Medición	<i>Correlación de Pearson</i>	0.13**
	<i>Sig.</i>	0,00
	<i>N</i>	30
**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).		
*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).		

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta aplicada (2017)

7. Conclusiones

En primera instancia, se evidencia el establecimiento de alineamientos estratégicos que propenden por la creación, identificación, adquisición, clasificación, almacenamiento, aplicación, actualización y transferencia del conocimiento; sin embargo, al momento de medir la utilidad de las capacidades explicitadas mediante la implementación de mecanismos de gestión, se denota la ausencia de indicadores que permitan determinar la eficiencia de la memoria organizacional en cuanto a la satisfacción de las necesidades ostentadas por los asociados.

Por otra parte, al analizar evidencias empíricas relacionadas con la competitividad en las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla, se logró establecer el cumplimiento de gran parte de los factores clave de éxito definidos

por Bruque *et al.* (2002); Montegut *et al.* (2006) y Moyano *et al.* (2008) para las organizaciones que desde la economía solidaria deseen ser competitivas. Lo anterior, permite concluir un desempeño empresarial que las ubica en los niveles de competitividad ideales para este tipo de organizaciones.

No obstante, aún existen aspectos corporativos que deben ser fortalecidos a efectos de alcanzar un nivel competitivo ideal; dichos factores hacen referencia a la ausencia de sistemas de gestión de calidad que presenten certificaciones relacionadas con la eficiencia de la institución solidaria, en lo que respecta a la prestación del servicio de ahorro y crédito. Además, no existen planes de formación que propendan por la cualificación y tecnificación del capital intelectual en su dimensión humana.

En este sentido, resulta relevante fortalecer los procesos de gestión empresarial de las cooperativas de ahorro y crédito, con la finalidad esencial de que estructuren estrategias corporativas que garanticen un desempeño competitivo exitoso, a partir de las capacidades individuales de aprendizaje organizacional y la presencia de procesos institucionales fundamentados en certificaciones que demuestren su eficiencia en la satisfacción de las necesidades que ostentan los agentes de mayor vulnerabilidad de la sociedad.

Por otro lado, se observan correlaciones positivas débiles entre los diferentes indicadores que integran las variables gestión del conocimiento y competitividad en el contexto de las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla; lo que indica, que los alineamientos estratégicos llevados a cabo a fin de explicitar las capacidades implícitas de aprendizaje organizacional, no se relacionan con el desarrollo de estrategias competitivas orientadas al cumplimiento de las factores clave del éxito competitivo de las organizaciones solidarias.

Lo anterior, refuta los fundamentos teóricos de autores como Nonaka y Takeuchi (1995), De Geus (1998), Alvear y Ronda (2005), Sánchez *et al.* (2007), Garzón y Fischer (2009) y Gómez (2009), quienes manifiestan que en el contexto de la sociedad actual, la gestión del conocimiento se establece como un paradigma de administración a partir del cual se construyen las bases para la generación de una posición competitiva en el mercado, a través de la concepción de ideas que propendan por la innovación en cada una de sus dimensiones.

Durante el desarrollo del estudio, se sentaron las bases para analizar los puntos convergentes entre la gestión del conocimiento y la competitividad en las cooperativas de ahorro y crédito, estableciendo de esta manera futuras líneas de investigación que propendan por la recolección de evidencia empírica que conlleve a la comprobación de aspectos teóricos relacionados con la influencia que ejerce la administración de los recursos intangibles en la resolución de problemas organizacionales. Sin embargo, las limitaciones generadas por los datos recolectados permiten recomendar el desarrollo de investigaciones orientadas a otros tipos de instituciones solidarias.

8. Referencias bibliográficas

- Abdel Musik, G. y Romo Murillo, D. (2004) Sobre el concepto de competitividad. Serie de documentos de trabajo en estudios de competitividad. México D.F., México: ITAM.
- Acosta Molina, M. (1999) *Factores internos y competitividad*. Tesis Doctoral. Universidad de la Laguna, Santa Cruz de Tenerife, España.
- Alvear Rodríguez, T. y Ronda Ceballos, C. (2005) *Sistemas de Información para el Control de Gestión: Un apoyo a la gestión empresarial*. Tesis de pregrado. Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile.
- Archibold Barrios, W. y Escobar Castillo, A. (2015) Capital intelectual y gestión del conocimiento en las contralorías territoriales del Departamento del Atlántico. *Revista Dimensión Empresarial*, N°1, Vol.13, pp. 133-146.
- Barney, J. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, N° 1, Vol.17, pp. 99-120.
- Bastidas Vialcanet, R. y Amat Salas, A. (2014) Efectos económicos de la primera aplicación de las normas contables adaptadas a la NIC 32 en las cooperativas. *Revista de Contabilidad*, N° 2, Vol. 17, pp. 201-211.
- Bernal Torres, C. (2010) *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia, Bogotá: Pearson Educación. 384 p.
- Brooking, A. (1996) *Intellectual Capital Core Asset for Third*. Madrid, España: Paidós empresa. 224 p.
- Bruque Cámara, S., Hernández Ortiz, J., Moyano Fuentes, J. y Vargas Sánchez, A. (2002) ¿Son más competitivas las sociedades cooperativas? Un análisis en el sector de la distribución. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 42, pp. 131-157.
- Bueno Campos, E. (1998) El capital intangible como clave estrategica en la competencia actual. *Boletín de estudios economicos*, N° 164, Vol. 53, pp. 207-229.
- Castellanos Domínguez, O., Ramírez Martínez, D., Fúquene Montañez, A., Quintero Amaya, R. y Fonseca Rodríguez, S. (2013) *Competitividad: Apropiación y mecanismos para su fortalecimiento*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia. 242 p.
- Castelló Muñoz, E. (2002) Los activos intangibles en la era del conocimiento. *Boletín de estudios economicos*, N° 57, Vol. 176, pp. 197-226.
- Castilla Polo, F., Sánchez Hernández, M., Gallardo Vázquez, D. y Ruiz Rodríguez, M. (2016) Diseño de un modelo de reputación para cooperativas oleícolas. *Revista de Contabilidad*, N° 57, Vol. 19 1, pp. 154-167.
- Chang, E. (2011) Gestión administrativa integral. En E. Cano, E. Chang, J. Jiménez, M. Sánchez, y P. Soto, *Administración: Un enfoque hacia las instituciones educativas*, pp. 129-150. Barranquilla, Colombia: Editorial Universitaria de la Costa, EDUCOSTA.
- Confederación de Cooperativas de Colombia (Confecoop) (2013) Desempeño del sector cooperativo Colombiano 2012. Recuperado de http://confecoop.coop/images/informes_anuales/Informe_2012.pdf.
- Davenport, T. y Prusak, L. (1998) Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know. Boston, United State of America: Harvard Business Press. 199 p.
- De Geus, A. (1998) Planning as learning. *Harvard Business Review*, N° 4, Vol. 66, pp. 70-74.
- Flores Uráez, M. y Ramírez Omaña, R. (2011) Intermediación de conocimiento: proceso de la gestión del conocimiento en cooperativas agropecuarias venezolanas. *Revista venezolana de gerencia*, N° 55, Vol. 16, pp. 458-473.

- Garay, L. (1998) Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. En Competitividad. Bogotá, Colombia: Departamento Nacional de Planeación, Colciencias y Consejería Económica y de Competitividad. 630 p.
- García Ochoa, J., León Lara, J. y Nuño De La Parra, J. (2017) Propuesta de un modelo de medición de la competitividad mediante análisis factorial. *Contaduría y Administración*, N° 3, Vol. 62, pp. 775-791.
- Garzón Castrillon, M. y Fischer, A. (2009) El aprendizaje organizacional en República Dominicana y Colombia. *Pensamiento y gestión*, N° 26, pp. 238-278.
- Gates III, W. (1999) Los negocios en la era digital. Barcelona, España: Plaza y Janés. 608 p.
- Gómez Hernández, M. (2009) *Desarrollo de un modelo de evaluación de la gestión del conocimiento en empresas de manufactura*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Madrid, Madrid, España.
- Guzmán Alfonso, C., Santos Cumplido, F. y De La O Barroso González, M. (2015) Cooperativismo, factor empresarial y desarrollo económico: propuesta de un modelo teórico de enlace. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 122, pp. 110-134. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52018.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014) *Metodología de la investigación*. México D.F., México: Mc Graw Hill.
- Larios Prado, J. (2009) El capital intelectual: Un modelo de medición en las empresas del nuevo milenio. *Criterio Libre*, N° 11, Vol. 7, pp. 101-121
- Llorente García, I. (2013) Análisis de competitividad de las empresas de acuicultura. Aplicaciones empíricas al cultivo de la Dorada (*Sparus Auratha*) y la lubina (*Dicentrarchus labrax*) (Tesis Doctoral). Universidad de Cantabria, Santander, España.
- López Trujillo, M. (2007) Planeación estratégica de tecnologías informáticas y sistemas de información. Caldas, Colombia: Universidad de Caldas. 131 p.
- Montegut Salla, Y. (2006) Análisis de los factores explicativos del éxito competitivo en las almazaras cooperativas catalanas (Tesis doctoral). Universitat de Lleida, Cataluña, España.
- Monzón Campos, J. (2012) La globalización y el futuro de las cooperativas. Economía solidaria: Identidad, desafíos y estrategias. Valencia, España: CIRIEC, Centro Internacional de Investigación e Información. 440 p.
- Moyano Fuentes, J., Puig Blanco, F. y Bruque Cámara, S. (2008) Los determinantes de la competitividad en las cooperativas. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 61, pp. 233-249.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995) The knowledge creation company. New York, United States Of América: Oxford University Press. 318 p.
- Otálora Beltrán, J. y Vásquez Peñaloza, L. (2016) Metodología ABC para el fortalecimiento de la gestión de costos en las cooperativas de ahorro y crédito de Barranquilla (Investigación financiada por COLCIENCIAS convocatoria 702 de 2015 y la Universidad de la Costa Convocatoria 11 de 2015). Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia.
- Otálora Beltrán, J., Olaya, D., Borda Vilorio, J. y Escobar Castillo, A. (2016) Efectos de las NIC 32 en los instrumentos de patrimonio: un estudio de cooperativas colombianas. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, N° 76, Vol. 21, pp. 653-672.
- Penrose, E. (1959) The Theory of the growth of the firm basic. Londres, United Kingdom: Basic Blackwell. 249 p.
- Peraza Castañeda, E., Gómez García, J. y Aleixandre Mendizábal, G. (2016) Los factores determinantes del comportamiento innovador de las cooperativas: un análisis para el

- caso de Castilla y León. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Vol. 122, Nº 3, pp. 252-284. DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52025.
- Porter, M. (1990) ¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones? *Harvard-Deusto Business Review*, Nº 3, Número extra, pp. 3-26.
- Porter, M. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires, Argentina: Vergara Editor S.A. 1020 p.
- Porter, M. (2008) Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, Nº 1, Vol. 86, pp. 58-77.
- Sánchez Medina, A., Melián González, A. y Hormiga Pérez, E. (2007) El concepto del capital intelectual y sus dimensiones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Nº 2, Vol. 13, pp. 97-111.
- Seguí Mas, E. (2007) La gestión del capital intelectual en las entidades financieras. Caracterización del capital humano en las cooperativas de crédito (Tesis doctoral). Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, España.
- Steib, N. (1999) Gestión del conocimiento: Algo más que información. *Training & Development Digest*, Nº 10, pp. 58-59.
- Sveiby, K. (1997) The new organizational wealth. San Francisco, United States of America: Berrett-Koehler Publishers, Inc. 220 p.
- Tamayo y Tamayo, M. (2004) El proceso de investigación científica. México D.F., México: Limusa.
- Valenzuela, L. (2008) Gestión empresarial orientada al valor del cliente como fuente de ventaja competitiva. Propuesta de un modelo explicativo. *Estudios gerenciales*, Nº 109, Vol. 24, pp. 65-86.
- Wiig, K. (1993) *Knowledge foundations: thinking about thinking-how people and organizations create, represent and use of knowledge*. Arlington, United States of America: Schema Press. 471 p.
- Zack, M. (1999) Managing codified knowledge. *Sloan management review*, Nº 4, Vol. 40, pp. 45-58.



Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo¹

María Luisa Esteban Salvador²; Francisco Javier Pérez Sanz³ y Ana Gargallo Castel⁴

Recibido: 29 de agosto de 2017 / Aceptado: 21 de noviembre de 2017

Resumen. En este trabajo se analiza la contribución de las mujeres al desarrollo rural a través del cooperativismo. Para ello, se estudia el desarrollo de un grupo de cooperativas seleccionadas por su perfil femenino. Los datos proceden de entrevistas realizadas a mujeres que asumen un papel clave en las entidades indicadas, todas ellas ubicadas en la provincia de Teruel. Se trata de obtener información de las cooperativas desde una perspectiva histórica, sobre su evolución y sobre la percepción de las mujeres respecto a su futuro, justo en el periodo identificado como de inicio de crisis económica. El objetivo de esta investigación es analizar si el cooperativismo es una herramienta de desarrollo que podría evitar la despoblación de los entornos rurales, fomentar el progreso a través del empleo femenino y favorecer la sostenibilidad de las zonas deprimidas.

Palabras clave: Género; Economía social; Despoblación; Empleo femenino; Sostenibilidad.

Claves Econlit: J16; L31; M14; P13.

[en] Rural areas and co-operatives: women's initiatives for development

Abstract. The purpose of this paper is to analyze the contribution of women to rural development through cooperativism. To this end, we study the development of a group of cooperatives characterized by their female profile. The data are obtained from interviews with women who assume a key role on the selected entities, all located in the province of Teruel. The aim is to obtain information, from a historical perspective, of the evolution and perception of women about their future just at the time identified as the beginning of the economic crisis. The objective of this research is to examine whether cooperatives are a development tool that could prevent rural environments depopulation, encourage progress through female employment and support sustainability in deprived areas.

Keywords: Gender; Social economy; Depopulation; Female employment; Sustainability.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Metodología. 4. Resultados. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

¹ Este trabajo se ha realizado dentro del marco de los proyectos UZ2014-SOC-03 y JIUZ-2014-SOC-06 de la Universidad de Zaragoza, 2013/B008 y 2016/B008 de la Fundación Universitaria Antonio Gargallo. Los autores desean agradecer el apoyo de los Grupos CREVALOR, GESES y CEMBE, reconocidos por la Diputación General de Aragón y de la Obra Social de Ibercaja.

² Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: luisaes@unizar.es.

³ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: fjperez@unizar.es.

⁴ Universidad de Zaragoza, España
Dirección de correo electrónico: gargallo@unizar.es.

Cómo citar: Esteban Salvador, M.L., Pérez Sanz, F.J. y Gargallo Castell, A. (2018) Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, Nº 127, pp. 116-138. DOI: 10.5209/REVE.58397.

1. Introducción

En España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía social, a través de su artículo 8, propone el fomento del estímulo de la denominada economía social en ciertas áreas entre las que incluye al desarrollo rural, al tiempo que promueve el empleo femenino en las entidades que conforman dicha economía. Mediante esta normativa se otorga a las cooperativas un importante impulso, al reconocer en su artículo 4.c, como principio orientador la “Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad”. Previamente, la Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural, que tiene como objetivo mejorar la situación socioeconómica de las zonas rurales, otorgaba una especial atención a las mujeres y jóvenes por ser en gran medida el futuro del medio rural. En su artículo 8 dispone que se podrán contemplar medidas de acción positiva hacia las mujeres del ámbito rural para evitar discriminación por razón de sexo. Esta misma Ley potencia en su artículo 17.2 que los planes nacionales de fomento empresarial dediquen atención a “las zonas rurales prioritarias y para las iniciativas emprendidas por mujeres o jóvenes, por trabajadores autónomos, por las unidades productivas formadas por pequeñas y medianas empresas o por cooperativas”. A este respecto, el Plan para la Promoción de las Mujeres del Medio Rural (2015-2018) aprobado por el Consejo de Ministros, el 9 de octubre de 2015 constituye el primer plan específico de carácter integral en relación con las mujeres del medio rural (Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, 2015).

Por otra parte, la Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016⁵, a través de propuestas vinculadas a la igualdad entre mujeres y hombres en el acceso, permanencia y promoción en el empleo; o al fomento de la iniciativa empresarial, el trabajo autónomo y la economía social, apoyan especialmente la dinamización e impulso del emprendimiento en zonas rurales. Entre las distintas acciones contempla “subvenciones e incentivos a la contratación, incorporación de socios en cooperativas y sociedades laborales y al mantenimiento de puestos de trabajo”. Sin embargo, Ribas (2013) defiende que, si el único motivo para constituir una entidad de la economía social es económico, y no subyacen otros motivos, no solo se pierde la esencia de la entidad, sino que se contradice la filosofía del sector.

Entre las resoluciones adoptadas por el Parlamento Europeo relacionadas con las cooperativas y el género, cobran especial interés la de 26 de mayo de 1989 sobre el papel de la mujer en las cooperativas e iniciativas locales de creación de

⁵ Aprobada por Real Decreto 751/2014, de 5 de septiembre y en el Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Empleo.

empleo, y la de 18 de septiembre de 1998 sobre el papel de las cooperativas en el crecimiento del empleo femenino. Sin embargo, a pesar de las iniciativas llevadas a cabo por la Unión Europea plasmadas en directivas, comunicaciones e informes, la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) (2012) evidencia que no se ha conseguido suprimir las desigualdades que convierten a la mujer en ciudadana de segunda. Y que la legislación europea, no se ha transpuesto en todos sus países miembros y en la mayoría de los que sí se ha hecho se elude su aplicación y se justifica su incumplimiento en la actual crisis económica (COCETA, 2012). Adicionalmente, como indican Alario y Morales (2016), los territorios con fuerte ruralidad pueden presentar mayores limitaciones laborales para las mujeres que para otros colectivos u otros contextos.

El estudio y conocimiento de las experiencias de las mujeres en las cooperativas puede contribuir a su inserción en el mercado de trabajo en mejores condiciones que las que les proporcionan los mercados laborales rurales (Nieto, 2006). Además, el hecho de que las cooperativas cuenten con unos valores empresariales y principios de funcionamiento propios, favorece que realicen acciones de responsabilidad social empresarial y de fomento de la igualdad real (Senent, 2011). Y dado que surgen a nivel local, crean vínculos de cooperación, confianza y gestión solidaria entre sus asociados, permitiendo el emprendimiento colectivo a la vez que proyectan sus logros hacia la comunidad a la cual se vinculan (Fernández, Narváez y Senior, 2010). Este emprendimiento femenino puede constituir un procedimiento eficaz en el marco de la economía social para hacer frente al desempleo del colectivo de mujeres, además de favorecer la vertebración del territorio y dinamizar las zonas rurales desde una perspectiva socioeconómica (Puentes y Velasco, 2009; Melián y Campos, 2010; Rico y Gómez, 2011).

Este trabajo tiene un doble objetivo que se concreta en visibilizar la actividad de las mujeres a través del cooperativismo por un lado y en analizar su contribución al desarrollo rural por otro. El estudio se centra en una provincia caracterizada por un fuerte peso de la economía agraria, con baja densidad de población y numerosos obstáculos para que las mujeres desarrollen su actividad laboral, todo ello enmarcado en un contexto de crisis económica. El trabajo aporta nueva evidencia en este campo de investigación y constituye un modelo de partida para replicar en otras zonas geográficas que presenten características similares. Con ello se pretende que la visualización de iniciativas desarrolladas por cooperativas lideradas por mujeres pueda servir de estímulo para otros actores en el ámbito rural. Los resultados del estudio podrían ser utilizados también por las administraciones públicas con competencias en economía social para implementar sus medidas de fomento. Ello contribuiría a reforzar el primer principio de las cooperativas definido por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 1995) que defiende la no discriminación por razones de género, raza, posición social, política o religiosa. Del mismo modo, favorecería la implantación de la estrategia de la Unión Europea para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, que haga frente a los retos de una población envejecida a través de políticas que impulsen la igualdad de género y que contribuyan al crecimiento y a la cohesión social (Comisión Europea, 2010).

Una vez realizada la introducción de este estudio, en la siguiente sección se presenta una revisión del marco teórico relacionado con el tema. Posteriormente,

en la tercera parte se explican los aspectos más relevantes sobre la metodología seguida. En la cuarta sección se presentan los resultados y en la quinta las conclusiones y limitaciones de este trabajo. Finalmente, se relaciona la bibliografía consultada en el trabajo.

2. Marco teórico

Distintos trabajos evidencian la importancia de la implicación de las mujeres en los procesos de modernización de las zonas rurales (Rodríguez, 2000; García, 2004; Nieto 2006) a pesar de estar menos organizadas e integradas en las políticas rurales que los hombres (Braithwaite, 1994; Wiskerke, Bock, Stuiver y Renting, 2003). Hace casi una década, García (2004) auguraba que, si bien en aquellos momentos las mujeres rurales desarrollaban un papel estratégico en la pervivencia de los pueblos, en los próximos años se implicarían de un modo más intenso en los procesos de modernización en los ámbitos económicos, políticos, sociales y culturales. Es importante destacar la involucración de la mujer en la transformación y modernización de la sociedad rural (Nieto, 2006; Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, 2015), a pesar de que en las áreas rurales las mujeres se encuentran con más obstáculos, que limitan sus oportunidades de éxito en la actividad empresarial, que en áreas urbanas, debido a barreras ideológicas y culturales (Anthopoulou, 2010). Sus posibilidades de progreso profesional y personal son más restringidas por el mayor aislamiento social/laboral (Ramos, 2012) y la menor existencia de servicios generales y medios de comunicación al no originarse la demanda precisa para que sean rentables (Aznar y Juárez, 2013). Para mayor abundancia, en el espacio rural se produce la doble marginación por ser mujer y por vivir en una zona rural (García, 2004; Langreo y Benito, 2005; Rico y Gómez, 2011).

Las particularidades de las áreas rurales, esencialmente el tamaño de sus poblaciones, la lejanía y la falta de recursos, unidas a la fuerza y orientación de la ideología rural, influyen tanto en los roles como en las relaciones de género (Little, 1987). Prueba de ello es la menor participación laboral de las mujeres en el medio rural, vinculada a la percepción tradicional de las relaciones de género (MARM, 2011, 2013). A ello se suma la existencia de una serie de factores que pueden desanimar a las mujeres en iniciativas de emprendimiento rural, basados en la persistencia de las ideologías patriarcales, construcciones masculinas hegemónicas o atribuciones de género a habilidades y méritos profesionales (Anthopoulou, 2010). Quizás estas barreras puedan explicar los motivos por los que las mujeres de zonas rurales tengan menor implicación y estén menos organizadas que sus homólogos masculinos en las políticas rurales (Braithwaite, 1994; Wiskerke et al., 2003).

Sin embargo, no se puede plantear un desarrollo rural sin mujeres y mujeres jóvenes, para impulsar a una sociedad fuertemente envejecida, pues son claves para favorecer el empuje económico de los territorios rurales (García, 2004; Sampedro y Camarero, 2007). Así lo contemplan diversas políticas para el desarrollo económico y social de esos espacios (Rico y Gómez, 2011; Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, 2015).

También las cooperativas han sido señaladas como un modelo que contribuye al desarrollo rural tanto por su estructura colectiva con una fuerte adscripción territorial (Buendía y Coté, 2014), como por su preocupación por el logro de objetivos tanto económicos como sociales de sus *stakeholders* (Altman, 2015). El interés por la comunidad, como principio cooperativo (ACI, 1995) implica que además de perseguir la satisfacción de los socios, se trabaje por el desarrollo del entorno. En este contexto, Nieto (2006) observó que las mujeres implicadas en la economía social mostraron su contribución al desarrollo rural local al valorar positivamente la generación de beneficios en su entorno y darle tanta o más importancia a la finalidad social de las cooperativas que a la económica. Cortés, López, Ortiz y Pérez (2008) concluyen que, a pesar del éxito de la cooperativa, las mujeres valoran más el apoyo mutuo de trabajar en equipo y su poder de negociación frente a su familia y al resto de la comunidad que los ingresos obtenidos de la entidad. Esto es coherente con los trabajos que indican que las prioridades de las mujeres, a diferencia de los hombres, están más relacionadas con objetivos no económicos que tienen que ver con el equilibrio entre la vida profesional, personal y familiar (Bock, 2004; Cliff, 1998; Anthopoulou, 2010). Ello explicaría que las mujeres puedan estar más predispuestas a trabajar en cooperativas que en otro tipo de empresas (Ribas y Sajardo, 2005). Burcu (2017) indica que, a través de las cooperativas, las mujeres pueden resolver problemas y ofrecer soluciones a colectivos con sus mismas necesidades o con problemas similares. Además, estas entidades son más propicias al empoderamiento de las mujeres que otras organizaciones (Okechukwu y Agbodike, 2016).

3. Metodología

El trabajo se ha desarrollado siguiendo una metodología que se va complementando en cada una de las fases de la investigación. En la primera de ellas, se confeccionó un cuestionario con preguntas cerradas relacionadas con la participación femenina en el gobierno corporativo de las entidades cooperativas en la provincia de Teruel. La población objeto de estudio fue seleccionada a partir de Balance Sheets Analysis Systems (SABI), del Registro de Cooperativas de Aragón y de la Cámara de Comercio de Teruel. Una vez obtenidos los datos, se agregaron y se depuraron. En este proceso se eliminaron aquellas cooperativas que habían sido reconvertidas a otros tipos de figuras jurídicas, desaparecido o fusionado. Dado que la mayoría de las entidades estaban ubicadas en pequeñas poblaciones rurales, la colaboración de los ayuntamientos fue fundamental para completar los datos identificativos de las cooperativas. También mediante internet y las páginas blancas-amarillas, utilizadas como fuentes secundarias, se actualizaron los datos permitiendo obtener información más fiable e íntegra. Tras este proceso se obtuvo una población de 319 entidades, de las que se entrevistó a una muestra representativa constituida por 99 cooperativas, cifra que permite una generalización de los resultados. Se procedió a enviar la encuesta con preguntas cerradas, primero por correo electrónico, y en el caso en que no estuviese disponible la dirección en la base de datos, a la dirección postal o por fax. Una vez recibidos los cuestionarios por los medios mencionados, a las cooperativas que no respondieron se les

encuestó por teléfono o personalmente. En la segunda fase, que se corresponde con los resultados de este estudio, se tomaron las 99 entidades, y de estas se extrajeron todas aquellas en las que las mujeres mantuvieron un papel esencial, y más concretamente, las cooperativas con un porcentaje de mujeres en sus plantillas superior al de hombres, aquellas con más presencia femenina que masculina en el consejo rector, o las que cumplían ambas condiciones al mismo tiempo. Con ello se pretendía conocer las características de cooperativas con un componente femenino importante para tratar de observar las singularidades y peculiaridades en este tipo de entidades. El total de entidades seleccionadas, cumpliendo los requisitos propuestos inicialmente, fueron 12 cooperativas, que constituyen la muestra objeto del presente estudio, y representan el 12,12% del total. La metodología está basada en entrevistas en profundidad (Taylory Bogdan, 1992; Alvira, 2011; Rodríguez et al., 1999; Rodríguez y Valldeorola, 2007), ya que permite la utilización de información más detallada y abundante que otros procedimientos de análisis. De la transcripción de las entrevistas organizadas de modo semiestructurado, para las que se mantiene el anonimato de los informantes, se consiguen los resultados que se presentan en los siguientes apartados.

La elección de variables de análisis para las cooperativas seleccionadas están relacionadas con la característica de estas entidades como impulsoras y creadoras de puestos de trabajo en el medio rural (Bel et al, 2005; Turker, 2009), así como el mantenimiento de la actividad sobre todo en periodos de crisis económica (Bel, 2007, Clemente, 2009) y la búsqueda de igualdad de oportunidades en la participación democrática en la gestión cooperativa (Palomo et al., 2013; Meliá et al., 2017) y en la distribución del empleo, junto con las condiciones laborales (Gallardo y Sánchez, 2012).

4. Resultados

La localización de las cooperativas radica en pequeños pueblos, excepto en dos entidades ubicadas en la segunda población de la provincia con más de 16.000 habitantes, por lo que este tipo de entidades podrían constituir un importante agente impulsor del desarrollo rural (Buendía y Coté, 2014; Juliá et al., 2006; Puentes y Velasco, 2009) (Tabla 1). En cuanto a la actividad, un tercio de las cooperativas tiene por objeto la confección de productos textiles y otro tercio la realización de actividades agrícolas (entre estas últimas, una se dedica a la explotación comunitaria de la tierra y otra también realiza actividades ganaderas). Dos entidades se crearon con la finalidad de vender productos para sus socios y socias; la más antigua de estas se constituyó en los años setenta exclusivamente por mujeres, mientras que la otra, dedicada a la venta de productos ecológicos para sus socios, no tiene el carácter exclusivamente femenino de la anterior, ya que el consejo rector es paritario y está presidida por un hombre. Otra de las cooperativas seleccionadas pertenece al sector de la hostelería y su origen fue fruto de una actividad industrial consistente en una fábrica de quesos, que se reconvirtió a bar. Y la última entidad analizada se enmarca dentro de la actividad de limpieza de edificios y locales y forma parte de una iniciativa municipal que tiene como objeto dar empleo a un grupo de mujeres. Es por esto que resulta interesante profundizar

en su estudio, al ser un claro ejemplo de cómo las administraciones públicas pueden contribuir al fomento de la economía social cuando existe voluntad política (Bel y Ausin, 2007) y, en determinados casos, lograr mejoras en la situación laboral de las mujeres (Bel et al, 2005), dado que han sido una herramienta para expulsar de la economía sumergida a algunos sectores como el del servicio doméstico, tradicionalmente atendidos por mujeres (Elío, 2006).

En los años setenta se fundaron tres de las cooperativas analizadas (la de consumo al por menor de productos alimenticios para socias, las de explotación comunitaria de la tierra y una de confección textil). En los ochenta tan solo se implantó una dedicada a la confección textil, mientras que en los noventa se constituyeron tres (una de confección textil, otra destinada a la limpieza de edificios y locales y una tercera destinada a la venta de productos ecológicos para sus socios). A partir del año 2000 se constituyen cuatro (una de confección textil, una de hostelería, una agrícola a la vez que ganadera y una exclusivamente agrícola). Es interesante considerar el momento histórico en el que se fundó la cooperativa de consumo al por menor de productos alimenticios para socias, en los años setenta, ya que supuso un emprendimiento promovido exclusivamente por mujeres. Además, destaca su carácter innovador en ese momento. En una época en la que la distribución comercial se encontraba poco desarrollada, y en la que las grandes cadenas de supermercados no tenían el impulso actual, y menos en una zona rural, un grupo de 400 mujeres fue capaz de organizarse para crear su propia cooperativa en la que comprar productos a un precio inferior al del comercio minorista tradicional. Esta cooperativa además de beneficiar a sus socias, generó varios puestos de trabajo que se mantienen en la actualidad, por lo que constituye un claro ejemplo de la capacidad organizativa de las mujeres de un entorno agrario. Estas mujeres desde hace cuatro décadas gestionan su propio negocio, gracias al cual originaron cuatro puestos de trabajo fijos en una zona rural.

Del total de cooperativas, ocho realizan su actividad a lo largo del año, mientras que cuatro la desarrollan por campañas, si bien, en tres de estas se trabaja prácticamente durante todo el año. El número de socios de las entidades analizadas oscila entre tres y cuatrocientos, destacando de manera especial la cooperativa de cuatrocientos socios, donde la totalidad son mujeres. El tamaño del consejo rector más amplio de todas las cooperativas estudiadas es el de esta cooperativa de consumo, con 18 mujeres y ningún hombre. La mayoría de las cooperativas no tienen carácter familiar, si bien en 4 casos se da esta característica. Respecto al número de trabajadores es preciso indicar que la cifra máxima que puede haber en un momento determinado del año es de 42 empleados, siendo su número menor en ciertas épocas del año. En las cooperativas dedicadas a la confección textil, los trabajadores son en todos los casos mujeres, y son las que más puestos de trabajo generan.

Tabla. 1. Descripción de los casos

Entre.	Ubicación	Actividad	Antigüedad	Periodo actividad	Nº de socios		Consejo rector		Presidente consejo rector		Familiar	Número de trabajadores	
					H	M	H	M	H	M		H	M
E1	Rural	Hostelería	desde 2000	anual	1	2	1	2	1	0	si	1	2
E2	Rural	Agrícola y Ganadera	desde 2000	anual	1	4	1	4	1	0	si	8	0
E3	Rural	Agrícola	desde 2000	anual	2	2	0	2	0	1	si	14	2
E4	Rural	Confección textil	años 80	temporada	0	4	0	4	0	1	si	0	4
E5	Rural	Explotación comunitaria de la tierra	años 70	anual	7	8	3	0	1	0	no	2	0
E6	Rural	Confección textil	años 90	temporada	0	10	0	6	0	1	no	0	13
E7	Urbana	Limpieza de edificios y locales	años 90	anual	0	5	0	5	0	1	no	0	6
E8	Rural	Confección textil	años 70	temporada	0	26	0	7	0	1	no	0	42
E9	Rural	Venta de productos alimenticios	años 70	temporada	0	400	0	18	0	1	no	0	4
E10	Rural	Agrícola	antes de 1950	anual	70	280	4	4	0	1	no	0	4
E11	Rural	Venta de productos ecológicos	años 90	anual	2	3	2	2	1	0	no	0	0
E12	Urbana	Confección textil	desde 2000	anual	0	3	0	1	0	1	no	0	4

Fuente: Elaboración propia.

En términos porcentuales, el total de los socios en las cooperativas de confección textil y la totalidad de miembros en sus consejos rectores son mujeres, del mismo modo que la integridad de la plantilla está formada por trabajadoras, datos que contrastan con los resultados obtenidos por Meliá et al. (2017) para cooperativas agroalimentarias españolas de tamaño mediano y grande (Tabla 2). Lo mismo ocurre en la cooperativa dedicada a la limpieza de edificios y locales, y en la que tiene por objeto la venta de productos alimenticios y del hogar.

Tabla. 2. Descripción de los casos en porcentajes

Entrev.	Actividad	Antigüedad	Periodo de actividad	% socias mujeres	% mujeres consejo rector	Presidente/a consejo rector		Familiar	% mujeres trabajadoras
						H	M		
E1	Hostelería	desde 2000	Anual	66,67	66,67	1	0	si	66,67
E2	Agrícola y Ganadera	desde 2000	Anual	80,00	80,00	1	0	si	0,00
E3	Agrícola	desde 2000	Anual	50,00	100,00	0	1	si	12,50
E4	Confección textil	años 80	temporada	100,00	100,00	0	1	si	100,00
E5	Explotación comunitaria de la tierra	años 70	Anual	53,33	0,00	1	0	no	0,00
E6	Confección textil	años 90	temporada	100,00	100,00	0	1	no	100,00
E7	Limpieza de edificios y locales	años 90	Anual	100,00	100,00	0	1	no	100,00
E8	Confección textil	años 70	temporada	100,00	100,00	0	1	no	100,00
E9	Venta de productos alimenticios y del hogar	años 70	temporada	100,00	100,00	0	1	no	100,00
E10	Agrícola	antes de 1950	Anual	80,00	50,00	0	1	no	100,00
E11	Venta de productos ecológicos	años 90	Anual	60,00	50,00	1	0	no	0,00
E12	Confección textil	desde 2000	Anual	100,00	100,00	0	1	no	100,00

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los objetivos pretendidos, se puede apreciar que en algunos casos las cooperativas se crearon con el propósito de obtener determinadas ventajas para sus socios y socias (Tabla 3). Una de las razones argumentadas para optar por este emprendimiento que se observa en algunas respuestas, es la de conseguir mejores precios, bien sea para comprar o para vender los productos. Sirva de ejemplo la entidad creada por mujeres para conseguir un ahorro en productos del hogar y alimentación. La cooperativa en su momento sirvió de nexo de unión entre mujeres

para obtener un objetivo económico. En ciertos supuestos, la creación de empleo ha sido el objetivo final de la cooperativa como ocurre en las dedicadas a la confección textil. En general, se pretendía que las mujeres del ámbito rural tuviesen una actividad laboral, bien porque habían perdido su puesto de trabajo, bien promovido por las instituciones públicas que fomentaron la creación de empleo en la localidad de las cooperativistas, apoyando así el desarrollo local.

Tabla. 3. Objetivos de la cooperativa

¿Cuáles eran los objetivos que deseaban conseguir cuando constituyeron la cooperativa?	
E1	Sacar adelante una fábrica de quesos.
E2	Mejorar la actividad. Sobrellevar la situación como pueden ya que el cordero está bajando de precio y no han cubierto gastos por lo que están luchando mucho para subsistir. Piensan que su sacrificio está muy poco valorado.
E3	Facilitar la venta al público de la patata.
E4	Dar empleo a 17 mujeres en el pueblo en una actividad que ya sabían realizar y que les gustaba. Además, en aquel momento consideraban que tenían futuro, porque en esa época el sector textil funcionaba mejor.
E5	Administrar conjuntamente la tierra y conseguir la concentración parcelaria.
E6	Seguir dando trabajo a mujeres que habían perdido su puesto y conseguir mantenerse en activo.
E7	Mantenerse en activo trabajando en el pueblo, sin dejar de hacer lo que llevaban muchos años realizando.
E8	Proporcionar trabajo en el pueblo a 26 mujeres ya que en aquellos años el sector textil estaba mejor que ahora.
E9	Conseguir ahorrar en el consumo de productos para el hogar, alimentación, etc.
E10	Dar un servicio a los olivares del pueblo, sin tener que salir de la localidad para trabajar sus olivas.
E11	Tener acceso a productos ecológicos. Primero constituyeron una asociación. Cuando se plantearon las perspectivas de la venta al público de los productos ecológicos crearon la cooperativa con el fin de formalizar correctamente la venta.
E12	Seguir dando trabajo a mujeres que habían perdido su puesto, y conseguir mantenerse en activo, además de llevar una ayuda a casa.

Fuente: Elaboración propia.

El grado de cumplimiento de los objetivos es, en general, positivo (Tabla 4). En la cooperativa dedicada a la producción de quesos, a pesar de haber tenido que cerrar por haber dejado de funcionar su actividad económica se valoró positivamente la forma jurídica, de modo que la actividad se permutó por la de hostelería, pero la entidad se mantuvo como sociedad cooperativa. En otra de las cooperativas se destacó como un aspecto positivo la eliminación de intermediarios en la cadena de distribución comercial. Los cooperativistas observaron que ello llevaba a una mayor rentabilidad en la venta de sus productos, así como a la creación de una imagen común de marca de calidad. En el caso concreto de las

cooperativas pertenecientes al sector textil se aprecia como un aspecto común en todas ellas la crisis del sector como consecuencia de la entrada en el mercado español de productos de otros países, especialmente de China, que producen a precios más bajos que los españoles, aunque sea a costa de la calidad. Este descenso de la producción ha provocado la pérdida de varios puestos de trabajo de mujeres en algún caso, y en otros, a cerrar la cooperativa durante algunos meses. En este sector también se observa que en ocasiones las mujeres dejan su empleo voluntariamente para atender a sus familias.

En las cooperativas implantadas para obtener un objetivo común para los socios y socias, como la dedicada a la venta de productos alimenticios y del hogar o la que tiene por objeto la venta de productos ecológicos, no tuvieron como propósito inicial la creación de puestos de trabajo. Sin embargo, la más antigua de las dos no solo logró su objetivo inicial, sino que adicionalmente generó cuatro puestos de trabajo fijo. En la más joven se están planteando el establecimiento de una tienda de productos ecológicos de forma continuada —en estos momentos los horarios son más restringidos al no contar con ningún empleado—, lo que llevaría a la contratación de trabajadores. En el caso de la cooperativa dedicada a la limpieza de edificios y locales, de carácter completamente femenino, ya que socios, miembros del consejo rector, presidente y empleados son exclusivamente mujeres, las expectativas no solo se han cumplido, sino que han beneficiado a más mujeres, al entrar otras más jóvenes a cubrir los puestos de trabajo de aquellas que se han ido jubilando.

Tabla. 4. Grado de cumplimiento de los objetivos

¿En qué medida creen que se han cumplido los objetivos?	
E1	En un principio sí se cumplieron, pero no obtuvieron el rendimiento que esperaban, por ello tuvieron que cerrar la fábrica y dedicarse a la hostelería, pero utilizando la misma forma jurídica.
E2	Pensaban que les iba a ir mejor. Se mantienen como pueden ya que el cordero está bajando de precio y no han cubierto los gastos de todo el año. Están luchando mucho para subsistir y piensan que su sacrificio está muy poco valorado.
E3	Sí que se han cumplido sus expectativas porque cada vez venden más patatas, ha mejorado su situación ya que antes dependían de más intermediarios. Ahora venden cada vez más al público y les es más rentable el negocio, les va bastante bien, sus patatas tienen “buena fama”.
E4	No se pudieron mantener dando ocupación a 17 mujeres, se han ido muchas socias por falta de rentabilidad, porque ha disminuido la actividad, y porque cada vez se fabrican menos productos textiles en España. Las empresas compran productos en el extranjero. Por ejemplo, en China donde se puede producir más barato.
E5	La administración conjunta de la tierra lleva muchos años dando buenos resultados, aunque la concentración no ha llegado debido a “la mentalidad cerrada del pueblo”.
E6	Se ha mantenido la cooperativa dando trabajo a las que se han quedado, pero últimamente son menos socias porque hace años que la entidad está dejando de ser rentable ya que el sector textil desde hace tiempo está pasando por una crisis muy

	grande. Antes trabajaban durante todo el año y ahora tienen que cerrar algunos meses. La situación viene explicada por la descentralización de muchas fábricas a países asiáticos, y por la entrada en el mercado español de productos textiles fabricados en China, más baratos pero de peor calidad.
E7	Sí que se han cumplido, porque llevan muchos años con el mismo volumen de trabajo, y aunque unas socias se jubilen, entran otras más jóvenes a cubrir sus puestos como trabajadoras.
E8	Se han cumplido bastante, llegaron a dar trabajo hasta a 50 personas y las que se han ido en la mayoría de los casos ha sido para atender a la familia.
E9	Entonces se cumplieron totalmente. Estabilizaron los precios, pero ahora ya no se influye tanto en los precios, pero siguen manteniendo los mismos puestos de trabajo. Ahora es difícil luchar contra las grandes cadenas de supermercados y sobre todo conseguir los productos a sus mismos precios, y en consecuencia la clientela va a comprar allí porque es más barato.
E10	Siguen dando el servicio a los socios y además ha subido el volumen de estos.
E11	Sus perspectivas se cumplieron. Han ampliado su gama de productos más de lo que esperaban. Además tienen pensado abrir una tienda y contratar a alguien para que trabaje en ella.
E12	Las socias han logrado mantener su puesto de trabajo, pero dependen mucho de cómo les salga la temporada.

Fuente: Elaboración propia.

El número de socios varía de unas cooperativas a otras (Tabla 5). En la más antigua, creada antes de los años cincuenta del pasado siglo, de carácter agrícola, inicialmente el número de socios era mayor que el de socias. En esta cooperativa se ha dado un cambio en la composición de la proporción de socios respecto al género que se puede justificar en los cambios históricos en el sector cooperativo, en la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y en el traspaso de los títulos de socios a los hijos cuando los padres han fallecido. Del mismo modo, en la cooperativa de limpieza algunas de las hijas de las socias han sustituido a sus madres. En la cooperativa dedicada a la explotación comunitaria de la tierra también se han incorporado los hijos de los socios que han heredado la tierra, como cabría esperar.

En algunas cooperativas no se han incorporado nuevas generaciones de socios debido a que los hijos u otros familiares son demasiado jóvenes. En las más jóvenes, las constituidas a partir del año 2000, el número de socios se ha mantenido. En otras no ha habido incorporación de nuevas generaciones de socios como es el caso de la de mujeres creada para la venta de productos al por menor a las socias cuya motivación podría radicar en el freno expansionista de la entidad debido a la implantación de otras cadenas de distribución comercial en la localidad que ofrecen precios más competitivos. Si bien la cooperativa mantiene su rentabilidad y los puestos de trabajo, los objetivos no son exactamente los mismos que los que tenía en el momento de su creación hace más de cuarenta años.

En la dedicada a la venta de productos ecológicos, la incorporación de nuevas generaciones de socios no se ha producido, probablemente por la relativa juventud de esta entidad. En las cooperativas eminentemente femeninas como son las

dedicadas a la confección textil tampoco se observa la transmisión de madres a hijas o a otros miembros de la familia más jóvenes, motivo que podría ser debido a la situación de crisis y falta de expectativas del sector.

Tabla. 5. Número de socios/as. Evolución

	¿Cuántos socios conformaron la cooperativa en un principio?	¿Cómo ha evolucionado el volumen de socios desde su creación?	¿Se han incorporado nuevas generaciones como socios?
E1	3 socios	Se ha mantenido.	No.
E2	5 socios	Siguen los mismos socios que fundaron la cooperativa.	No. Aun son jóvenes para sustituirles. La cooperativa la crearon dos generaciones diferentes.
E3	4 socios	Siguen los mismos socios, y no hace tanto que la constituyeron	No. Algunos hijos de los socios trabajan en la cooperativa pero todavía no se han hecho socios porque que son jóvenes.
E4	17 socios	Ha disminuido, ahora solo quedan 4, que se mantienen como pueden. Han empezado a irse, unos porque se casaron, otras se fueron del pueblo, etc.	No.
E5	22 socios. Eran personas bien posicionadas con residencia fuera del pueblo que habían heredado las tierras, pero no son agricultores.	Ha bajado. En muchos casos han fallecido los maridos y les han conferido a las mujeres la titularidad de socios.	Sí. En algunos casos se han incorporado como socios los hijos de los socios que han heredado la tierra.
E6	17 socias	Ha decrecido, ahora solo hay diez socias. En los mejores momentos, al principio de su creación, llegaron a dar trabajo a un total de 24 mujeres.	No.
E7	3 socias	Ha disminuido. Ahora son 3 socias. El resto de las empleadas son contratadas, dos de las socias fundadoras se han jubilado.	Si. Alguna hija de socia.
E8	26 socias	A lo largo de muchos años el volumen de socias subió pero con el transcurso del tiempo	No.

		bajó, hasta quedarse más o menos con el mismo número de socias que fundaron la cooperativa.	
E9	El volumen de socias ha disminuido, ahora son 323, puede ser debido a que ahora vive menos gente en el pueblo y a que muchas socias han fallecido.	Durante los primeros años sí pero ahora no tanto porque hay menos necesidad de cooperativizarse para comprar debido a las grandes superficies.	No.
E10	200 socios aproximadamente, pero al principio eran más hombres que mujeres.	Casi se ha doblado y se han incorporado más mujeres porque los maridos son prejubilados de la mina. Ponen el trabajo en la tierra a nombre de la mujer por miedo a perder la pensión de prejubilación.	Si. En alguno de los casos se han pasado los títulos de socios de padres a hijos, cuando los padres han fallecido.
E11	12 socios, los de la asociación.	Ha disminuido, ahora son 5 porque muchos se fueron por la falta de rentabilidad.	No.
E12	3 socias	Se ha mantenido, siguen las mismas socias que fundaron la cooperativa.	No. Aun son jóvenes o demasiado pequeños como para sustituirlas.

Fuente: Elaboración propia.

En general todas las cooperativas han pasado por situaciones complicadas con gastos elevados e incluso pérdidas en su cuenta de resultados, si bien, a pesar de haber atravesado periodos muy difíciles la mayoría han resistido y sobrevivido, y no han cerrado porque es su medio de vida (Tabla 6). Incluso una de ellas, como se ha señalado anteriormente, ha cambiado de actividad, pero manteniendo la misma forma jurídica.

Tabla. 6. Situaciones de incertidumbre económica

A lo largo de todos sus años de actividad, ¿han pasado por algún periodo de pérdidas, o atravesado un mal momento que pudiera haberles animado a cerrar la cooperativa?	
E1	Sí, desde el primer año, la fábrica les fue mal y la tuvieron que cerrar, ahora el bar les va mejor.
E2	Subsisten porque trabajan mucho, pero cuando se dan cuenta de todos los gastos que tienen y los escasos ingresos, se desaniman. Sea buena o mala la cosecha tienen los mismos costes fijos. No la cierran porque es su medio de vida.
E3	En estos momentos en la agricultura la situación está mal, tienen poco margen, venden barato y les sale caro mantenerse porque los costes casi no los cubren debido al crecimiento económico de países asiáticos como China.
E4	Han pasado por muchos periodos pero nunca se han rendido y siguen luchando para mantener la cooperativa a la que tanto cariño le tienen.
E5	Han atravesado periodos muy difíciles pero han salido adelante porque los socios no dependen económicamente de la agricultura, es una forma de mantener su patrimonio por lo que si no tienen beneficios, ello no les desanima ya que sólo quieren una forma de gestionar su patrimonio sin preocupaciones.
E6	Al principio tenían más pérdidas que ganancias, ahora han aprendido a tener los gastos más controlados, pero aun así necesitan más actividad para trabajar todo el año y de este modo no cerrar durante algunos meses, además últimamente se están acortando los periodos de trabajo.
E7	No, se han mantenido con el mismo trabajo en edificios públicos, como en un colegio, en el matadero municipal o en el ayuntamiento.
E8	Han pasado por bastantes temporadas malas con pérdidas, sin beneficios, pero se han recuperado al poco tiempo y así han conseguido recuperar las pérdidas.
E9	En los años ochenta se encargó más género del necesario y se estropeó. Tuvieron pérdidas importantes, lo pasaron muy mal, y se endeudaron mucho para hacer frente a aquel error.
E10	De momento no, pero cada día les ponen más inconvenientes para seguir con su actividad, sin embargo siempre logran salir adelante.
E11	En la actualidad están bastante mal, todo el dinero que obtienen lo utilizan para invertir en la cooperativa y conseguir unas instalaciones y un funcionamiento más rentable.
E12	Al principio, durante los dos primeros años, les fue muy mal, tenían más pérdidas que ganancias.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las perspectivas futuras de las cooperativas analizadas, se puede decir que en términos generales son optimistas, excepto en las del sector textil (Tabla 7). En algunos casos se plantean inversiones futuras en inmovilizado, siempre con prudencia, pero les preocupa la coyuntura económica. Consideran que una de sus fortalezas es poder trabajar sin intermediarios en el presente y en el futuro y mantener al menos el número de trabajadores y la actividad.

Tabla. 7. Perspectivas de futuro

¿Cuáles son las perspectivas de futuro de la cooperativa?	
E1	Esperan que el bar les vaya mejor.
E2	Se están planteando reformar las naves y así mejorar la situación del ganado, pero harán inversiones si ven que los precios del cordero se estabilizan.
E3	Se plantean seguir trabajando y transformando la patata para obtener nuevos productos, sin perder el contacto con el consumidor final, y poder trabajar sin intermediarios. Están adecuando sus instalaciones para vender patatas fritas hechas por ellos y hacerse con un nombre. Consideran que sus patatas son muy buenas, esperan tener éxito, y están planeando más transformaciones del producto. Para llevar a cabo todo ello están a la espera de obtener la financiación necesaria de los bancos y de las administraciones públicas, las cuales se están demorando mucho.
E4	Las perspectivas de futuro son muy malas porque hay poco trabajo, auguran a la cooperativa un futuro muy corto, además las deslocalizaciones de muchas compañías y fábricas les están perjudicando.
E5	Lograr la concentración parcelaria, pero cuando un socio se jubile se disolverá la cooperativa, que se está liquidando y va a desaparecer en breve aunque seguirán con la explotación comunitaria de la tierra los otros socios pero bajo otra forma jurídica.
E6	Las perspectivas dependen de la actividad y de las empresas que tengan como clientes que han de incrementar su demanda porque la cooperativa tiene que aumentar sus ventas y no es un buen momento debido a la crisis
E7	Se conformarían con mantenerse como están, ya que es muy difícil la situación.
E8	Están pasando por un mal momento pero esperan incrementar la actividad.
E9	Que siga existiendo y mantener los pocos puestos de trabajo que están cubriendo. Las cadenas de supermercados les hacen mucho daño. Siguen siendo un referente de precios para las señoras mayores y manteniendo su garantía de calidad.
E10	Solo saben que quieren mantenerse tal y como están.
E11	Están pensando contratar a alguien, ampliar el servicio y abrir más días para poder vender más.
E12	Solo piden poder seguir trabajando tal y como están, que ya es bastante.

Fuente: Elaboración propia.

En casi todos los sectores analizados se perciben los efectos de la crisis (Tabla 8). La coyuntura económica ha provocado una disminución en la demanda, especialmente en el sector servicios y en productos considerados como de lujo que han pasado a ser sustituidos por otros de menor calidad, como por ejemplo ocurre con el aceite de oliva que disminuye su venta a favor del de girasol. En la industria textil, además de la crisis, la apertura del mercado textil a China ha perjudicado en gran medida a estas entidades. En aquellas cooperativas cuyos clientes son administraciones públicas la recesión económica se ha notado en menor medida.

Tabla. 8. Repercusiones de la crisis económica

¿Cómo les está afectando la crisis económica?	
E1	Últimamente la gente sale menos y ello se nota mucho en el bar.
E2	Les está afectando mucho, ya que la gente con la crisis consume menos cordero.
E3	No les afecta ya que llevan muchos años sin ganar nada.
E4	El sector textil ya hace años que está en crisis y ahora con la inestabilidad económica general está peor, las tiendas venden menos ropa. Ellas trabajan para firmas de fuera (de Barcelona, Valencia y Madrid, entre otras) y como las grandes casas están en crisis, ellas también. Hacen pantalones para firmas de fuera que hace tiempo están en crisis por la apertura del mercado textil a China.
E5	No les afecta, ya llevan muchos años sin ganar nada.
E6	Bastante, pero ellas ya llevan en crisis más de dos años porque el sector textil inició sus dificultades económicas hace dos años debido a los productos procedentes de China.
E7	No les afecta nada porque ellas limpian y trabajan exclusivamente para la administración.
E8	Mucho. No tienen tanto trabajo, han cerrado varios meses a lo largo de 2008, mientras que durante otros años casi no han cerrado en todo el año.
E9	Lo han notado un poquito pero no mucho ya que la mayoría de sus clientes son jubilados que siempre tienen lo mismo haya crisis o no.
E10	El aceite de oliva se sustituye por el de girasol, además este ha bajado su precio por lo que últimamente les están saliendo las temporadas menos rentables.
E11	Se nota algo pero sus clientes son agricultores y no están tan afectados por la crisis, trabajan a su ritmo, la crisis se nota menos en el medio rural.
E12	Lo están comenzando a notar porque quien les encarga la faena está viendo descender sus ventas.

Fuente: Elaboración propia.

Las respuestas relativas a las políticas sociales externas de la cooperativa se pueden encontrar en la Tabla 9. La contribución de la cooperativa a la mejora del empleo en la localidad en la que está ubicada depende del tamaño del pueblo en el que se encuentra situada, así como de la dimensión de la cooperativa. En las del sector textil ubicadas en pequeñas localidades sí que se aprecia el peso de la cooperativa en el empleo local, si bien en poblaciones más grandes apenas se contribuye a mejorar la economía del lugar donde está establecida.

Tabla. 9. Contribución a la mejora del empleo en la localidad

¿Cómo ha contribuido la cooperativa a mejorar el nivel de empleo en su localidad?	
E1	Nada porque es una cooperativa muy pequeña que solo da trabajo a la familia.
E2	Un poco porque tampoco le dan trabajo a tanta gente.
E3	Ahora no mucho, pero esperan que cuando establezcan la fábrica de patatas fritas se note más.

E4	En su momento contribuyó mucho, ya que dio empleo a 17 socias mujeres, ahora no trabajan tanto pero a veces contratan a más mujeres, dependiendo de la temporada. Y además 17 mujeres en una localidad pequeña es una cifra bastante importante.
E5	En su día dieron trabajo a bastante gente del pueblo, todos los medieros se juntaban y les dieron trabajo, muchos de los que se unieron a la cooperativa vieron como sus tierras mejoraron mucho.
E6	Nada, en una población grande no se puede contribuir mucho porque ellas son pequeñas respecto al volumen de habitantes.
E7	Muy poco, pero mantienen el nivel de empleo.
E8	Mucho ya que desde el año 1973 han entrado muchas mujeres y las que se han ido no ha sido por falta de trabajo sino por el cuidado de su familia.
E9	Solo han creado 4 puestos de trabajo así que han contribuido muy poco.
E10	Muy poco, es una cooperativa muy temporal y en temporada alta solo contratan a tres o a cuatro personas.
E11	No ha contribuido nada porque no emplean a nadie.
E12	Nada en una localidad grande no se puede contribuir mucho, ellas solamente emplean a una trabajadora.

Fuente: Elaboración propia.

En las entidades con menor número de empleados, la contribución de la cooperativa al asentamiento de población ha sido poco significativa (Tabla 10). Cuando son de carácter familiar, sus miembros no consideran que hayan contribuido al asentamiento de la población de su localidad. Un dato interesante es que en su momento alguna cooperativa favoreció que mujeres jóvenes no se vieran obligadas a abandonar el pueblo en busca de trabajo. Alguna cooperativa ha contribuido a sentar población o al menos a que no se produzca una disminución de habitantes, especialmente en las textiles que son las que más puestos de trabajo generan.

Tabla. 10. Contribución al asentamiento de población en la localidad

¿Cómo ha contribuido al asentamiento de la población en su localidad?	
E1	Nada porque es una cooperativa familiar y no dan trabajo a nadie más.
E2	Se trata de una cooperativa familiar así que nada.
E3	Hasta el momento muy poco porque antes de constituir la cooperativa cada socio ya vivía en el pueblo y los trabajadores también.
E4	En su momento ayudó bastante porque favoreció a que mujeres jóvenes no se fueran del pueblo en busca de trabajo, pero ahora no contribuye nada.
E5	No mucho porque el pueblo ha perdido muchos habitantes en los últimos años, se ha reducido casi a la mitad.
E6	Nada.
E7	Las socias no han ido a vivir a otro pueblo, y siguen teniendo trabajo para seguir viviendo allí que ya es bastante.
E8	Ha contribuido mucho, varias mujeres se han quedado a vivir en el pueblo sobre todo

	en los años 70 y 80.
E9	Poco, aunque dos de las dependientas se quedaron a vivir en la localidad por el trabajo en la cooperativa.
E10	Se trata de una cooperativa con poca actividad, así que nada.
E11	Nada porque no hay empleados.
E12	Se trata de una cooperativa familiar, así que nada.

Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

Tal y como se ha mostrado en este trabajo, el cooperativismo ofrece oportunidades para el desarrollo personal y profesional de las mujeres rurales. Las cooperativas analizadas, con alta participación femenina, están completa y directamente relacionadas con el ámbito rural, lo que corrobora su importancia como generadoras de empleo femenino en un contexto altamente masculinizado. Así mismo, muchas de ellas desarrollan actividades con claro anclaje con los recursos endógenos (Puentes y Velasco, 2009). Además, la idiosincrasia de las cooperativas les confiere una posición ventajosa para el logro de la igualdad efectiva. Otras ventajas señaladas son el menor requerimiento de capital, el trato fiscal más favorable, el acceso a más subvenciones o la mayor facilidad para realizar trámites administrativos que en otras formas jurídicas. Las razones para la creación de estas entidades se centraron en la consecución de mejores precios bien sea para comprar o para vender los productos, través de la eliminación de intermediarios en la cadena de distribución comercial, y en la creación de empleo, entre otros. Con ello se cubren necesidades de los socios, así como de la comunidad en general, no cubiertas de otro modo en el medio rural, pero además se contribuye a la generación de empleo femenino y se posibilita la difusión del espíritu emprendedor femenino en el tejido empresarial.

Se ha constatado en algunos casos la implicación de la administración pública en el apoyo a las mujeres para crear la cooperativa. El caso más relevante es el de un ayuntamiento que actuó como impulsor de empleo en una de las cooperativas para que las mujeres no se quedasen sin trabajo. En futuros estudios sería interesante analizar hasta qué punto los poderes públicos en España han promovido el desarrollo de estas sociedades en el ámbito rural. El fomento de cooperativas femeninas favorecerá tanto el desarrollo de las zonas rurales como la igualdad entre hombres y mujeres, puesto que la participación en iniciativas que ofrecen independencia económica constituyen un elemento crucial para avanzar hacia la igualdad de género.

Algunas cooperativas fueron fruto de emprendimientos innovadores en su contexto histórico, como es el caso de la de consumo, creada en los años setenta con la finalidad de comprar productos más baratos y tener mayor influencia en el descenso de los precios. Aunque el objetivo inicial no era la generación de empleo, gracias a esta iniciativa, y a la reinversión de los beneficios, se generaron cuatro puestos de trabajo que perduran en la actualidad. Este tipo de iniciativa guarda cierta similitud con la que tiene como finalidad conseguir productos ecológicos no

disponibles para la venta hasta ese momento en la provincia y que se implantó primero como asociación y posteriormente se reconvirtió a una cooperativa.

A través de este estudio se ha podido corroborar el compromiso de las mujeres participes en las cooperativas con el arranque del tejido empresarial y con la consecución de la cohesión social y económica apuntada por Nieto (2006). Y esto se pone de manifiesto cuando, a pesar de haber sufrido situaciones complicadas con gastos elevados e incluso pérdidas, los y las cooperativistas han sabido sobrellevar la situación por ser su medio de vida. De hecho, sus perspectivas futuras, excepto en los sectores más afectados por la crisis, en términos generales son buenas. A pesar de la coyuntura económica valoran como una fortaleza poder trabajar sin intermediarios en el presente y en el futuro, y mantener al menos el número de trabajadores y la actividad.

Las percepciones de las mujeres sobre la contribución de la cooperativa a la mejora del empleo en la zona en que está ubicada varían según sea el tamaño y la dimensión de la cooperativa. En las radicadas en las localidades más pequeñas es donde más se aprecia el peso de la cooperativa en el empleo local, mientras que en las más grandes este peso es menor. Se ha podido observar que algunas cooperativas han favorecido el mantenimiento de empleo de mujeres jóvenes y han contribuido a asentar población o al menos a que no se produzca una disminución de habitantes. Como señala Nieto (2006) la irrupción de las empresas cooperativas tiene efectos positivos en los procesos de desarrollo local del entorno y así lo demuestran los distintos tipos de beneficios generados directa e indirectamente. Por todo ello, se puede concluir que las cooperativas promueven el desarrollo de los lugares donde actúan (Ribas, 2006) y favorecen a la participación, inclusión y organización local (Fernández, Narváez y Senior, 2010). Los casos expuestos en este trabajo ofrecen apoyo a las propuestas institucionales dirigidas a promover las iniciativas de cooperativas femeninas en el ámbito rural como una oportunidad laboral para las mujeres en un contexto altamente masculinizado. Además, amplían y completan otros trabajos realizados previamente en el mismo territorio en los que se analiza la presencia femenina en los órganos de gobierno de las cooperativas o las condiciones laborales en el trabajo femenino (Esteban, Gargallo y Pérez, 2010; Esteban, Gargallo y Pérez, 2016).

6. Referencias bibliográficas

- Alario, M. y Morales, E. (2016) Iniciativas de las mujeres: emprendimiento y oportunidades en el espacio rural de Castilla y León. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, [S.l.], Vol. 62, N° 3, pp. 613-637.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (1995) *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa*. Los principios cooperativos. Ginebra.
- Alvira, F. (2011) *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Colección de Cuadernos Metodológicos, 35. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Anthopoulou, T. (2010) Rural women in local agrofood production: Between entrepreneurial initiatives and family strategies. A case study in Greece. *Journal of Rural Studies*, Vol. 4, N° 26, pp. 394-403.
- Aznar, J. y Juárez, J. P. (2013) Las asociaciones de mujeres y las cooperativas como impulsoras del emprendimiento femenino en el entorno rural. En: Senent; M. J. y

- Ventura, A. *Emprendimiento con perspectiva de género en la economía social*. Actas IX Congreso estatal Isonomía sobre Igualdad entre Mujeres y Hombres. Castelló de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Bel, P., Fernández, J., y Miranda, M. (2005) La creación de puestos de trabajo en el ámbito rural para su desarrollo: las organizaciones de participación agrarias. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 52, pp. 335-360.
- Bel, P. y Ausin, J.M. (2007) Contribución de las sociedades cooperativas al desarrollo territorial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 92, pp. 41-71.
- Bock, B. B. (2004) Fitting in the multi-tasking: Dutch farm women strategies in rural entrepreneurship. *Sociologia Ruralis*, Vol. 44, N° 3, pp. 245-260.
- Braithwaite, M. (1994) *The Economic Role and Position of Rural Women*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Buendía, I. y Côté, A. (2014) Desarrollo territorial rural y cooperativas: un análisis desde las políticas públicas. Cuadernos de Desarrollo Rural, [S.l.], Vol. 11, N° 74, pp. 35-54.
- Burcu, G. (2017) Support of Women Work within Cooperative Enterprises: Sample of Turkey. *Social Sciences Research Journal*, Vol. 6, N° 3, pp. 1-11.
- Clemente, J., Díaz, M. y Marcuello, C. (2009) Sociedades cooperativas y sociedades laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 98, pp. 365-69.
- Cliff, J. E. (1998) Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size. *Journal of Business Venturing*, N° 13, pp. 523-542.
- Comisión Europea (2010) *Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. Comunicación de la Comisión, de 3 de marzo de 2010, Bruselas, COM (2010) 2020 final.
- Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) (2012) *Mujeres activas en las PYMES: Estudio transnacional sobre los acuerdos y las medidas innovadoras para favorecer la participación de la mujer en las Pyme*. Madrid: COCETA.
- Cortés, D., López, C., Ortiz, N. G. y Pérez, A. (2008) Emprendurismo en mujeres, cooperativismo y cultura organizacional: desarrollos teóricos y evidencia empírica. En: Soria Romo, R. *Emprendurismo, cultura, clima y comunicación organizacional y su aplicación a la pequeña y mediana empresa en la Zona Metropolitana de Guadalajara, México*. Málaga: Universidad de Málaga, Grupo EUMEDNET, pp. 96-135.
- Elío, E. (2006) Responsabilidad social en las cooperativas: igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. *Revista Vasca de Economía Social, Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria, GEZKI*, N° 2, pp. 35-71.
- Esteban, L., Gargallo, A. y Pérez, F. J. (2010) Composición del consejo rector y género en las cooperativas turolenses. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 101, pp. 7-27.
- Esteban, L., Gargallo, A. y Pérez, F. J. (2012) El papel de la mujer en las cooperativas agrícolas turolenses. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 74, pp. 177-205.
- Esteban, M.L., Gargallo, A. y Pérez, F.J. (2016) ¿Presentan las cooperativas contextos favorables para la igualdad de género?: Especial referencia a la provincia de Teruel. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 88, pp. 61-92.
- Esteban, L., Pérez, F. y Gargallo, A. (2013) Mujer y cooperativas: un análisis cualitativo a través del estudio de un caso. VII Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social. Sevilla.

- Fernández, G., Narváez, M. y Senior, A. (2010) Organizaciones cooperativas en el contexto del desarrollo local: una aproximación para su estudio. *Revista Venezolana de Gerencia*, N° 49, pp. 87-102.
- Gallardo, D. y Sánchez, M.I. (2012) *La responsabilidad social empresarial en Extremadura*. Badajoz: Fundación Obra Social La Caixa.
- García, B. (2004) La mujer rural en los procesos de desarrollo de los pueblos. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, N° 55, pp. 107-120.
- Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades (2015) Plan para la Promoción de las Mujeres del Medio Rural (2015-2018), Madrid: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.
- Juliá, J.F., García, G. y Meliá, E. (2006) Internet, cooperativismo agrario y desarrollo rural. El caso de la Comunidad Valenciana. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 55, pp. 221-251.
- Kazakopoulos, L. y Gidarakou, I. (2003) Young women farm heads in Greek agriculture: entering farming through policy incentives. *Journal of Rural Studies*, N° 19, pp. 397-410.
- Langreo Navarro, A. y Benito García, I. (2005) La mujer en la agricultura y en el medio rural. En: Fundación de Estudios Rurales. *Agricultura Familiar en España 2005*. Madrid: Fundación de Estudios Rurales, N° 346, pp. 104-128.
- Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural. Boletín Oficial del Estado N° 299, de 14 de diciembre de 2007.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Boletín Oficial del Estado N° 67, miércoles 30 de marzo de 2011.
- Little, J. (1987) Gender relations in rural areas: the importance of women's domestic role. *Journal of Rural Studies*, Vol. 3, N° 4, pp. 335-342.
- MARM (2013) Medio rural: trabajando en femenino. Madrid: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.
- Meliá, E., Juliá, J.F. y Carnicer, M.P. (2017) El papel de las mujeres en los órganos de gobierno y su relación con el rendimiento: el caso de las mayores cooperativas agroalimentarias españolas. XI Congreso de la Asociación Española de Economía Agraria. Universidad Miguel Hernández. Orihuela-Elche.
- Melián, A. y Campos, V. (2010) Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*. N° 100, pp. 43-67.
- Nieto, C. (2006) Las mujeres y el cooperativismo en los procesos de desarrollo local. Algunos ejemplos de la provincia de Málaga. *Documents d'anàlisi Geogràfica*, N°. 47, pp. 31-52.
- Okechukwu, E. O y Agbodike, F. C. (2016) Strategy for women development in Anambra State, Nigeria: Co-Operative societies' option. *Review of Public Administration and Management*, Vol. 5, No. 9, pp. 105-114
- Palomo, R., García, C., Gutiérrez, M. y Fernández, G. (2013) Responsabilidad social corporativa y género en los consejos de administración de las cooperativas de crédito españolas. *Prismasocial, Revista de Ciencias Sociales*, N°10, pp. 332-360.
- Puentes, R. y Velasco, M. M. (2009) Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 99, pp. 104-129.
- Ramos, M.A. (2012) (Coord.) Andaluzas en la historia: Reflexiones sobre política, trabajo y acción colectiva. Cuadernos de Andalucía en la Historia Contemporánea. Sevilla:

- Fundación Pública Andaluza Centro de Estudios Andaluces. Consejería de la Presidencia e Igualdad. Junta de Andalucía.
- Real Decreto 751/2014, de 5 de septiembre, por el que se aprueba la Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016. Boletín Oficial del Estado, No. 231, martes de 23 de septiembre de 2014.
- Real Decreto 1542/2011, de 31 de octubre, por el que se aprueba la Estrategia Española de Empleo 2012-2014. Boletín Oficial del Estado, No. 279, sábado 19 de noviembre de 2011.
- Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Empleo. Boletín Oficial del Estado, No. 255, sábado 24 de octubre de 2015.
- Reglamento (CE) No 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003 relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE).
- Ribas, M.A. (2013) La desigual participación de hombres y mujeres en la economía social. En: Senent Vidal, M. J. y Ventura Franch, A. *Emprendimiento con perspectiva de género en la economía social*: actas IX Congreso estatal Isonomia sobre Igualdad entre Mujeres y Hombres. Castelló de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Ribas, M. A. (2006) Mujeres y cooperativismo en la Comunidad Autónoma del País Vasco. *Revista Vasca de Economía Social, Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria GEZKI*, N° 2, pp. 153-175.
- Ribas, M. A. y Sajardo, A. (2005) La diferente participación laboral de las mujeres entre las cooperativas y las sociedades laborales. *Ciriec-España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, N° 52, pp. 267-278.
- Rico, M. y Gómez, J. M. (2011) Economía social e igualdad de oportunidades en el ámbito rural. Un análisis aplicado a la comunidad autónoma de Castilla y León. *REVESCO, Revista de estudios cooperativos*, Monográfico: La economía social y la igualdad de género, N° 105, pp. 85-114.
- Rodríguez, P. (2000). *La mujer en el mercado de trabajo*. Málaga: Instituto de Desarrollo Regional y Consejería de Trabajo e Industria.
- Rodríguez, G., Gil, J. y García, E. (1999) *Metodología de la investigación*. Málaga: Aljibe.
- Rodríguez, D. y Valleorola, J. (2007) *Métodos y técnicas de investigación en línea*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Sampedro, R. y Camarero, L. (2007) Mujeres empresarias en la España rural. El sujeto pendiente del desarrollo, *Revista Internacional de Sociología*, Vol. LXV, N° 48, pp. 121-146.
- Senent, M. J. (2011) ¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres?. Responsabilidad social empresarial e igualdad real. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N° 105, pp. 57-84. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v105.3.
- Taylor, S. J. y Bogdan, R. (1992) *Introducción a los métodos cualitativos en investigación*. Barcelona: Editorial Paidós.
- Turker, D. (2009) Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study, *Journal of Business Ethics*, N° 85, pp. 411-427.
- Wiskerke, J. S.C., Bock, B. B., Stuiver, M. y Renting, H. (2003) Environmental cooperatives as a new mode of rural governance. *NJAS- Wageningen Journal of Life Sciences*, Vol. 51, N° 1, pp. 9-25.

El marco legislativo y su efecto sobre el crecimiento del sector cooperativo en Colombia (1933-2014)

Giovanni Andrés Hernández Salazar¹ y Ana María Olaya Pardo²

Recibido: 21 de octubre de 2015 / Aceptado: 29 de noviembre de 2017

Resumen. Esta investigación tiene como objetivo estimar cuantitativamente el efecto de las principales Leyes y Decretos promulgados para el sector cooperativo sobre el crecimiento del mismo en Colombia. La información se construye desde 1933-2014 a nivel Nacional y desde 1980-2014 a nivel departamental (regional). A partir de la estimación de modelos de intervención bajo la metodología ARIMA, se evidencia que el marco legal no he tenido un efecto estadísticamente significativo sobre el crecimiento del sector. Las principales razones que explican este resultado son la gran dispersión y falta de coherencia de la política cooperativa, el enfoque de la política más hacia la regulación, supervisión y vigilancia que al fomento y fortalecimiento, y a la insuficiente comprensión de los efectos negativos potenciales asociados a una estructura de propiedad colectiva.

Palabras clave: Cooperativas; ARIMA; Intervención; Política Pública.

Claves Econlit: P13; G38; L38.

[en] Legislative framework and its effect on cooperative sector in Colombia (1933-2014)

Abstract. This research aims to quantitatively estimate the effect of the main Laws and Decrees promulgated for the cooperative sector on its growth in Colombia. The information is constructed from 1933-2014 at the National level and from 1980-2014 at the departmental (regional) level. Based on the estimation of intervention models under the ARIMA methodology, it is evident that the legal framework has not had a statistically significant effect on the growth of the sector. The main reasons for this result are the wide dispersion and lack of coherence of the cooperative policy, the policy approach more towards regulation, supervision and surveillance than the promotion and strengthening, and insufficient understanding of the potential negative effects associated with a collective property structure.

Keywords: Cooperatives; ARIMA; Intervention; Public Policies.

Sumario. 1. Introducción. 2. Principales leyes cooperativas en Colombia. 3. Evolución del sector cooperativo en Colombia. 4. Metodología. 5. Discusión. 6. Conclusiones. 7. Recomendaciones. 8. Referencias bibliográficas.

¹ Universidad de la Sabana, Colombia
Dirección de correo electrónico: giovannihs@unisabana.edu.co.

² Universidad de la Sabana, Colombia
Dirección de correo electrónico: ana.olaya@unisabana.edu.co.

Cómo citar: Hernández Salazar, G.A. y Olaya Pardo, A.M. (2018) El marco legislativo y su efecto sobre el crecimiento del sector cooperativo en Colombia (1933-2014). *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 139-158. DOI: 10.5209/REVE.58398.

1. Introducción

El desarrollo del sector cooperativo colombiano ha experimentado cuatro etapas importantes. Inicio y crecimiento (1933-1960) donde se institucionalizan las primeras cooperativas; fortalecimiento e integración (1961-1997) en la cual se incrementa el número de cooperativas constituidas y algunas se fusionan para conformar cooperativas de segundo grado; crisis (1998-1999) en la que instituciones financieras cooperativas fueron liquidadas, y post-crisis (2000 en adelante) donde emergen y fortalecen nuevas organizaciones.

El gobierno colombiano no es ajeno a esta historia. Por el contrario, ha promulgado un marco legislativo que busca el crecimiento, monitoreo y control del sector cooperativo. Esta investigación tiene como objetivo estimar cuantitativamente el efecto de las principales Leyes y Decretos sobre el crecimiento del sector cooperativo en Colombia, para el periodo 1933-2014 a nivel nacional y 1980-2014 a nivel regional (departamental).

La relevancia del estudio del sector cooperativo se evidencia por su importancia en la economía nacional. En el 2016 existían 3.666 cooperativas y 6.1 millones de asociados (13% de la población total del país) que generaron cerca de 197.330 puestos de trabajo. Desde el punto de vista financiero, sus activos se estiman en \$38.7 billones de pesos, con un patrimonio de \$14.6 billones, pasivos de \$24.1 billones, ingresos de \$27.9 billones y excedentes por \$748.000 millones de pesos (CONFECOOP, 2016).

Los aportes de este documento a la comprensión del cooperativismo en Colombia son múltiples. Primero, se construye el registro del número de cooperativas desde 1933 hasta 2014 a nivel nacional y desde 1980 a 2014 a nivel departamental, series que no existían de forma continua en los archivos colombianos; segundo, se estima cuantitativamente el efecto de las principales Leyes y Decretos cooperativos sobre el crecimiento del sector en Colombia, y tercero, se identifican los aciertos y desaciertos de esta legislación a partir de la teoría de finanzas corporativas.

Este documento se organiza en cinco secciones: la primera, identifica las principales Leyes que rigen el sector cooperativo; la segunda, describe la evolución del sector cooperativo en Colombia, la tercera, muestra la metodología, los modelos estimados y resultados; la cuarta, presenta la discusión de los mismos. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones.

2. Principales leyes cooperativas en Colombia

Desde al año 1931 hasta 2014 se sancionaron 15 Leyes y 28 Decretos para el sector cooperativo, 2 documentos de política de modernización y desarrollo del sector de la economía solidaria (CONPES 2823 de 1995 y 3639 de 2010), 1 Ley (Ley 454 de 1998) y 4 Decretos para la economía solidaria. Este entramado legal puede ser

clasificado en Leyes y Decretos que buscan la formalización³, crecimiento⁴, monitoreo y control⁵ del sector cooperativo, así como legislación especial para las cooperativas financieras de ahorro y crédito⁶, y exenciones de impuestos⁷.

No obstante la copiosa legislación cooperativa, en *“Colombia ha habido dos constituciones políticas (1886 y 1991) y tres leyes generales de cooperativas (ley 134 de 1931, decreto-ley 1598 de 1963 y ley 79 de 1988)... normas que han conformado la base de la normatividad aplicable al sector”*⁸ (Procuraduría General de la Nación, 2011:70). Como complemento a esta legislación también se reconoce la importancia de la Ley 128 de 1936 (regula la creación de nuevas cooperativas), la Ley 24 de 1981 (por medio de la cual se crea el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas) y la Ley 454 de 1998 (constituye un marco conceptual

³ Es así que la Ley 134 de 1931 formaliza y define las sociedades cooperativas y el Decreto 4588 de 2006 define la organización y funcionamiento de las cooperativas y pre-cooperativas de trabajo asociado.

⁴ Para el crecimiento del sector cooperativo se sanciona la Ley 134 de 1931, el Decreto 874 de 1932 (declara las cooperativas como convenientes para la economía nacional), la Ley 128 de 1936 (normas para el fomento cooperativo), la Ley 61 de 1936, la Ley 115 de 1959 (cátedra de cooperativismo en instituciones educativas), la Ley 1598 de 1963 (segunda Ley General de Cooperativas), la Ley 1630 (fomento financiero), la Ley 79 de 1988 (tercera Ley General de Cooperativas), el Decreto 468 de 1990 (fomento a cooperativas de trabajo asociado), el Decreto 427 de 1996 (fácil constitución de cooperativas no financieras), el Decreto 2481 de 2003 (operaciones de redescuento por parte de FINDETER a las cooperativas).

⁵ El monitoreo y control se formaliza con el Decreto 1339 de 1932 (crea la Superintendencia de Sociedades Cooperativas), el Decreto 2392 de 1938 (pasa la Superintendencia de Cooperativas al Ministerio de trabajo), el Decreto 1649 de 1960 (establece el Consejo Nacional de Cooperativas), la Ley 1 de 1963 (actualización de legislación cooperativa), el Decreto Ley 1587 (se organiza la Superintendencia Nacional de Cooperativas), el Decreto Ley 1629 (estructuran funciones de la Superintendencia Nacional de Cooperativas), el Decreto 2059 de 1968 (Decreto reglamentario del Decreto Ley 1598 de 1963), la Ley 24 de 1981 (crea el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas –DANCOOP–), la Ley 454 de 1998 (crea la Superintendencia de Economía Solidaria –SuperSolidaria– y transforma el DANCOOP en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria –DANSOCIAL–), la Ley 365 de 1997 (control de lavado de activos del sistema financiero cooperativo), el Decreto 2206 de 1998 (crea el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas –FOGACOO–), el Decreto 2506 de 1998 (Fondo de Solidaridad de Ahorradores y Depositantes de Entidades Cooperativas), el Decreto 2159 de 1999 (Niveles de Supervisión de la Entidades Vigiladas por la SuperSolidaria), el Decreto 727 (se realizan ajustes al FOGACOO), el Decreto 1166 de 1999 (suprime el Departamento Administrativo Nacional de Economía Solidaria, el Consejo Nacional de Economía Solidaria y el Fondo de Fomento de la Economía Solidaria), el Decreto 1566 de 2000 (se adopta la estructura de DANSOCIAL y se señalan funciones), el Decreto 1153 (integración y funcionamiento del Consejo Nacional de la Economía Solidaria), el Decreto 186 de 2004 (se modifica la estructura de la SuperSolidaria), el Decreto 455 de 2004 (normas sobre la toma de posesión y liquidación de entidades vigiladas por la SuperSolidaria), el Decreto 2996 de 2004 (contenidos de estatutos de cooperativas de trabajo asociado), el Decreto 4672 de 2010 (crea la Comisión Intersectorial de Economía Solidaria), el Decreto 1712 de 2012 (reajusta el Consejo Nacional de Economía Solidaria).

⁶ Decreto 1111 de 1989 (actividades financieras), el Decreto 1134 de 1989 (actividades de ahorro y crédito), la Ley 45 de 1990 (intermediación financiera), el Decreto 663 de 1993 (cooperativismo financiero), la Ley 262 de 1996 (algunas cooperativas financieras pueden acceder a recursos del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario –FINAGRO–), el Decreto 1840 de 1997 (regulación prudencial de las cooperativas de ahorro y crédito), el Decreto 756 de 2000 (reglas para la toma de posesión de las cooperativas financieras), el Decreto 2886 de 2001 y 790 de 2003 (gestión de riesgo de liquidez) y el Decreto 795 de 2003 (disposiciones sobre regulación cooperativa financiera).

⁷ Ley 788 de 2002 (impuesto de renta y complementarios), el Decreto 2879 de 2004 (control de evasión y elusión de parafiscales de las cooperativas y empresas asociativas de trabajo), la Ley 1233 de 2008 (contribuciones a la seguridad social a cargo de las cooperativas y pre-cooperativas de trabajo asociado) y el Decreto 3553 de 2008 (reglamenta la Ley 1233 de 2008).

⁸ Ley 454 de 1998 abarca no solo el sector cooperativo sino todo el sector de la economía solidaria. Luis Razeto define la economía solidaria como “una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo” (Razeto, 2010). La cooperativa es una forma alternativa de hacer economía basada en la cooperación y solidaridad. La cooperativa es un ejemplo de organización que hace parte de la economía solidaria.

que regula la economía solidaria). Estas Leyes establecen las normas generales y señalan los criterios y objetivos específicos establecidos en la Constitución (Artículo 150, numeral 19 Constitución Política de Colombia). Finalmente, son lo suficientemente generales para cobijar todas las organizaciones cooperativas sin importar el sector económico/social en la que se encuentran. Por estas razones este trabajo se concentra en el efecto de estas leyes sobre el fortalecimiento del sector cooperativo⁹.

2.1. Ley 128 de 1936

Esta Ley tiene como objetivo regular la creación de nuevas cooperativas y dictar normas en materia de impuestos. Obliga que la fundación de nuevas cooperativas sea autorizada por el poder ejecutivo y emite lineamientos sobre su constitución y obligaciones del gerente, tesorero y auditor. Establece de manera provisional los miembros del consejo de administración y la junta de vigilancia, y permite que estos sean ratificados previa aprobación por parte de la primera asamblea general.

Constituye alivios tributarios a través del no pago de impuestos de sellado, timbre, registro, anotación, patrimonio, fondos de reserva y solidaridad, acarreo, aduana, consular, tonelaje y puerto fluvial y publicaciones. Facilita los préstamos a las sociedades cooperativas con garantía de prenda industrial sobre los activos de las sociedades a través de la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero. Crea el Consejo Nacional de Cooperación y expide actividades de vigilancia por parte del poder ejecutivo.

2.2. Decreto Ley 1598 de 1963

Fija la naturaleza y fines de la sociedad cooperativa como una organización de capital y asociados variables, con duración indefinida, funcionamiento democrático, igualdad de derechos y obligaciones entre los socios, con excedentes distribuidos a sus asociados acorde a las transacciones que cada uno realice con la cooperativa o según su participación en el trabajo, con un interés a capital no superior al 6% anual y con el objetivo de fomentar la educación.

Presenta los lineamientos sobre constitución y reconocimiento, contenido de los estatutos, administración, funcionamiento y conformación de la asamblea general, consejo de administración, junta de vigilancia y comités especiales.

Reconoce a las sociedades cooperativas como personas jurídicas cuyas actividades deben ser de carácter social. Define las cooperativas especializadas como aquellas que solo se ocupan de una actividad económica y cooperativas integrales si ejercen diversas ramas de la actividad económica. Dicta normas sobre disolución, liquidación, inspección y vigilancia las cuales quedarán a cargo de la Superintendencia Nacional de Cooperativas. Finalmente, dicta reglas especiales

⁹ La ley 134 de 1931 no se toma en cuenta en los modelos porque la información recolectada inicia en 1933. Esta ausencia de información por 2 años no permitiría estimar adecuadamente el efecto de esta ley. Para evitar una inadecuada estimación del coeficiente asociado con esta ley, se decide no tomarla en cuenta. No obstante, esta decisión no afecta los modelos ni la validez de los demás coeficientes ya que los errores de los modelos son normales, no correlacionados y homoscedásticos.

para cooperativas de consumo, ahorro y crédito, producción, trabajo, seguros y cooperativas escolares.

2.3. Ley 24 de 1981

Transforma la Superintendencia Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP), cuyo objetivo y finalidad es: *“dirigir y ejecutar la política cooperativista del Estado, colaborar en la planeación económica cooperativa, propiciar el fomento financiero cooperativo, prestar asistencia técnica cooperativa, impartir educación e instrucción cooperativa y ejercer vigilancia y control sobre las sociedades cooperativas, los organismos cooperativos de grado superior, las instituciones auxiliares del cooperativismo, los institutos de financiamiento, educación, investigación y desarrollo cooperativo, los fondos de empleados y las sociedades mutuarías”* (Ley 24, 1981:1).

Las principales funciones del DANCOOP serán promover el fomento, la educación y el desarrollo cooperativo, adelantar los estudios de base e investigación necesarios para la formulación de planes y proyectos en pro del sector, ejercer el control y la vigilancia sobre las entidades que cobija su acción, promover la integración económica y social de las entidades cooperativas a nivel regional y nacional, prestar asesoría y asistencia técnica en la constitución y funcionamiento de las entidades sometidas a su control, organizar un sistema de estadística relativo a las entidades a su cargo, propiciar con las instituciones de carácter financiero el apoyo económico para el sector cooperativo, imponer las sanciones previstas en las Leyes cooperativas, en los Decretos y demás disposiciones sobre la materia, congelar los fondos y suspender o clausurar temporal o definitivamente el desarrollo de sus operaciones, suspender temporalmente o cancelar en forma definitiva su personería jurídica, decretar su disolución y ordenar la liquidación de conformidad con la Ley, excluirlas temporal o definitivamente del registro del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (Ley 24 de 1981).

2.4. Ley 79 de 1988

Dota al sector cooperativo de un marco propicio para su desarrollo como parte fundamental de la economía nacional de acuerdo a los siguientes objetivos: *“facilitar la aplicación y práctica de la doctrina y los principios del cooperativismo, promover el desarrollo del derecho cooperativo como rama especial del ordenamiento jurídico general, contribuir al fortalecimiento de la solidaridad y la economía social, contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia mediante una activa participación, fortalecer el apoyo del gobierno nacional, departamental y municipal al sector cooperativo, propiciar la participación del sector cooperativo en el diseño y ejecución de los planes y programas de desarrollo económico y social, y propender al fortalecimiento y consolidación de la integración cooperativa en sus diferentes manifestaciones”* (Ley 79 de 1988:1).

En su estructura se presentan las disposiciones generales sectoriales, lineamientos para la constitución y reconocimiento de organizaciones cooperativas, disposiciones sobre los asociados, administración y vigilancia, consideraciones sobre el régimen económico, de trabajo, de fomento y exenciones, definición del tipo de cooperativas y disposiciones especiales aplicables para alguna de ellas, observaciones sobre educación e integración cooperativa, reglas para la fusión, disolución y liquidación. Finalmente, hace referencia a las pre-cooperativas e instituciones auxiliares como organizaciones del sector cooperativo.

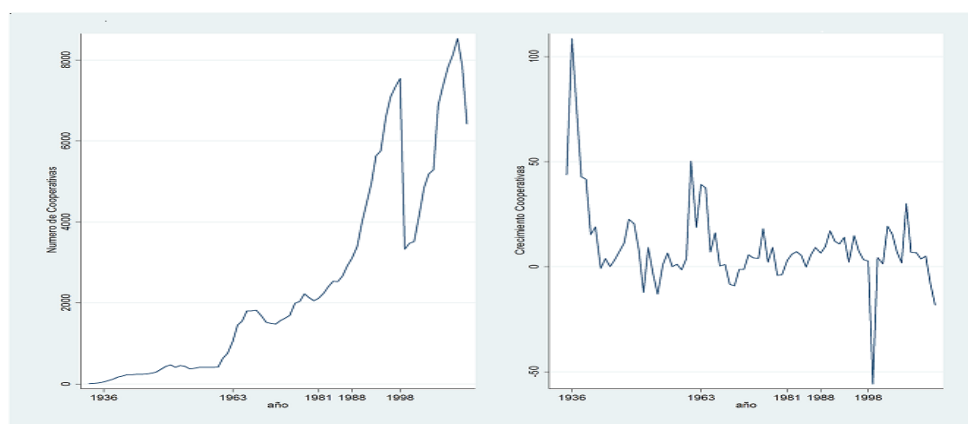
2.5. Ley 454 de 1998

Esta Ley tiene como objetivo determinar el marco conceptual que regula la economía solidaria. También transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Nacional de la Economía Solidaria, crea la Superintendencia de la Economía Solidaria y el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito (FOGACOO). Dicta normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones (Ley 454 de 1998).

3. Evolución del sector cooperativo en Colombia

La evolución del número y crecimiento de las cooperativas a nivel nacional se muestra en el Gráfico 1, mientras que el Gráfico 2 lo hace a nivel departamental¹⁰.

Gráfico. 1. Número y Variación Porcentual de la Cantidad de Cooperativas en Colombia.



Fuente: Reporte Estadístico de la SuperIntendencia Nacional de Cooperativas, DANCOOP, CONFECOOP y Compilación por los Autores

¹⁰ Los departamentos de Antioquia, Valle, Santander y la ciudad de Bogotá son los lugares geográficos con mayor presencia del sector cooperativo en Colombia.

La evolución del crecimiento promedio de las organizaciones cooperativas evidencia un incremento de 108% en 1936. Este aumento es el resultado de una conjunción de hecho a saber: primero, el origen en las asociaciones mutuarías que funcionaban a finales del siglo XIX e inicios del XX en los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, Boyacá y Nariño (DANCOOP, 1981)¹¹; segundo, los esfuerzos de Rafael Uribe Uribe en 1904, Jesús María Fernández en 1915 y Adán Puerto en 1921 para dar a conocer las ventajas de un sistema económico revolucionario denominado cooperativismo; y tercero, como resultado de la crisis económica de 1930 el gobierno Colombiano respaldó la idea cooperativista como conveniente y efectiva.

Entre 1937 – 1960 el crecimiento promedio del sector cooperativo fue de 10.9%. En este periodo se fortalecieron los privilegios y garantías a las sociedades cooperativas consignados en la Ley 134 de 1931 y 128 de 1936. También surgieron organismos cooperativos de orden superior como la Unión Cooperativa de Colombia (UNICOOP) creada en 1948, La Liga Nacional de Cooperativas (LINALCO) constituida en 1951, la Alianza Cooperativa Colombiana en 1954, La unión Cooperativa Nacional de Crédito (UCONAL) fundada en 1959 y la Asociación Colombiana de Cooperativas (ASCOOP) organizada en 1960.

Entre 1961 y 1997 el crecimiento promedio cooperativo fue de 8.61. En esta etapa se inicia el proceso de integración del sector cooperativo. La integración se presenta por la creación y desarrollo de organismos de orden superior que tenían como objetivo la representación, financiamiento y educación del movimiento cooperativo. Al respecto Zabala (2012) se refiere a las razones por las cuales las cooperativas se fortalecen a través de la integración durante las etapas de desarrollo *“... el sector cooperativo sólo alcanza esta dimensión cuando sus unidades individuales actúan permanentemente con base en la práctica de la integración y la intercooperación. Pero no sólo es por el hecho de que las cooperativas alcanzan una cierta capacidad numérica o de cobertura territorial o de actividades económicas que les exige algún tipo de coordinación, es la condición misma de encontrarse conviviendo con sectores económicos que le compiten, le ponen barreras que buscan subordinarle, lo que lleva al movimiento a adoptar la forma de federalización empresarial y concentración económica, con el fin de sobrevivir.”* (Ibid:113). Dentro de los principales organismos cooperativos se encuentra el Instituto Nacional de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo (FINANCIACOOP) fundado en 1968. Esta y otras cooperativas de orden superior fueron/son importantes en el fortalecimiento del sector.

Adicionalmente, en la historia del cooperativismo en Colombia es fundamental su contribución al desarrollo de la educación. La Ley 9 de 1971 fomenta los institutos docentes de carácter cooperativo o mutuario, dando lugar a nuevas oportunidades educativas con menores costos, para los sectores populares del país. *“Esta ley reglamentada por el Decreto número 2026 de 1973 (octubre 5) fue un medio muy favorable para la promoción de las cooperativas de educación o colegios cooperativos que en los años subsiguientes tuvieron notable desarrollo y*

¹¹ Este movimiento mutualista surgió de la necesidad de “dar sepultura a los difuntos desprovistos de recursos económicos, o de la ayuda mutua aplicada a cubrir los riesgos de vejez, enfermedad, muerte, y más adelante, a cubrir los servicios de salud, educación y recreación” (Ibid, p.66).

representaron una excelente manifestación de actividad conjunta entre el Estado y el Cooperativismo.” (Uribe, 2003:32)

Varios autores enmarcan esta etapa de gran participación y desarrollo de las cooperativas de educación en el país, *“La tercera característica es la iniciación de un tipo novedoso de cooperativa, producto del trabajo de un grupo de estudiantes de Indesco para optar al grado en Economía Social y Cooperativismo. Se trata de los colegios cooperativos que constituyen una nueva modalidad de empresa cooperativa. Estos colegios llegaron a solucionar un déficit educacional del país, especialmente en las zonas rurales y en los barrios marginados de las grandes ciudades.” (Mora, 2012:52)*

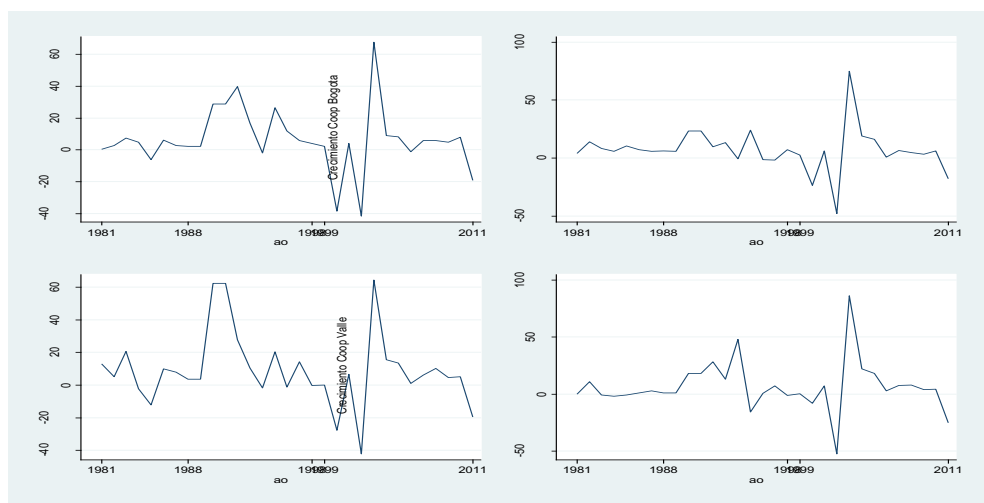
El periodo comprendido entre 1998-1999 se conoce como la crisis del cooperativismo financiero colombiano. Esta se explica principalmente por el deterioro de las cooperativas del sector financiero debido a la falta de acompañamiento del Estado, la imposición de regulación bancaria comercial, la falta de confianza de los asociados y los malos manejos financieros de los gerentes (Caro, 2013). Esto condujo a una iliquidez y posterior detrimento del sector. Adicionalmente, Fajardo (2003) le atribuye a tres factores el mal desempeño del sector: a) la crisis de la economía colombiana generada por la implementación del modelo económico neoliberal; b) la crisis del sector financiero y, c) el establecimiento de nueva legislación tributarias que afectaron el desarrollo de las cooperativas.

Finalmente, el periodo comprendido entre 2000 a 2014 el número de instituciones cooperativas crece en promedio a tasas de 5.80% anual.

El Gráfico 2 muestra el crecimiento del sector cooperativo en Antioquia, Valle, Santander y la ciudad de Bogotá¹². La evolución no es muy diferente a los patrones encontrados a nivel nacional.

¹² En estas entidades territoriales se presenta una mayor presencia del sector cooperativo en Colombia.

Gráfico. 2. Crecimiento Porcentual de Cooperativas en los Principales Departamentos.



Fuente: Reporte Estadístico de la SuperIntendencia Nacional de Cooperativas, DANCOOP, CONFECOOP y Compilación por los Autores

4. Metodología

4.1. Datos

La recopilación del número de cooperativas desde 1933 hasta 2014 a nivel nacional y desde 1980 hasta 2014 a nivel departamental se construyó a partir de los estudios sectoriales y anuarios estadísticos de la Superintendencia de Cooperativas, el DANCOOP y los informes anuales que reporta la Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP).

4.2. Análisis de Intervención

El análisis de intervención es una técnica econométrica que busca estimar la influencia de ciertos eventos externos en el comportamiento histórico de una serie temporal. Estos eventos externos se denominan intervenciones y están asociados, entre otras acciones, a cambios específicos en la política pública. Según Guerrero (2003), medir el impacto de una intervención es de suma importancia dado que puede ayudar a explicar el comportamiento de la serie y mejorar la estimación de los parámetros y los resultados del modelo.

La técnica de análisis de intervención está basada en la metodología de modelos Auto-regresivos Integrado de Media Móvil (ARIMA) desarrollada por Box y Jenkins en 1976. Bajo esta metodología, una serie temporal que involucre intervenciones externas puede ser expresada como la suma de un modelo ARIMA estacionario invertible y una función que represente los efectos de la intervención. La expresión $T(Z_t) = N_t + E_{I,t}$ incorpora a una serie temporal el efecto de una

intervención. N_t representa el modelo temporal estacionario ARIMA $\phi(B)\nabla^d N_t = \phi_0 + \theta(B)a_t$, y $E_{t,i}$ la función de intervención. Por tanto, para estimar el efecto de una intervención sobre el comportamiento de una serie de tiempo es indispensable estimar un modelo ARIMA estacionario e invertible e identificar la forma funcional de la intervención.

4.3. Modelos y Estimaciones

Esta sección tiene como objetivo describir los modelos ARIMA, las variables de control incluidas en cada uno de ellos, y los principales resultados. Se presenta la estructura del modelo de intervención, las pruebas de raíz unitaria, la estimación de los crecimientos promedio dado el marco legislativo cooperativo, y las pruebas de especificación sobre normalidad y correlación de los errores.

4.4. Modelo

La ecuación 1 muestra la estructura general del modelo a ser estimado.

$$Y_t = f(Y_{t-k}; I_i; X_t; E_{t-k}) \quad (1)$$

Bajo esta especificación Y_t y Y_{t-k} son respectivamente el crecimiento anual y los rezagos del crecimiento del sector cooperativo; I_i es un vector de variables dummies sobre legislación cooperativa que toman el valor de 1 para los años en que la Ley estuvo vigente y 0 si fue derogada (Ley128_1936, Ley 1598_1963, Ley79_1988, Ley24_1981, Ley454_1998); X_t es un vector de variables de control como crecimiento económico y su primer rezago, crecimiento poblacional y su primer rezago¹³, tasa de cambio peso/dólar, variables dummies de cambio de la estructura económica colombiana que toman el valor de 1 después del cambio y cero antes de este (bonanza cafetera (1976-1983); crisis de la deuda (1981-1983); apertura económica (1988 en adelante); enfermedad holandesa por llegada de capitales externos que impulso el sector importador (1993-1998); variables dummies de crisis financieras que toman el valor de 1 durante la misma y cero en otro caso (1998-2001; 2008-2010). Finalmente, E_{t-k} son choques aleatorios.

4.5. Pruebas de Raíz Unitaria

Antes de estimar los modelos, es necesario garantizar que los datos siguen un proceso estacionario por la metodología ARIMA. El crecimiento cooperativo (nacional y departamental) fluctúa alrededor de una tendencia horizontal, sin grandes movimientos en varianza y correcciones rápidas hacia el promedio. Estos comportamientos son características de series estacionarias. La Tabla. 1 presenta los resultados de las pruebas estadísticas de raíz unitaria (Dickey-Fuller aumentada

¹³ La inclusión de estas variables de control en los modelos pretenden capturar y filtrar los posibles efectos sobre el crecimiento de las organizaciones cooperativas asociados a incrementos en la población, crecimiento económico o cambios estructurales en la economía como la apertura económica, tasa de cambio y crisis financieras.

y Phillips Perron). En todos los casos se rechaza la hipótesis nula de raíz unitaria, por lo que se concluye que los crecimientos cooperativos son estacionarios.

Tabla. 1. Prueba de Raíz Unitaria: Nacional y Departamental

Nacional/Deptal	DICKEY – FULLER			PHILLIPS – PERRON		
	Estadístico	V.Crítico	P-value	Estadístico	V.Crítico	P-value
Nacional	-1.948	-1.69	0.029	-4.225	-2.908	0.000
Antioquia	-5.627	-1.701	0.000	-5.639	-2.086	0.000
Bogota	-6.658	-1.701	0.000	-6.662	-2.086	0.000
Santander	-4.62	-1.701	0.000	-4.639	-2.086	0.000
Valle	-6.386	-1.701	0.000	-6.367	-2.086	0.000

Fuente: Elaboración propia

Una vez se comprueba que el crecimiento cooperativo es estacionario se procede a estimar los modelos ARIMA con sus respectivas variables de control. Los resultados a nivel nacional se presentan en la Tabla 2 y los departamentales en la Tabla 3. Cada una de estas tablas se compone de 3 bloques. En el primero se encuentran los resultados del efecto de la legislación, el segundo muestra los estimadores ARIMA, y el tercero presenta los resultados de las pruebas de especificación sobre residuales (autocorrelación y normalidad)¹⁴.

Tabla. 2. Resultados Modelos ARIMA a Nivel Nacional

VARIABLES	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)
Ley128_1936	-1.509	-0.988	-0.911
	(271.3)	(286.2)	(367.0)
Ley1598_1963	8.342	9.200	9.078
	(9.635)	(9.085)	(9.102)
Ley24_1981	5.217	5.258	5.141
	(274.7)	(288.7)	(371.2)
Ley79_1988	-4.029	-3.677	-3.699
	(286.4)	(304.5)	(369.9)
Ley454_1998	-2.008	-0.229	-0.168
	(239.8)	(276.2)	(296.4)
AR	0.982***	0.981***	0.981***
	(0.0338)	(0.0350)	(0.0339)
Constant	-2.364	-2.339	-9.484
	(364.0)	(398.1)	(452.8)

¹⁴ Los coeficientes de las variables de control (apertura económica, población y crecimiento económico) son significativos estadísticamente. Estos no se muestran en la tabla pero pueden ser presentados si así se requiere.

Pormanteau	27.49*	31.05*	32.08*
	[0.81]	[0.65]	[0.60]
Jarque Bera	4.76**	7.85***	8.47***
	[0.09]	[0.19]	[0.14]

El modelo 1 incluye controles asociados a los ciclos del movimiento cooperativo y la apertura económica. El modelo 2 incluye además de los ciclos del movimiento cooperativo, el crecimiento del PIB y su rezago. El modelo 3 incluye, además de los controles del modelo 2, el crecimiento poblacional y su rezago, crisis financieras y variables de tasa de cambio. Todos los modelos son autorregresivos de orden 1. Los errores estándar están en paréntesis y los p-value en paréntesis cuadrados. Niveles de Significancia: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fuente: Elaboración propia

Los modelos anteriores¹⁵ muestran que el crecimiento promedio de las organizaciones cooperativas se estima en -0.9%, -3.6% y -0.1% como consecuencia de las Leyes 128 de 1936, 79 de 1988 y 454 de 1998. *“Treinta años después de la primera ley ya existía un desarrollo relativo del movimiento cooperativo colombiano...; sin embargo, débil en su estructura empresarial y sin instituciones bancarias y de seguros de naturaleza cooperativa que apoyaran una mayor consolidación”*. (Sarmiento y Guarín, 2002:86)

Por su parte, las Leyes 1598 de 1963 y 24 de 1981 promueven el sector cooperativo con crecimientos promedio de 9% y 5.1% respectivamente. No obstante, estos coeficientes no son estadísticamente significativos a ningún nivel de confianza¹⁶. *“Con la reforma aprobada, la creación de la Superintendencia y el apoyo financiero que prestó Financiacoop al movimiento cooperativo colombiano, éste se desarrolló significativamente e incorporó nuevos sujetos de la acción cooperativa, como los profesionales universitarios, pequeños industriales y comerciantes y agricultores medios, todo lo cual contribuyó a un notorio crecimiento empresarial de las cooperativas y a la generación de nuevas instituciones financieras de grado superior e instituciones aseguradoras de naturaleza cooperativa.”* (Sarmiento y Guarín, 2002:87)

De manera general, a nivel departamental las Leyes 24 de 1981 y 79 de 1988 ayudan al crecimiento del sector, mientras la Ley 454 de 1998 no lo hace¹⁷. Adicionalmente, se encuentran magnitudes diferentes en cada región. Por ejemplo, la Ley 24 de 1981 generó un crecimiento de 16.8% en Antioquia, 12.7% en Santander, 8.3% en Bogotá y -4% en Valle. De la misma forma la Ley 454 de 1998

¹⁵ Los modelos estimados son autorregresivos de orden 1, no correlacionados y normales, tal como lo muestra la prueba de Pormanteau y Jarque Bera respectivamente.

¹⁶ Los coeficientes de crisis financieras, tasa de cambio y cambios estructurales (excepto apertura económica) no fueron significativos.

¹⁷ Las estimaciones se hicieron para los departamentos de Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Caquetá, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Choco, Huila, Guajira, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Caldas, Risaralda, Sucre, Tolima, Norte de Santander. En todos ellos los resultados fueron similares a los encontrados en Antioquia, Bogotá, Santander y Valle, es decir, ningún efecto significativo de la legislación sobre el crecimiento cooperativo.

tuvo un efecto de -17.1% en Antioquia, -12.4% en Santander, -10% en Bogotá y -6.9% en Valle. Si bien estos resultados muestran que el efecto de la política es diferencial a nivel regional, su impacto no es estadísticamente significativo.

Tabla. 3. Resultados Modelos ARIMA a Nivel Departamental

VARIABLES	Antioquia	Bogotá	Santander	Valle
Ley24_1981	16.88	8.314	12.75	-4.027
	(76.53)	(112.5)	(136.9)	(101.5)
Ley79_1988	0.0770	2.896	-3.305	1.091
	(29.59)	(42.45)	(52.06)	(84.90)
Ley454_1998	-17.13	-10.04	-12.49	-6.923
	(45.85)	(72.14)	(105.7)	(243.7)
	(29.00)	(41.80)	(55.90)	(84.84)
AR	-0.604***	-0.522***	-0.365***	-0.528***
	(0.0920)	(0.0805)	(0.112)	(0.0881)
Constant	47.43	-12.28	-77.37	-11.54
	(111.3)	(120.0)	(153.7)	(385.2)
Pormanteau	12.62	11.32	6.71	14.33
	[0.47**]	[0.58**]	[0.91**]	[0.35**]
Jarque Bera	1.698	5.4	5.5	6.65
	[0.427**]	[0.066**]	[0.063**]	[0.035***]

Los modelos incluyen controles como la apertura económica, el crecimiento del PIB y su rezago, el crecimiento poblacional y su rezago. Errores estándar en paréntesis y p-valores en paréntesis cuadrados. Los modelos son autoregresivos de orden 1, no correlacionados y normales. Niveles de significancia: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fuente: Elaboración propia

5. Discusión

Los resultados encontrados en esta investigación son consistentes con otros trabajos de tipo cualitativo en Colombia. Carlos Uribe expresó que “*desde los orígenes del cooperativismo colombiano se ha podido observar, en las respectivas disposiciones legales y reglamentarias, el interés del Estado por favorecer el desarrollo del sistema (...) si la acción no ha sido más eficaz se debe en buena parte a la desproporción entre los objetivos de desarrollo cooperativo señalados en las Leyes y en las declaraciones oficiales, por una parte, y por otra, los recursos suministrados efectivamente por el Estado para el logro de tales objetivos*” (Citado por Caro, 2013:225). Uribe (2001) también señala que “*en algunos casos la normatividad jurídica no ha sido suficiente para lograr los*

propósitos, y en otros, a resultado contraproducente” (citado por el libro de la Procuraduría General de la Nación, 2011:69).

El estudio adelantado por la Procuraduría General de la Nación muestra que la ley 454 de 1998 *“ha tenido una eficacia muy alta en materia de supervisión, pero en materia de fomento y promoción, nuevamente se ha quedado escrita”* (Procuraduría General de la Nación, 2011:95). *“Nuevamente se demuestra que el Estado no le ha interesado realmente el fomento ni la promoción del cooperativismo y que no se ha ocupado en sus políticas seriamente de estos asuntos, solo se ha interesado por la supervisión”* (Ibid:96).

Por su parte, Rymel Serrano (2001) expone que las políticas, estrategias, mecanismos e instrumentos de apoyo, tanto para el sector rural como para el fomento de las empresas asociativas no son adecuadas. *“.... Tampoco lo son para generar y consolidar empresas asociativas eficientes capaces de articular estructural y geográficamente el sector de la economía agraria, ni para retener los valores agregados que se generan en la actividad y canalizarlos hacia la economía de la población.”* (Serrano, 2001:9)

Finalmente, Caro (2013) reconoce que la crisis del cooperativismo se profundizó por la falta de acompañamiento por parte del Estado y la imposición de reglamentación financiera comercial al sector cooperativo financiero.

¿Porque no ha sido más eficaz el marco jurídico cooperativo para lograr el apoyo, desarrollo y fortalecimiento del sector?. Existen varias explicaciones. Primera, ha existido una gran dispersión y falta de coherencia de política; segunda, la regulación ha tenido un enfoque más de supervisión y vigilancia que de fomento y fortalecimiento cooperativo; y tercera, el marco regulatorio no ha tenido en cuenta los efectos negativos potenciales asociados a la estructura de propiedad colectiva que caracterizan a estas organizaciones.

La dispersión de la política se evidencia en la promulgación de cerca de 50 Leyes y Decretos cooperativos desde 1931 hasta 2015. Dar coherencia y continuidad a tan profusa legislación es una tarea compleja que el Gobierno Nacional no ha podido cumplir. *“La legislación expedida por el Estado ha sido profusa, es decir, abundante y excesiva en varias materias, en detrimento de la autonomía del sector cooperativo”* (Procuraduría General de la Nación, 2011:104)

Como ejemplo de la incoherencia y confusión que ha caracterizado la legislación sobre las cooperativas, Uribe (2003) expone el caso del Decreto Ley 1598 de 1963: *“... fue caracterizado por su acertada visión acerca de las características esenciales de las cooperativas y su futuro; sin embargo, dos disposiciones contenidas en el artículo 7 y 14 relacionadas con la condición de los socios trabajadores de las cooperativas y con la obligación de someter a arbitramento las diferencias o conflictos, dieron lugar a numerosas controversias jurídicas deliberadas posteriormente en ambientes académicos.”* (Ibid: 35)

Por otra parte, Rymel Serrano (1994) confirma que las cooperativas se crean sin tener en cuenta la integralidad en los aspectos de la economía rural debido a que *“los conceptos en que se sustenta la organización de las empresas asociativas son por lo general parciales, desintegrados e incompletos.”* (Ibid:8). Esta puede ser una de las razones fundamentales por las cuales se mantiene la dispersión e incoherencia en la legislación colombiana; mientras que, no exista claridad en los conceptos sobre el cooperativismo, difícilmente será acertada la legislación.

De esta forma *“no ha existido, en las acciones gubernamentales, una política coherente que integre los distintos esfuerzos que desde diferentes ángulos se han adelantado para el sector. Las actividades de apoyo a la economía solidaria adelantadas por el Estado se han caracterizado en el pasado por una gran dispersión institucional y falta de integración, que ha conducido a la duplicidad de esfuerzos, poca sistematización de experiencias e ineficiencia en las inversiones”* (Departamento Nacional de Planeación, 1995:7).

La falta de coherencia también se expresa en la imposición de restricciones a la oferta y la demanda de los servicios cooperativos, en el reconocimiento de nuevas formas asociativas enmarcadas dentro de la economía solidaria, y en el logro solo de objetivos sociales olvidando los económicos. La legislación desea el crecimiento del sector, pero lo limita por las restricciones antes mencionadas.

Con respecto a la oferta de servicios cooperativos, el artículo 11 del capítulo segundo del Decreto 1598 de 1963 establece que *“las cooperativas deberán limitar la prestación de servicios al personal asociado”* (Congreso de Colombia, Decreto 1598 de 1963: 724), y el artículo 10 de la Ley 79 de 1988 brinda la posibilidad de extender los servicios de la cooperativa al público no asociado siempre y cuando sea en razón del interés social o del bienestar colectivo. La no libertad en la transabilidad de los bienes y servicios cooperativos en la economía de mercado limita la maximización de excedentes y la sostenibilidad de la organización.

Las restricciones a la demanda se asocian con el mercado laboral. El artículo 25 del capítulo tercero del Decreto 1598 de 1963 establece que el porcentaje máximo de trabajadores no asociados a una cooperativa debe ser del 10%. Por su parte, el artículo 59 de la Ley 79 de 1988 establece que *“solo en forma excepcional y debidamente justificada, las cooperativas de trabajo asociado podrán vincular trabajadores ocasionales o permanentes no asociados”* (Congreso de Colombia, Ley 79 de 1988:9). Los factores de producción no pueden ser elegidos libremente de acuerdo a las necesidades de la organización. Estos son limitados por la regulación.

Por otra parte, el Gobierno Nacional a partir de la Ley 79 de 1988 reconoció a las pre-cooperativas¹⁸ como formas constitutivas del sector cooperativo. Por otra parte, esta ley incentiva el desarrollo de organizaciones no necesariamente alineadas totalmente con los principios cooperativos (empresas de servicios en la forma de administraciones públicas cooperativas, fondo de empleados, asociaciones mutuales), organizaciones que surgen en detrimento del sector. Esto es así porque al ser entidades sin ánimo de lucro son sustitutas del sector cooperativo. Por ejemplo, la caída registrada en el año 2012 de las cooperativas puede explicarse, parcialmente, por el incremento en el número de pre-cooperativas y asociaciones.

Desde la perspectiva de metas y objetivos, la Ley reconoce a las cooperativas como organizaciones cuya principal tarea es la satisfacción del bienestar de sus asociados. Pero se olvida que para lograr estos objetivos sociales, deben generar excedentes económicos. Por ejemplo, la Ley 454 de 1998 muestra los principios y

¹⁸ Una pre-cooperativa es un grupo de personas que “bajo la orientación y con el concurso de una entidad promotora, se organicen para realizar actividades permitidas a las cooperativas y, que por carecer de capacidad económica, educativa, administrativa, o técnica no están en posibilidad inmediata de organizarse como cooperativas” (Artículo 124, Ley 79 de 1988).

características del sector desligado del carácter productivo y empresarial de estas organizaciones (Departamento Nacional de Planeación, 2010).

Respecto al enfoque de la política, ésta ha sido más de supervisión y vigilancia que de fomento y fortalecimiento. De las 50 Leyes y Decretos cooperativos, el 6% se asocian con la formalización del sector, el 31% con lineamientos para el crecimiento y el 63% para actividades de monitoreo, vigilancia y control. *“No ha habido una política clara del Estado frente al sector que cumpla lo que las Leyes y la propia Constitución de 1991 le ordenan en cuanto a la protección y promoción de las formas asociativas y solidarias de propiedad”* (Procuraduría General de la Nación, 2011:103). *“El Estado sólo se ha interesado por la supervisión”* (Ibid:103)

Sin embargo, Ramírez Baracaldo (2001) reconoce que aunque existe en Colombia legislación sobre la supervisión en cooperativas, ésta no es lo suficientemente explícita. *“Una avalancha de normas, como las expedidas recientemente en Colombia, que no constituye un cuerpo jurídico coordinado, puesto que provienen de distintos organismos o instancias gubernamentales, que no se ajusta a la realidad existente, sino que ha sido tomada de otros sistemas, ha creado confusión y dificultad para interpretarlas y para aplicarlas”*. (Ibid:146)

Finalmente, el marco regulatorio promulga lineamientos que exacerban o alivian los efectos negativos potenciales asociados a la estructura de propiedad colectiva que caracteriza a estas organizaciones. Si bien esta es fundamental para lograr los objetivos sociales y económicos (Álvarez et al, 2000; Fulton y Giannakas, 2001; Guinnane, 2001; Hansen et al, 2002, Eberl, 2004, James y Sykuta, 2004, Spear, 2004; Bertolin et al, 2008; Novkovic, 2008; Othman et al, 2012; Oczkowski, et al, 2013), es ella la que exagera los conflictos de agencia¹⁹ (Álvarez et al, 2000; Banerjee et al, 2001; Borgen, 2004; Novkovic, 2009; Othman et al, 2012; Bertolin et al, 2008) y la restricción de capital²⁰ (Lerman, et al, 1993; Álvarez et al, 2000; Menard, 2000; Fulton y Giannakas, 2001; Borgen, 2004; Bekkum, 2006; Rebelo, et al, 2008; Mikami, 2010; Othman et al, 2012; Russell, 2014). Estos problemas inciden negativamente en el crecimiento y fortalecimiento de las organizaciones cooperativas.

La restricción de capital se incrementa al sancionar el artículo 5 del capítulo 1 de la Ley 79 de 1988 la cual establece que el *“ingreso y retiro de los asociados sea libre y voluntario”* (Congreso de Colombia, Ley 79 de 1988:2), que sea necesario garantizar *“la igualdad de derechos y obligaciones de sus asociados sin consideración a sus aportes”* (Ibid:2), y que *“se promueva la integración con otras organizaciones de carácter popular que tengan por fin promover el desarrollo*

¹⁹ Álvarez et al (2000) identifica los conflictos de agencia como el **insuficiente monitoreo** (la propiedad colectiva disminuye el incentivo a monitorear a los directivos y asociados), la **falta de seguimiento** (no hacer seguimiento a las decisiones tomadas en una cooperativa), la **influencia de grupos de poder** (la heterogeneidad de los intereses de los asociados crea grupos de poder que buscan el beneficio solo de sus integrantes) y la dificultad para tomar **decisiones** (la heterogeneidad de los intereses de los asociados evita llegar a consensos).

²⁰ La restricción de capital es un fenómeno que se presenta por la dificultad de conseguir los recursos que la organización necesita. Esta restricción es el resultado de los derechos de propiedad vagos o poco definidos (el capital es colectivo y no individual), con horizonte de tiempo heterogéneo (la diversidad en las decisiones de inversión de los asociados no permiten llegar a consensos respecto a los tiempos de la inversión en la cooperativa) e imposibilidad de seleccionar un portafolio óptimo (no es posible decidir en que invertir el capital de la organización).

integral del hombre” (Ibid:2). A su vez, el artículo 6 del capítulo 1 de la misma Ley prohíbe establecer “*con sociedades o personas mercantiles, combinaciones o acuerdos que hagan participar a estas directa o indirectamente, de los beneficios o prerrogativas que las Leyes otorgan a las cooperativas*” (Ibid:2).

La restricción de capital también aumenta por la imposibilidad de mercadear su patrimonio (no es posible la venta de acciones), por la dificultad en la consecución de préstamos bancarios de largo plazo (Lerman et al, 1993), por la no enajenabilidad de las participaciones, por la entrada de nuevos socios con los mismos derechos que los antiguos sobre capital y rentabilidad, y por la salida libre y voluntaria de los asociados que conlleva al retiro de sus aportes (Álvarez et al, 2000).

Los problemas de agencia se profundizan por el artículo 6 del capítulo 1 de la Ley 79 de 1988 al sancionar que no está permitido a ninguna cooperativa “*establecer restricciones o llevar a cabo prácticas que impliquen discriminaciones sociales, económicas, religiosas o políticas*” (Congreso de Colombia, Ley 79 de 1988:2). También por el artículo 21 del capítulo 3 de la misma Ley que expone que los asociados serán “*personas naturales legalmente capaces y los menores de edad que hayan cumplido 14 años, las personas jurídicas de derecho público, las personas jurídicas del sector cooperativo y las demás de derecho privado sin ánimo de lucro*” (Ibid:4), finalmente, el artículo 39 del capítulo 4 de la Ley 79 establece que “*la junta de vigilancia estará integrada por asociados hábiles en número no superior a 3 con sus respectivos suplentes*” (Ibid:7).

Las disposiciones anteriores incrementan la heterogeneidad y el número de asociados, que para Banerjee et al (2001), Borgen (2004), Novkovic (2009), Othman et al (2012), Bertolin et al (2008) son factores que disminuyen el éxito de la cooperativa e incrementan los conflictos de agencia. Es importante resaltar que la junta de vigilancia al ser integrada por los propios asociados crea el escenario propicio para la conformación de grupos de poder que busquen beneficio privado en detrimento del bienestar social.

Con respecto a las disposiciones que intentan aliviar los problemas de agencia y restricción de capital, se encuentra el artículo 41 del capítulo 4 de la Ley 79 de 1988 que expone que “*la cooperativa tendrá un revisor fiscal con su respectivo suplente quienes deberán ser contadores públicos con matrícula vigente*” (Ibid:7) y establece en el artículo 43 de la misma Ley que este no podrá desempeñar el cargo de revisor fiscal en la cooperativa del cual sea asociado. Por su parte, el artículo 52 del capítulo 5 establece que la amortización parcial o total de los aportes sociales será procedente “*cuando la cooperativa haya alcanzado un grado de desarrollo económico que le permita ejecutar los reintegros y mantener y proyectar los servicios a juicio de la asamblea*” (Ibid:8). Si bien este último intenta evitar la salida de capital por el retiro de los asociados, no es claro lo que significa en términos financieros “grado de desarrollo económico”. Sería necesario ligar este concepto a límites inferiores de los indicadores de rentabilidad, endeudamiento y liquidez.

6. Conclusiones

La política pública del sector cooperativo en Colombia no ha tenido un efecto estadísticamente significativo sobre el crecimiento del sector. No obstante, se estima que el efecto promedio a nivel nacional fue de -0.9%, -3.6% y -0.1% para las Leyes 128 de 1936, 79 de 1988 y 454 de 1998, y de 9% y 5.1% para las Leyes 1598 de 1963 y 24 de 1981.

A nivel regional se encontraron efectos diferenciales, aunque sin lograr significancia estadística. Por ejemplo, la Ley 24 de 1981 generó un crecimiento de 16.8% en Antioquia, 12.75% en Santander, 8.3% en Bogotá (aproximadamente la mitad que en Antioquia) y -4% en Valle. De la misma forma la Ley 454 de 1998 tuvo un efecto de -17.13% en Antioquia, -12.4% en Santander, -10% en Bogotá y -6.9% en Valle (cerca de 3 veces menor que en Antioquia).

Como causas principales que explican los resultados anteriores está la gran dispersión y falta de coherencia de la regulación, el enfoque de la política hacia la supervisión y vigilancia que al fomento y fortalecimiento, y la insuficiente comprensión por parte del marco regulatorio de los efectos negativos potenciales de la estructura de propiedad colectiva que caracterizan a estas organizaciones (problemas de agencia y restricción de capital).

7. Recomendaciones

El sector cooperativo debe explorar la posibilidad de llevar a cabo innovaciones organizacionales como propuesta de solución a los problemas de agencia y restricción de capital. Estas innovaciones se asocian con la devolución de una fracción de capital invertido si al asociado se retira de la cooperativa, con la emisión de bonos subordinados, con la inclusión de un inversionista externo o listarse en bolsa con acciones preferentes²¹ (Bekkum, 2006). También se debe explorar la posibilidad de la emisión y venta de membresías (Mikami, 2010).

Queda planteado como línea de estudio si estas modificaciones desvirtúan el modelo cooperativo o por el contrario, lo ayudan a fortalecer.

8. Referencias bibliográficas

- Alvarez, M; Arbesú, P y Fe, C. (2000) Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 34, pp. 170-188.
- Banerjee, A; Mookherjee, D; Munshi, K y Ray, D. (2001) Inequality, Control Rights, and Rent Seeking: Sugar Cooperatives in Maharashtra. *Journal of Political Economy*, Vol. 109, No. 1, pp. 138-190.
- Barney, J y Hansen, M. (1994) Trustworthiness: Can it be a source of competitive advantage?. *Strategic Management Journal*, pp. 175-203.

²¹ Para evitar la pérdida de propiedad de la organización

- Bekkum, V y Bijman, J. (2006) Innovations in Cooperative Ownership: Converted and Hybrid Listed Cooperatives. Business paper presented at the 7th International Conference on Management in AgriFood Chains and Networks, Ede, The Netherlands, 31 May – 2 June, 2006.
- Bertolin, R; Santos, A; Braga, J. y Braga, M. (2008) Assimetria de Informação e Confiança em Interações Cooperativas. RAC, Curitiba, Vol. 12, Nº 1, pp. 59-81.
- Borgen, S (2004) Rethinking incentive problems in cooperative organizations. *Journal of Socio-Economics*, No. 33, pp. 383–393.
- Caro, E. (2013) Cooperativismo y Complejidad. Implementación del cooperativismo financiero en Colombia (1997-2011). Universidad del Rosario.
- CONFECOOP (2014) Desempeño Sector Cooperativo Colombiano, 2014. CONFECOOP.
- Congreso de Colombia (1936) Ley 128 de 1936. Diario Oficial, número 23331, 11 de noviembre de 1936.
- Congreso de Colombia (1963) Decreto 1598 de 1963. Diario Oficial, 17 de julio de 1963.
- Congreso de Colombia (1981) Ley 24 de 1981.
- Congreso de Colombia (1988) Ley 79 de 1988.
- Congreso de Colombia (1998) Ley 454 de 1998.
- DANCOOP (1981) Diagnóstico del Cooperativismo Colombiano. Vol. 1, Bogotá-Colombia.
- Departamento Nacional de Planeación (1995) Conpes 2823, 15 de noviembre de 1995.
- Departamento Nacional de Planeación (2010) Conpes 3639, 1 de febrero de 2010.
- Eberl, P. (2004) The Development of Trust and Implications for Organizational Design: a Game- and Attribution-Theoretical Framework. *Schmalenbach Business Review*, Vol. 56, pp. 258-273.
- Fajardo, M. A. (2003) Presencia del cooperativismo en Colombia. Fundación Universitaria de San Gil – UNISANGIL. *UniRcoop*, Vol. 1, Nº 2. Colombia.
- Fama, E. y Miller, M. (1972) The Theory of Finance. Holt, Rinehart and Winston, New York.
- Fulton, M. y Giannakas, K. (2001) Organizational Commitment in a Mixed Oligopoly: Agricultural Cooperatives and Investor-Owned Firms. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 83, No. 5, Proceedings Issue, pp. 1258-1265.
- Guerrero, V. (2003) Análisis Estadístico de Series de Tiempo Económicas. Thomson.
- Guinnane, T. (2001) El "amigo y consejero": gestión, auditoría y confianza en las cooperativas de crédito alemanas (1889-1914). *AREAS Revista de Ciencias Sociales*, Nº 21, pp. 39-61.
- Hansen, M; Morrow, J. y Batista, J. (2002) The Impact of Trust on Cooperative Membership Retention, Performance, an Satisfaction: an Exploratory Study. *International Food and Agribusiness*, Nº 5, pp. 41-59.
- James, H. y Sykuta, M. (2004) Farmer Trust in Agricultural Cooperatives: Evidence from Missouri Corn and Soybean Producers. Paper prepared for presentation at the 2004 meetings of the American Agricultural Economics Association, in Denver, Colorado, August 1-4, 2004.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976) Theory of the firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 5, No. 4, pp. 305-360.
- Lerman, Z. y Parliament, C. (1993) Financing Growth in Agricultural Cooperatives. *Review of Agricultural Economics*, Vol. 15, No. 3, pp. 431-441.
- Menard, C. (2000) Institutions, Contracts, and Organizations: Perspective from New Institutional Economics.

- Mikami, K. (2010) Capital procurement of a consumer cooperative: Role of the membership market. *Economic Systems* 34, P.P.178–197.
- Mora, M. y Pardo, L. (2014) La Historia del Cooperativismo en Colombia: Hitos y Periodos. *Cooperativismo & Desarrollo*, Vol 22, N° 104.
- Myers, S.C. (1977) Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*, Vol. 5, No. 2, pp. 147-175.
- Myers, S.C. (1984) The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, No. 39, pp. 575-592.
- Myers, S.C. y Majluf, N. (1984) Corporate investment decisions when firms have information that investors don't have. *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, pp. 187-221.
- Novkovic, S. (2008) Defining the Co-operative Difference. *The Journal of Socio-Economics*, No. 37, pp. 2168–2177.
- Oczkowski, E; Krivokapic-Skoko, B. y Plummer, K. (2013) The meaning, importance and practice of the co-operative principles: Qualitative evidence from the Australian co-operative sector. *Journal of Co-operative Organization and Management*, pp. 54–63.
- Othman, A; Kari, F; Jani, R. y Hamdan, R. (2012) Factors Influencing Cooperative Membership and Share Increment: An Application of the Logistic Regression Analysis in the Malaysian Cooperatives. *World Review of Business Research*, Vol. 2, No. 5, pp. 24 – 35.
- Procuraduría General de la Nación (2011) Políticas Públicas y Cooperativismo en Colombia. Instituto de Estudios del Ministerio Público. IEMP ediciones.
- Ramírez, B. (2001) La Supervisión y el Control de las Cooperativas. ARFO editores.
- Razeto, L. (2010) ¿Qué es la Economía Solidaria?. Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global, N° 110, pp. 47-52.
- Rebelo, J; Caldas, J. y Matulich, S. (2008) Manager Power, Member Behavior and Capital Structure: Portuguese Douro Wine Cooperatives. *Agricultural Economics Review*, Vol. 9, No 2, pp. 5-15.
- Russell, L. y Briggeman, B. (2014) The Effect of Taxes on Capital Structure in Farm Supply and Marketing Cooperatives. SAEA 2014 Annual Meetings Selected Paper Presentation January 16.
- Sarmiento, A. y Guarín, B. (2002) Aspectos Legales de la Gestión Cooperativa. Pontificia Universidad Javeriana. Colombia.
- Serrano, R. (1994) Planificación Participativa. Tacti-k Creativa.
- Spear, R. (2004) El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 48, pp. 11-30.
- Uribe, C. (2003) Derecho Cooperativo. Fondo Nacional Universitario. Bogotá.
- Zabala, H. (2012) La Integración desde la Práctica: Criterios y Denominadores Comunes para la cooperación Sectorial. *Cooperativismo & Desarrollo*, Vol. 20, N° 101.

Los incentivos tributarios para las cooperativas financieras de Colombia, Costa Rica y México

Graciela Lara Gómez¹

Recibido: 12 de diciembre de 2017 / Aceptado: 26 de enero de 2018

Resumen. Con el presente artículo se busca identificar cuáles son los incentivos tributarios para las cooperativas financieras que se incluyen en las legislaciones de Colombia, Costa Rica y México. Para tal efecto se recurrió al método de investigación comparativo, estableciendo las similitudes y divergencias en los sistemas fiscales estudiados; destacando el tratamiento para fines del Impuesto Sobre la Renta y los impuestos al consumo (Impuesto General Sobre las Ventas e Impuesto al Valor Agregado). Los resultados muestran que dichas sociedades gozan de tratamientos fiscales preferentes en las tres naciones, integrando en sus leyes fiscales exenciones y reducciones de impuestos que en sí mismos no constituyen privilegios, sino la manifestación de la justicia tributaria.

Palabras clave: Sistema tributario; Impuestos; Exenciones; Naciones.

Claves Econlit: P13; K34; E62; A12.

[en] Tax incentives for financial cooperatives in Colombia, Costa Rica and Mexico

Abstract. The aim of this paper is to identify which are the tax incentives for financial cooperatives that are included in the legislations of Colombia, Costa Rica and Mexico. For this purpose, a comparative research method was used to establish the similarities and divergences in the tax systems studied; making a focus in the treatment of Income Tax and those related to consumption (General Tax on Sales and Value Added Tax). The results show that these companies enjoy preferential tax treatment in the three nations, integrating in their tax laws exemptions and tax reductions that for themselves do not are privileges, nevertheless it is the manifestation of tax justice.

Keywords: Tax system; Taxes; Exemptions; Nations.

Sumario. 1. Introducción. 2. Metodología. 3. Una aproximación teórica a los incentivos fiscales y los impuestos. 4. Desarrollo: Un estudio comparado de los incentivos en las cooperativas financieras. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Lara Gómez, G. (2018) Los incentivos tributarios para las cooperativas financieras de Colombia, Costa Rica y México. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 159-180. DOI: 10.5209/REVE.59772.

¹ Universidad Autónoma de Querétaro, México
Dirección de correo electrónico: glara@uaq.mx.

1. Introducción

Según lo expresado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2016) la presencia y magnitud de las cooperativas, dan cuenta de sus beneficios e impacto a escala local y mundial. En el ámbito internacional afilian a casi 1 000 millones de socios y generan 100 millones de empleos, superando en casi un 20% a las empresas multinacionales. Tan solo los ingresos de las 300 empresas cooperativas con mayor impacto ascienden a 1,6 billones de USD (OIT, 2015). Además participan decididamente en lo social, favoreciendo el desarrollo de las comunidades con empresas de consumo y producción de bienes y servicios, así como las dedicadas al ahorro y crédito. Señala el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Préstamo (WOCCU por sus siglas en inglés), que en el contexto internacional existen 60,500 organizaciones en este sector, que atienden a 223 millones de personas en 109 países (WOCCU, 2015).

Es por lo mencionado, que se ha defendido la característica no lucrativa de las cooperativas y la importancia de concederles incentivos por su aporte a la generación de empleos y al bienestar social. Por lo que el tema es central en las políticas públicas de los países, particularmente en el tema tributario. En este sentido, el otorgamiento de incentivos significa dar un trato justo a los que se encuentran en diferentes condiciones contributivas, ya que como bien lo señalan Pastor (2016), Masbernát (2014), Gorospe y Herrera (2007) y Flores Zavala (2004), son los principios de capacidad económica y justicia el apoyo necesario para generar explicaciones sobre las desgravaciones que se incluyen en la mayoría de las legislaciones tributarias.

Con el artículo se busca responder a la pregunta de investigación ¿Cuáles son los incentivos tributarios que se otorgan a las cooperativas financieras² en Costa Rica, Colombia y México?, con ellos se busca establecer si los preceptos jurídicos incluyen exoneraciones u otro tipo de incentivo para su actividad, identificando además los gravámenes aplicables y sus características.

La estructura del trabajo incluye un apartado que da cuenta de la metodología, luego se desarrolla una aproximación teórica sobre los incentivos y los impuestos, para posteriormente hacer un análisis comparado en las naciones señaladas. Las conclusiones recogen los argumentos esenciales sobre el tratamiento fiscal para las cooperativas financieras objeto de estudio y su relevancia a la luz del principio de justicia tributaria.

2. Metodología

El objetivo del trabajo se concentró en identificar los incentivos tributarios que se otorgan a las cooperativas financieras en Costa Rica, Colombia y México. Por lo que partiendo de una aproximación teórica centrada en los incentivos fiscales y las cooperativas, se realizó un estudio donde se privilegió el método de investigación

² Para los fines de este artículo se empleará la expresión 'cooperativa financiera' (en singular y plural), para referirse a las cooperativas de ahorro y crédito (Colombia y Costa Rica) o cooperativa de ahorro y préstamo (México).

comparativo de las ciencias jurídicas (Tamayo y Salmorán, 2007). Con el método se buscó contrastar las convergencias y divergencias doctrinarias, así como los diferentes tratamientos incluidos en las legislaciones fiscales de los países seleccionados, con la finalidad de describir la realidad y confrontarla con los aspectos doctrinarios de los sistemas tributarios que rigen en cada nación.

El estudio se centralizó en dos de los principales impuestos de cada país: en primer término, el impuesto al ingreso llamado Impuesto Sobre la Renta y en segundo los que se refieren al consumo, como son el Impuesto al Valor Agregado (México – Colombia) y el Impuesto General sobre las Ventas (Costa Rica). Para el análisis se recurrió a la teoría dogmática, a las normas jurídicas vigentes (legislación fiscal y cooperativa), así como información de las entidades fiscales de cada país, a fin de efectuar la comparación entre las normas jurídicas.

3. Una Aproximación teórica a los incentivos fiscales y los impuestos

Las instituciones crean los incentivos con los que una sociedad actúa, manifestándose a través de la actividad económica local y global de los países desarrollados y en desarrollo. Sus características están definidas por su regulación, dinámica económica, mecanismos de control y política financiera, entre otras de igual importancia. Acemoglu y Robinson (2012), así como Ledgerwood (2000) han señalado que el grado de formalización de las instituciones obedece a la situación política y económica que persiste en los diferentes contextos geográficos. En consecuencia, las organizaciones se desempeñan en campos o nichos de mercado distintos, por lo que poseen una estructuración política y económica diferenciada, lo que puede explicar en buena parte su trascendencia o declinación.

Autores como Amaro y Villavicencio (2015) y Mankiw (2012) afirman que los incentivos son centrales en la economía, dado que representan la premisa esencial para que los agentes se conduzcan y tomen sus decisiones de un modo específico. Afirman que la creación de incentivos selectivos propicia la participación de los individuos, ya que condicionan, alientan o inducen comportamientos proclives a la movilización de la economía. Dado que como lo señala Jaso (2009) son los hábitos, las normas, las reglas y los distintos tipos de instituciones los factores adicionales que influyen en la conducta de los agentes económicos, por lo que el orden y la equidad social, depende del sistema institucional que el Estado defina en la creación de incentivos, lo que según Acemoglu y Robinson (2012) y Mankiw (2012) determina la pobreza o riqueza de una nación.

Pero ¿qué son los incentivos?, de acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española (2014:1) constituyen el “Estímulo que se ofrece a una persona, grupo o sector de la economía con el fin de elevar la producción y mejorar los rendimientos”. En este sentido, Mankiw (2012:7) indica que son “algo que induce a las personas a actuar y puede ser una recompensa o un castigo”.

Coincidiendo con Acemoglu y Robinson (2012), Meyer y Rowan (2001) destacan al Estado como un elemento fundamental en la vida institucional, pues por su medio se crean los incentivos y las normas de carácter coercitivo que son de aplicación entre los que conforman una sociedad. Son los impuestos un elemento central en los sistemas y estructuras fiscales, los que desde la perspectiva

económica incluyen mecanismos mediante los cuales el Gobierno en sus diferentes niveles recauda fondos para financiar los proyectos públicos (Mankiw, 2012). Por lo que una débil recaudación y ausencia de mecanismos efectivos de redistribución del ingreso tributario, son características propias de los países en vías de desarrollo (Yáñez, 1990).

Según lo señalado por Yáñez (1990) y Jorratt (2011), los países mencionados, se caracterizan por debilidad recaudatoria y escasos mecanismos de redistribución de los tributos, lo que deriva en que posean sistemas tributarios injustos, ya que en algunos supuestos se grava a aquella persona que no posee capacidad contributiva.

En este orden de ideas, diversos autores (Masbernat, 2014; Gorospe y Herrera, 2007; y Flores Zavala, 2004) defienden que la justicia tributaria se expresaría a través de la exención para las personas que no tienen la posibilidad de aportar para el gasto público, lo que no significa un privilegio, sino la expresión de la ausencia de capacidad contributiva.

Por tanto, en palabras de Flores Zavala (2004:63) el impuesto es en esencia “una aportación que deben dar los miembros del Estado, por un imperativo derivado de la convivencia en una sociedad políticamente organizada, para que el Estado se encuentre en la posibilidad de realizar las atribuciones que se le han señalado”. Se ha evidenciado que en la mayoría de los países prevalecen los impuestos directos e indirectos (también llamados impuestos al ingreso y al consumo respectivamente), como una importante fuente de recaudación, siendo en sus dispositivos legales donde se fundamenta la obligatoriedad contributiva.

Margain Manautou (1983) apunta que “el impuesto directo es aquel que no es repercutible y el indirecto el que si lo es” (p. 89). La repercusión, implica la traslación como un dispositivo de transferencia de la carga impositiva por el contribuyente, a una persona no considerada como tal, ya sea por razones económicas o para simplificar la recaudación del tributo. Al respecto Flores Zavala (2004) dice que los impuestos directos recaen en las personas, es decir, gravan el patrimonio del verdadero contribuyente, mientras que los indirectos, se originan por actividades que implican la compra - venta e inciden en un tercero o consumidor final. Arrijoja (2014) señala que lo adecuado es diferenciarlos de acuerdo con su incidencia, ya que los directos inciden en las utilidades o rendimientos y los indirectos en las operaciones de consumo. De la Garza (2012) contribuye a la discusión señalando que el impuesto directo no puede trasladarse, sino que incide en el patrimonio del contribuyente, mientras que en el impuesto indirecto el sujeto pasivo puede trasladar el impacto económico que significa el tributo, por lo que no se considera la riqueza obtenida sino el consumo.

Es así, que en la normativa tributaria de los países se encuentran regulados los impuestos y en ella se incluyen los incentivos, los que según Arrijoja (1978:301-302) representan “un sacrificio en las percepciones tributarias que el Estado acepta en aras de promover un mayor desarrollo industrial y una mayor captación de divisas tendiente al mejoramiento de la balanza comercial”. Dicha perspectiva coincide con lo que se conoce como gasto tributario o fiscal, que desde lo propuesto por Agosin y Machado (2005) constituye el punto de partida para el estudio de los incentivos fiscales, dado que con su análisis es posible conocer a detalle lo que ha dejado de percibir el Fisco.

En este sentido, Jiménez y Podesta (2009:9) proponen que los incentivos tributarios “constituyen instrumentos por medio de los cuales se busca afectar el comportamiento de los actores económicos a un costo fiscal limitado”. Para tales autores, los gobiernos persiguen incrementar la inversión para desarrollar regiones rezagadas, buscando promover las exportaciones, la industrialización, la generación de empleo, el cuidado del ambiente, la transferencia de tecnología, la diversificación de la estructura económica y la formación de capital humano. No obstante, al tiempo que se persiguen beneficios se tienen consecuencias nocivas, como la disminución del pago de los impuestos en algunos sectores beneficiarios, ya que los sistemas tributarios se vuelven poco transparentes y complejos, aumentando los costos de cumplimiento y la evasión, además que se distorsiona la asignación de recursos.

Arrijo (1978) apunta que los incentivos se han encauzado –en países como México– hacia un creciente proteccionismo industrial, la promoción de las exportaciones, la descentralización industrial, además han representado paliativos por la devaluación monetaria. Dichas estrategias tienen su fuente en la creación de políticas públicas que se fundamentan en la idea de que los países en vías de desarrollo deben ofrecer incentivos fiscales, a efecto de transitar de una economía agrícola a una industrial y así emerger hacia el desarrollo económico.

Autores como Jiménez y Podesta (2009), así como Villela, Lemgruber y Jorratt (2009) señalan que son las exenciones la figura jurídica más común en las legislaciones tributarias. La exención según Margain – Manautou (1983:305) se define como: “una figura jurídica tributaria, en virtud de la cual se eliminan de la regla general de causación, ciertos hechos o situaciones imponibles, por razones de equidad, de conveniencia o de política económica”.

Los incentivos fiscales de mayor relevancia se mencionan enseguida:

1. Exenciones o exoneraciones de impuestos,
2. Ingresos o transacciones que se excluyen de la base imponible,
3. Deducciones (cantidades que permiten disminuir la base del impuesto),
4. Tasas reducidas (las que son inferiores a la aplicación general establecida en Ley),
5. Incentivos a la inversión, estableciendo mecanismos para la depreciación acelerada o parcial (por ejemplo, deducción inmediata de activos fijos nuevos),
6. Diferimientos (que permiten postergar o rezagar el pago de un impuesto),
7. Establecimiento de zonas de tratamiento privilegiado: como derechos de importación, impuesto a la renta y al valor agregado, e
8. Incentivos al empleo, a través de deducciones de impuestos por contratación de trabajadores.

Jiménez y Podesta (2009) subrayan que los incentivos fiscales han sido efectivos sólo cuando se han adoptado por países con cierta estabilidad política y económica, seguridad jurídica, mano de obra calificada y un buen nivel de infraestructura y apertura comercial, siendo las más recurrentes, las exenciones o exoneraciones temporales, la reducción de tasas, los incentivos a la inversión y el diferimiento de créditos fiscales.

Se defiende que la cantidad mínima para la subsistencia debe quedar exenta, pues exigir impuestos lleva a un empobrecimiento mayor. Por tanto, Flores Zavala (2004) y Sánchez (2009) comparten la opinión de que la generalidad no debe entenderse en un sentido estricto, sino limitada por la capacidad contributiva, ya que existen razones que tienen que ver con la justicia, por ejemplo, ciertas categorías de sociedades quedan exceptuadas del pago del impuesto porque se ubican en el mínimo de subsistencia, como las empresas nuevas, las cooperativas y las necesarias para el desarrollo de ciertos sectores prioritarios.

Por ende, desde la perspectiva de Arriola (2014) Flores Zavala (2004) y Sánchez (2009) la exención representa una excepción al principio de generalidad, dado que si un ciudadano no cuenta con capacidad contributiva no tiene que pagar impuestos. A ello se suma la posición propuesta por De la Garza (2012) quien señala que la existencia de las exenciones tiene sus justificaciones en razón de índole política, económica o social.

En consecuencia, para la creación de los incentivos se requiere de una política fiscal y económica que justifique su incorporación en las normas jurídicas de cada país y que en el momento adecuado regule la participación de las personas y las organizaciones en la vida social y económica. Para Lara y Alguacil (2017) la exención representa un incentivo que otorga beneficios tanto a las empresas cooperativas, como a las empresas de capitales, los que en ocasiones no se apegan al postulado de equidad tributaria. En este sentido, Pastor (2016) dice que este tipo de ayudas deben ser justificados a la luz de la justicia contributiva lo que no siempre tiene correspondencia con la realidad que viven las empresas.

Por tanto, la equidad significa la aplicación de la justicia, lo que es posible tratando igual a los sujetos que se encuentran en igualdad de circunstancias y de manera desigual a los que no poseen las mismas condiciones de contribuir (Arriola, 2014). Lo que implica, según Margain – Manoutou (1983) que la justicia exprese la obligación de los ciudadanos para aportar al sostenimiento del Estado, en la proporción más próxima a sus capacidades económicas, ya que al atender o no este principio, se produce la igualdad o desigualdad. En consecuencia, un tributo será justo o equitativo, si es general y uniforme, lo que implica que se imponga a las personas en la misma situación de derecho.

Cracogna (2004) apunta que en América Latina en los años noventa del siglo pasado, las cooperativas recibían tratamientos fiscales favorables en gravámenes con incidencia en el patrimonio, las rentas o las transacciones, a estos se sumaron exenciones o desgravaciones para fomentar el desarrollo de ciertos sectores de las economías nacionales; pero eso ha ido cambiando con el paso de los años, ya que existen partidarios de la idea que las empresas deben competir en la economía de mercado en las mismas condiciones, lo que ha llevado a que se les someta a una fuerte presión fiscal (Aguilar, 2015) y paulatinamente las está conduciendo a su declinación. Tal situación ha influido para que dichas sociedades busquen nuevos esquemas tributarios alejados de la ayuda mutua (Pastor, 2016). En este sentido Alguacil (1999, 2010) advierte que algunas normas legales se apartan del postulado de capacidad económica, ya que la normatividad vigente ubica a las cooperativas en una posición poco competitiva.

4. Desarrollo: Un estudio comparado de los incentivos en las cooperativas financieras

Para el análisis de los incentivos fiscales en las cooperativas financieras en Colombia, Costa Rica y México, es preciso conocer el contexto legal en el que se desarrollan dichas organizaciones en sus realidades nacionales, es decir, identificar aspectos esenciales de las legislaciones generales y específicas en temas financieros, tributarios y cooperativos, así como características propias de su contexto económico.

4.1. Legislación cooperativa

En México la Ley General de Sociedades Cooperativas (2009) y la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP, 2009), regulan a las cooperativas financieras. Tales legislaciones prescriben que este tipo de sociedad se constituye con un mínimo de 20 socios, prestan servicios exclusivamente a sus asociados (personas físicas) y sus principales actividades son el crédito, el ahorro y la inversión. Su operación está condicionada a la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la que además las clasifica de acuerdo a su nivel de operaciones –del nivel I al IV– según lo citado en el artículo 18 de la LRASCAP (2009), no obstante, existe un número importante de pequeñas sociedades (497) catalogadas como de nivel básico y cuya característica particular es que no requieren autorización para operar.

En lo que corresponde a Costa Rica la legislación de la materia es la Ley 4179 (1968), denominada Ley de Asociaciones Cooperativas y creación del INFOCOOP, misma que fue publicada el 22 de agosto de 1968. Además existe una legislación especial para las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que es la Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas (Ley 7391, 1994). Según esta ley las actividades financieras que lleve a cabo la cooperativa de ahorro y crédito deberán efectuarse únicamente con los asociados, por lo que queda prohibido realizar actividades con terceros, dejando sin efecto la disposición señalada en el artículo 9 de la Ley 4179 (1968) que prescribe la posibilidad de que los no socios hagan uso de los servicios. Es de mencionar que para su constitución, podrán asociarse tanto personas jurídicas como físicas y deberán contar con la autorización de la Superintendencia General de Entidades Financieras (Ley 7391, 1994).

Por su parte, en Colombia la legislación vigente es la denominada Ley 79 (1988:1) Por la que se actualiza la legislación cooperativa, tal ley expresamente menciona en el artículo 4, que es una empresa asociativa sin ánimo de lucro, donde participan tanto las personas físicas como jurídicas. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito no cuentan con una legislación específica y únicamente se contempla que quedarán sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria (artículo 98, Ley 79, 1988).

Las legislaciones en materia de cooperativas que se encuentran vigentes en Costa Rica, Colombia y México se presentan en la Tabla 1.

Tabla. 1. Legislación para las cooperativas financieras.

País	Denominación	Ley Cooperativa (general)	Legislación especial
Costa Rica	Cooperativa de Ahorro y Crédito.	Ley 4179 (1968), denominada Ley de Asociaciones Cooperativas.	Ley No. 7391 (1994) Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas.
Colombia	Cooperativa de Ahorro y Crédito.	Ley 79 (1988) Por la que se actualiza la legislación Cooperativa.	
México	Cooperativa de Ahorro y Préstamo.	Ley General de Sociedades Cooperativas (2009).	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (2009).

Fuente: Elaboración propia.

Las leyes citadas regulan la existencia jurídica de las cooperativas, lo que da pauta a que potencialmente sean consideradas con carácter de contribuyentes y en su caso se fijen tratamientos especiales mediante incentivos como la exoneración del tributo. El análisis de la realidad tributaria en cada nación se explica ampliamente en las siguientes secciones.

4.2. La legislación tributaria y el tratamiento para las cooperativas financieras

Los tributos que se incluyen en la estructura impositiva son la principal fuente de ingresos, los que son obligatorios para los ciudadanos y son indispensables para sufragar el gasto público, siendo los más recurrentes, los impuestos directos o al ingreso y los indirectos o al consumo (Flores Zavala, 2004; Arriola, 2014) que son los de mayor importancia en los países estudiados.

De tal manera, que para conocer el contexto económico en el que se desarrollan las cooperativas, es necesario estar al tanto de cuál es el nivel de recaudación de los impuestos en los tres países. En este sentido la OCDE (2017) ha indicado que la media de ingresos tributarios en América latina y el Caribe como porcentaje del PIB es del 21.7%, muy por debajo del 34.4% de los países de la OCDE, observando que Costa Rica es el país mejor posicionado con el 23.1%, mientras que México y Colombia presentan resultados del 17.4% y 20.8% respectivamente. En cuanto al nivel de recaudación nacional, Colombia y Costa Rica presentan

mayores ingresos por concepto de impuestos al consumo y en segundo término se encuentran los impuestos a la renta. Tal escenario se invierte en México, correspondiendo la recaudación más importante al Impuesto Sobre la Renta y enseguida al Impuesto al Valor Agregado.

En lo que se refiere al tratamiento fiscal para las cooperativas, Pastor (2016), Aguilar (2012), Alguacil (2010, 2003) y Merino (2009) han defendido la importancia de concederles exenciones, pues argumentan que si bien el tratamiento para estas entidades puede ser diferenciado, no es preferente, ya que el otorgamiento de incentivos no es más que cumplimiento del principio de equidad tributaria. Esta perspectiva ha permeado en legislaciones fiscales, reconociendo su relevancia y participación en el desarrollo económico y social de los países, dado que como lo apunta De la Garza (2012) las exenciones se justifican en razones de carácter político, económico o social.

En este sentido, los tres países integran en sus dispositivos legales las diferentes hipótesis jurídicas por las que se deben pagar impuestos, pero también incluyen supuestos de liberación del gravamen. Enseguida se explican las características generales de los principales impuestos de las naciones objeto de estudio, abordando además el tratamiento fiscal para las cooperativas financieras respecto de los impuestos directos e indirectos que les son aplicables.

4.2.1. Los impuestos en Colombia

De acuerdo con la Dirección de Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN, 2017) las leyes tributarias han sido recientemente reformadas en Colombia, integrando en su estructura tributaria cinco impuestos: el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto sobre la Renta y sus complementarios, el Impuesto de timbre nacional, y las contribuciones especiales denominadas, Gravamen al movimiento financiero y el Impuesto para preservar la seguridad democrática (Encolombia, 2017).

El tributo con mayor recaudación es el Impuesto al Valor Agregado, cuya tasa general es del 19%, gravando la prestación de servicios, la venta e importación de bienes, además de algunos productos básicos (alimentos) que se encuentran exentos y otros más al 5% (DIAN, 2017). Según la OCDE (2017) en dicho país el Impuesto al Valor Agregado ha demostrado tener un potencial recaudatorio que supera al Impuesto Sobre la Renta, lo que se ha fortalecido debido a la reciente reforma tributaria.

En lo que concierne al Impuesto Sobre la Renta, las personas naturales pagan el impuesto de acuerdo al monto de sus ingresos con tasas que van desde el 0% al 35%. Asimismo, en la ley se ha fijado un gravamen para las sociedades (personas jurídicas lucrativas) del 34% y una sobretasa para utilidades elevadas que estará vigente durante 2017 y 2018, del 6% y 4% respectivamente. Además, las sociedades ubicadas en zonas francas pagan un Impuesto Sobre la Renta del 20% y para el año 2019 se aplicará una tasa única de Impuesto Sobre la Renta del 33% (Ley 1819, 2016).

En lo que se refiere a los impuestos para las cooperativas en Colombia, se estableció que la Ley 1819 (2016) contiene las reformas que en el tema impositivo entraron en vigor en 2017 y cuya finalidad es evitar la elusión y evasión fiscal. Con la ley se modificaron diversas disposiciones del Estatuto Tributario, incluyendo las

que se refieren al pago del Impuesto Sobre la Renta a cargo de las cooperativas; reiterando en el artículo 19-4 (Ley 1819, 2016) que son entidades sin ánimo de lucro, vigiladas por la Superintendencia bancaria y tienen un régimen tributario especial. Con estas características, la legislación fiscal contempla un gravamen a una tasa reducida del 20% calculado sobre los beneficios netos o excedentes, el monto resultante es tomado del Fondo de Educación y Solidaridad a que se refiere la Ley 79 (1988), donde expresamente se señala que lo recaudado tendrá como destino el rubro de la educación superior pública.

Es importante destacar que el impuesto del 20% estará sujeto a lo dispuesto en los párrafos transitorios Primero y Segundo de la Ley 1819 (2016), relativos a la causación del impuesto para las cooperativas durante los años de 2017 y 2018 de conformidad con lo siguiente:

- 2017. Se aplicará un gravamen del 10%, sumado del 10% del excedente que se tomará del Fondo de Educación y Solidaridad, el que será destinado por las propias cooperativas a financiar cupos y programas de Instituciones de Educación Superior Públicas que estén autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional.
- 2018. Para este año se establece un gravamen del 15% (en lugar del 10% para 2017), adicionado de un 5% para educación en los términos descritos en el párrafo anterior.

A partir de 2019, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 2 del artículo 19-4 de la Ley 1819 (2016) se tributará a una tasa del 20%, el monto de la recaudación se seguirá destinando al financiamiento de la educación superior pública.

Según el artículo 160 de la Ley 1819 (2016) que adiciona el artículo 364-3 del Estatuto tributario, las Cooperativas de Ahorro y Crédito podrán ser excluidas del régimen especial, entre otras circunstancias, cuando incumplan lo dispuesto por la legislación cooperativa y lo preceptuado en el artículo 19-4 (Ley 1819, 2016), o bien, destinen a una finalidad distinta el excedente o beneficio neto y omitan la presentación de declaraciones o lo hagan extemporáneamente. De darse los supuestos indicados, tributarán según lo establecido para las personas jurídicas lucrativas, no obstante, pasados tres años podrán solicitar su calificación a efecto de regresar al régimen especial.

Las novedosas disposiciones incluyen estrategias que fortalecen el control y transparencia de las cooperativas, a efecto de comprobar que cumplen con sus actividades de carácter solidario, permitiendo el acceso libre y abierto a la comunidad. En materia del Impuesto al Valor Agregado, no se incluye tratamiento especial alguno, por lo que tales sociedades deben tributar en los mismos términos que los demás contribuyentes, esto quiere decir a la tasa general del 19% (DIAN, 2017).

Por tanto, se puede establecer que los tributos directos en la nación colombiana son favorables para las Cooperativas de Ahorro y Crédito, respecto de los que aplican para las empresas de capitales, dado que aunque pagan Impuesto Sobre la Renta, se les impone una tasa reducida (Tabla 2).

Tabla. 2. Comparativo de impuestos en Colombia

Sujeto	Impuesto Sobre la Renta	Impuesto al Valor Agregado
Personas jurídicas lucrativas	34% + 6%*	19%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	20%	19%

Fuente: Elaboración propia.

*Sobretasa por ingresos elevados.

Es necesario destacar que el Estado reconoce la aportación de las cooperativas, mediante el precepto legal que contempla el incentivo consistente en la reducción del impuesto para fines del Impuesto Sobre la Renta, además de establecer que la recaudación recibida de tales sociedades se destinará al beneficio de la comunidad, especificando que lo recaudado tendrá como fin el financiamiento de la educación superior pública.

4.2.2. Los impuestos en Costa Rica

Costa Rica es un país que goza de un lugar privilegiado entre sus similares de la región centroamericana al reportar el mejor ingreso Per cápita y menores niveles de pobreza (Agosin y Machado, 2005), además de un nivel de recaudación superior a Colombia y México (OCDE, 2017). Los tributos aprobados en la Ley de Presupuesto Ordinario y Extraordinario de la República para el Ejercicio Económico (2017), se centran en los impuestos al consumo y al ingreso, siendo el Impuesto General sobre las Ventas la primera fuente de percepciones fiscales, seguida del Impuesto Sobre la Renta. La legislación incluye otros impuestos como el Gravamen al movimiento financiero, los Impuestos Sobre la Propiedad y el Impuesto Sobre el Comercio Exterior y Transacciones Internacionales.

Es en la Ley del Impuesto General sobre las Ventas (1982) donde se establece el tratamiento para el consumo de bienes, servicios o actos de importación. Este impuesto grava tanto a las personas físicas, como a las jurídicas y se caracteriza por una tasa general del 13% que se calcula en forma mensual. En lo que corresponde al impuesto al ingreso, su regulación está contenida en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, específicamente en la Ley 7092 (1982), cuyo objeto es gravar las utilidades que en territorio nacional obtienen las personas jurídicas y las personas físicas que realizan actividades lucrativas, así como a las que obtienen ingresos por servicios personales subordinados; se gravan además las remesas al exterior y los dividendos e intereses por títulos valor. Para las personas físicas se aplican tarifas progresivas, donde se incluye a los sujetos que obtienen menores ingresos, en un supuesto de exención (hasta 6,081 USD para 2017), mientras que los contribuyentes con mayores ingresos pagan de entre 15% y 25%. Para las personas jurídicas se aplican tarifas progresivas que van del 10% al 30% (Ministerio de Hacienda, 2017).

En lo que corresponde a las cooperativas, la legislación de la materia (Ley 4179, 1968) preveía en su artículo 6 un extenso listado de exoneraciones de impuestos, los que paulatinamente fueron eliminados a través de la derogación parcial del artículo citado (en 1992 y junio de 2000), quedando la regulación tributaria en leyes eminentemente fiscales. En este sentido, en el artículo 3 d), de la Ley 7092 (1998:5) del Impuesto Sobre la Renta, expresamente se señala a tales sociedades como no sujetas al impuesto, entre ellas menciona a las “cooperativas debidamente constituidas de conformidad con la Ley N° 6756 del 5 de mayo de 1982 y sus reformas”, con esta disposición se confirma que tales organizaciones son instrumentos de política pública relevantes para esta nación.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta (Ley 7092, 1998:18-19) en su artículo 19 muestra el tratamiento para las asociaciones solidaristas, las cooperativas y similares; estableciendo en su inciso b, que “(...) el ciento por ciento (100%) de los excedentes o utilidades pagadas a sus beneficiarios, constituyen ingresos gravables para los perceptores. En estos casos, las sociedades antes mencionadas deberán retener y enterar al Fisco por cuenta de sus asociados y a título de impuesto único y definitivo, un monto equivalente 5% de los excedentes o utilidades distribuidas”. Lo anterior no es aplicable para las que remuneren el trabajo aportado.

Por tanto, se establece que las cooperativas no son contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta, pero sí lo son quienes reciban excedentes o utilidades, por lo que la función de la cooperativa será retener el impuesto al 5% (Ministerio de Hacienda, 2017a) y pagarlo al Fisco según lo menciona el artículo 23, inciso ch, de la Ley 7092 (1998).

De conformidad con la Ley del Impuesto General sobre las Ventas (1982), las cooperativas financieras tributan en las mismas condiciones que los demás contribuyentes, por lo sus actividades están gravadas a la tasa general del 13% y no cuentan con exoneraciones por las actividades que llevan a cabo.

Los gravámenes para las personas jurídicas sujetas al Impuesto Sobre la Renta y para las Cooperativas de Ahorro y Crédito, así como los relativos al Impuesto General Sobre las Ventas se muestran enseguida (Tabla 3).

Tabla. 3. Comparativo de impuestos en Costa Rica

Sujeto	Impuesto Sobre la Renta	Impuesto General Sobre las Ventas
Personas jurídicas lucrativas	Entre el 10% y el 30%	13%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	Exenta	13%

Fuente: Elaboración propia.

Como puede verse en la tabla anterior, las personas jurídicas lucrativas y las cooperativas financieras tributan en igualdad de condiciones en materia del Impuesto General Sobre las Ventas, por lo que no se contemplan incentivos para su actividad financiera. En contraste, el Impuesto Sobre la Renta se aplica de manera diferenciada, dado que las personas jurídicas lucrativas pagan a una tasa mínima

del 10% y máxima del 30%, mientras que las cooperativas cuentan con un importante incentivo, que se expresa a través de la exención de los ingresos o remanentes obtenidos por su actividad.

4.2.3. Los impuestos en México

En México la norma jurídica que regula la fuente de recaudación se encuentra en la Ley de Ingresos de la Federación (2017), en ella se incluyen los impuestos sobre los ingresos, sobre la producción, el consumo y las transacciones, además de los relacionados con el comercio exterior y otros impuestos. En la estructura tributaria mexicana se ubica el Impuesto Sobre la Renta como el impuesto de mayor recaudación, seguido del Impuesto al Valor Agregado, del Impuesto especial sobre producción y servicios, de los Impuestos al comercio exterior, del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, y del Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta (2017) señala como sujetos pasivos a las personas morales (sociedades) y a las personas físicas; para las primeras se contempla una tasa del 30% aplicable a las utilidades obtenidas y, para las segundas, se aplican tarifas progresivas que van del 0% al 35%. Los extranjeros cuentan con un tratamiento especial en el que debe considerarse la existencia o no de tratados internacionales, que hayan sido suscritos entre los países a efecto de evitar la doble tributación internacional.

En términos generales el impuesto al consumo denominado Impuesto al Valor Agregado, es la segunda partida de ingreso (Ley de Ingresos de la Federación, 2017). El tratamiento que contempla el dispositivo jurídico (Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2017) para los actos o actividades realizadas por las personas físicas y morales están gravadas a la tasa general del 16%. Algunas actividades como los alimentos, productos de los sectores agrícola y ganadero, así como las exportaciones, quedan gravadas a la tasa del 0% (lo que da lugar a la devolución del impuesto pagado o que les hubieran trasladado). Asimismo, algunos actos o actividades se clasifican como exentos, por lo que no se genera el impuesto.

Para fines del impuesto al ingreso, las Cooperativas de Ahorro y Préstamo se encuentran incluidas en el Título III “De las Personas Morales No lucrativas”. En el dispositivo jurídico se menciona (artículo 79 – XIII, Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2017) a tales sociedades con la característica de no lucrativa, con lo que se sustenta la liberación del impuesto proveniente de sus ingresos o remanentes. No obstante se indica, que en el caso de que realicen erogaciones no deducibles, las cantidades que resulten se considerarán como remanente distribuible por el que deberá pagarse el Impuesto Sobre la Renta a una tasa del 35%, mismo que tendrá carácter de definitivo y será pagado al Fisco en el mes de febrero del siguiente año a aquel en que se dé el supuesto.

Se prevé que si la cooperativa de ahorro y préstamo distribuye remanentes entre sus socios, serán ellos quienes pagarán el impuesto, acumulando tal ingreso a los demás que perciban en el periodo de que se trate (Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2017).

Es ineludible mencionar que el tratamiento fiscal en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (2017) en México no es equitativo para todas las cooperativas, debido a

que las dedicadas a la producción de bienes o servicios, tributan en el Título II De las personas morales, que se refiere a aquellas cuya finalidad es lucrativa, por lo que son sujetas del impuesto y solo se otorgan exenciones a los sectores primarios como la agricultura y ganadería.

En lo que se refiere a las operaciones activas o pasivas de crédito que se efectúan a través de las cooperativas financieras, se considerará que en términos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017) se presta un servicio personal independiente, por lo que su actividad queda gravada al 16%, aplicando dicha tasa a los intereses cobrados por concepto de créditos otorgados.

No obstante, es importante mencionar que los intereses serán exentos siempre que se cumplan con los requisitos que para operar establece la LRASCAP (2009), así como los mencionados en el artículo 15-X inciso b de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017), refiriéndose a que los intereses quedarán exentos, si las personas físicas (socios con crédito) se encuentran inscritas en el registro federal de contribuyentes y llevan a cabo actividades por las que se pague el impuesto (actividades empresariales, arrendamiento o prestación de servicios independientes), adicionalmente deberán cumplir con el requisito de que los créditos sean destinados para bienes de inversión en las actividades señaladas, se trate de créditos refaccionarios o de habilitación o avío. En caso de no cumplir con los requisitos, se perdería el beneficio de la exención y las actividades quedarían gravadas a la tasa del 16%.

Es substancial decir que por tratarse de un impuesto indirecto y por la facilidad que significa para el Fisco la recaudación del impuesto; la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017) considera como sujeto pasivo a la cooperativa y no al consumidor final (socio), quien realmente paga el impuesto, por tanto, el contribuyente es la cooperativa de ahorro y préstamo. El tratamiento citado también es aplicable para las demás entidades financieras autorizadas, como es el caso de las Instituciones bancarias, con lo que se confirma que las empresas de capitales también son beneficiadas con incentivos (Lara y Alguacil, 2017) y aplican de la misma manera que a las cooperativas por lo que no existen privilegios tangibles.

Con lo mencionado, se establece que las personas morales lucrativas y las no lucrativas tienen el mismo tratamiento en lo que se refiere al Impuesto al Valor Agregado, lo que significa la aplicación de la tasa del 16% y supuestos de exención. En el Impuesto Sobre la Renta las personas morales lucrativas (empresas de capitales) pagan a la tasa del 30%, mientras que las cooperativas quedan liberadas del mismo (Tabla 4).

Tabla. 4. Comparativo de impuestos en México

Sujeto	Impuesto Sobre la Renta	Impuesto al Valor Agregado
Personas morales lucrativas	30%	Exentas 16%
Cooperativas de Ahorro y Préstamo (no lucrativas)	Exentas	Exentas 16%

Fuente: Elaboración propia.

Debe mencionarse que las cooperativas mexicanas principalmente llevan a cabo sus actividades entre personas con importantes niveles de rezago económico, por lo que los socios al solicitar un crédito, difícilmente tendrán la posibilidad de gozar del incentivo contenido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017), dado que la escasa actividad económica se reduce a algunas actividades de agricultura y ganadería doméstica, así como a la recepción de las remesas que envían los emigrantes a sus familias. Por tanto, en su mayoría los intereses derivados de créditos que son pagados por los socios, quedan gravados a la tasa general del 16%.

4.3. Comparativo de impuestos e incentivos entre Colombia, Costa Rica y México

Los impuestos directos (Impuesto Sobre la Renta) e indirectos (Impuesto al Valor Agregado e Impuesto General Sobre las Ventas) en las tres naciones, se caracterizan por su importancia en la recaudación total. Las tasas aplicables para los impuestos indirectos van del 0% al 19%, con tratamientos especiales de exención, siendo la tasa más alta la vigente en Colombia. En lo que se refiere a los impuestos al ingreso o directos, es Colombia el país que muestra mayores tasas impositivas en el Impuesto Sobre la Renta con el 34% y una sobretasa del 6%. En contraste, Costa Rica presenta los menores gravámenes en ambos tipos de tributos y el mayor nivel de recaudación como porcentaje del PIB en los impuestos al consumo. Las cargas tributarias de los impuestos aplicables para las personas morales o jurídicas de carácter lucrativo pueden verse en la Tabla 5.

Tabla. 5. Gravámenes para sociedades lucrativas.

País	Impuesto al ingreso Impuesto Sobre la Renta	Impuesto al consumo Impuesto al Valor Agregado e Impuesto General sobre las Ventas	Recaudación como porcentaje del PIB
Colombia	-34% y una sobretasa del 6% para utilidades que superen el monto establecido en ley.	-19% tasa general -5% tasa aplicable a algunos productos. - Exenciones para bienes de consumo básico.	-Impuestos al consumo 7.8% -Impuestos al ingreso y utilidades 6.6%
Costa Rica	-Entre el 10% y 30%, de acuerdo el ingreso neto.	-13% tasa general	-Impuestos al consumo 9.3% -Impuestos al ingreso y utilidades 4.4%
México	-30% sobre la utilidad fiscal (ingresos menos deducciones autorizadas)	-16% tasa general -0% actividades específicas y exportaciones -Exenciones en actividades de enajenación, prestación de servicios independientes, uso o goce temporal de bienes e importación.	-Impuestos al consumo 6.2% -Impuestos al ingreso y utilidades 6.8%

Fuente: Elaboración propia, con base en OCDE (2017), Ley del Impuesto Sobre la Renta (2017). Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017), (Ley 1819, 2016), DIAN (2017), Ley del Impuesto General sobre las Ventas (1982), Ley 7092 (1982).

Por lo anterior, puede expresarse que la facultad que tiene el Estado de obtener ingresos para sufragar el gasto público, coexiste con las necesidades de los ciudadanos, los que en múltiples ocasiones no cuentan con la capacidad económica para cubrir los tributos, o bien, existen razones sociales y económicas que justifican el otorgamiento de incentivos. En los países analizados las leyes sustentan la existencia de las cooperativas financieras, su tratamiento fiscal y los incentivos aplicables, los que tienen su origen en las constituciones nacionales, las que esencialmente regulan el rol de los sujetos en la percepción y contribución de los tributos.

Por tanto, la esencia no lucrativa de las cooperativas permea en las legislaciones tributarias de los tres países, cuyos beneficios están justificados por su doble finalidad económica y social que alcanza a los segmentos de la población más desprotegidos. Pues como bien lo señala Flores Zavala (2004), tales organizaciones

deben ser beneficiadas con la liberación de los impuestos por razones de justicia y no solo por argumentos fundados en la capacidad contributiva, ya que entre otros aportes, atienden actividades prioritarias que inciden positivamente en las economías nacionales.

De tal manera que las cooperativas financieras en México, se ven beneficiadas con la liberación del Impuesto Sobre la Renta al ser consideradas como no contribuyentes de este impuesto. Cabe señalar que los socios serán sujetos del impuesto, cuando reciban remanentes distribuibles y la cooperativa deberá retener el 35% por concepto de impuesto. Para los fines de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017), los intereses cobrados o pagados están exentos siempre que se cumplan con los requisitos que para operar fije la LRASCAP (2009) y se trate de los intereses derivados de créditos en términos del artículo 15-X inciso b de la ley, tratamiento que aplica también a otras entidades financieras autorizadas.

En términos del Impuesto General Sobre Ventas, en Costa Rica se paga una tasa general del 13% que incide en el consumidor; mientras que para Impuesto Sobre la Renta la cooperativa no es contribuyente y únicamente realizará retenciones cuando pague utilidades o excedentes, aplicando una tasa del 5%.

Finalmente, en Colombia las cooperativas tributan a una tasa reducida del 20% para Impuesto Sobre la Renta y en lo que se refiere al Impuesto al Valor Agregado se aplica una tasa del 19%, por lo que el beneficio tangible es precisamente en el primer impuesto.

Las características propias del tratamiento fiscal para las cooperativas financieras y sus incentivos en las legislaciones de los tres países se muestran en la Tabla 6.

Tabla. 6. Gravámenes e incentivos para las cooperativas financieras en Colombia, Costa Rica y México.

País	Impuesto Sobre la Renta	Impuesto al Valor Agregado / Impuesto General Sobre Ventas
Costa Rica	Están liberadas del Impuesto Sobre la Renta y tienen como obligación retener el 5% sobre las utilidades o excedentes distribuidos, a los beneficiados con este pago quienes cubren dicho impuesto.	Tributan en los mismos términos que el resto de los contribuyentes, por lo que no cuentan con tratamientos preferenciales, por lo que el Impuesto General Sobre Ventas la tasa del impuesto es del 13%.
Colombia	Se tributa a una tasa del 20%, que se destina al financiamiento de la educación superior pública.	No tienen tratamiento preferencial para el Impuesto al Valor Agregado, por lo que tributan en los mismos términos que las personas jurídicas lucrativas, es decir, al 19% como tasa general.

México	Están totalmente liberadas del pago del Impuesto Sobre la Renta y únicamente retiene los socios que reciban remanentes el 35% por concepto de impuesto.	Son contribuyentes del Impuesto al Valor Agregado a la tasa del 16% y serán exentos los intereses cobrados a socios que realicen actividades empresariales, otorguen el uso o goce temporal de bienes o presten servicios independientes y además empleen el crédito para dichas actividades.
--------	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Con apoyo en el análisis anterior, puede afirmarse que las tres naciones poseen incentivos fiscales que apuntalan su actividad de financiamiento. Se pudo establecer que México es el país que destaca con los mayores beneficios, dado que las cooperativas financieras quedan liberadas totalmente del Impuesto Sobre la Renta y se contemplan algunas exenciones por los intereses derivados de préstamos para fines del Impuesto al Valor Agregado. En Costa Rica, el incentivo más significativo es el que aplica en materia de Renta, al exceptuarlas totalmente del pago del impuesto. Finalmente, Colombia es el país con menores incentivos fiscales, ya que está sujeta al pago del impuesto, aunque a una tasa reducida del 20% para fines del Impuesto Sobre la Renta, no obstante, es de resaltar el beneficio que significa el destino de la recaudación a las actividades de educación formal en dicho país.

5. Conclusiones

Se reconoce la importancia de los sistemas tributarios dentro de un marco institucional en los países, ya que a través de sus estructuras de recaudación es viable sufragar gastos de infraestructura, salud, educación, entre otros que son socialmente necesarios para el desarrollo óptimo de la colectividad. Por lo que además de legislar en el tema impositivo, los países deben introducir incentivos que movilicen la economía, promoviendo la inversión, la creación de empleos y al mismo tiempo reduzcan la desigualdad. Es por ello que los incentivos fiscales deben atender a la práctica de los principios tributarios, como la justicia, expresada por la equidad y la capacidad de pago, que incorporados a las legislaciones resulten en beneficios tangibles para los ciudadanos.

Como pudo constatar, las razones de equidad, conveniencia o política económica a que se refiere Margain-Manautou (1983) permean en las normas tributarias para las cooperativas financieras de los países estudiados. En consecuencia, en el estudio de dichas sociedades en Colombia, Costa Rica y México, fueron las exenciones y la reducción de impuestos los incentivos que se encontraron presentes en las legislaciones tributarias.

En cuanto a su tratamiento fiscal, en Costa Rica se presenta un escenario favorable para las cooperativas financieras, debido a que quedan liberadas del

Impuesto Sobre la Renta y únicamente pagan a una tasa del 5% las personas que reciban excedentes de la sociedad. En lo que corresponde al Impuesto General Sobre las Ventas, se tributa en los mismos términos que el resto de los contribuyentes, por lo que sus actividades están gravadas a la tasa del 13%.

Por su parte en Colombia, el efecto del Impuesto Sobre la Renta sobre las cooperativas financieras se muestra a partir de beneficios acotados, que comparativamente con los otros países resultan en un gravamen que significa una carga financiera importante. Sin embargo, en dicho país, las cooperativas reciben un tratamiento preferencial, respecto a las sociedades jurídicas lucrativas, por lo que gozan de un impuesto reducido del 20%. En contraste, el impuesto indirecto denominado Impuesto al Valor Agregado, es de aplicación general a todos los contribuyentes, por lo que sus actividades son gravadas a la tasa general del 19%.

En el análisis realizado para México, se observa un tratamiento favorable para fines del Impuesto Sobre la Renta, dado que las cooperativas quedan liberadas del mismo y solo estarán obligadas a retener el impuesto a una tasa del 35%, cuando entreguen remanentes distribuibles a los socios. El tratamiento para los fines del Impuesto al Valor Agregado, aplica de manera idéntica para las cooperativas y las demás entidades del sistema financiero mexicano, de tal manera que aplica la tasa general del 16%, sin embargo, existe un incentivo consistente en la exención del impuesto cuando los socios que paguen intereses cumplan con ciertos requisitos legales, lo que implica que lleven a cabo una actividad económica registrada ante el Fisco el destino del crédito sea para la misma.

Con lo anterior, se reflexiona en que si bien es cierto, los incentivos son un sacrificio de los ingresos tributarios, también lo es, que su existencia es la expresión del reconocimiento que se hace a las cooperativas financieras de su contribución al desarrollo económico y social de los países, ya que se ha demostrado que participan activamente con las comunidades, solventando problemáticas que son débilmente atendidas por otros entes e inclusive por el propio Estado.

Se concluye que, los incentivos fiscales de los que gozan las cooperativas financieras no constituyen un privilegio, sino que son la manifestación del trato desigual que debe darse a los que no se encuentran en las mismas condiciones contributivas, es decir, la aplicación apropiada del principio de justicia.

6. Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012) *Por qué fracasan los países*. México: Deusto.
- ACI (2016). Hechos y cifras del cooperativismo en las Américas y el mundo. Recuperado de <http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo>.
- Agosin, M. R. y Machado, R. (2005) *Reforma tributaria y desarrollo humano en Centroamérica*. En Recaudar para crecer. Recaudar para crecer. Bases para la reforma tributaria en Centroamérica. Agosin, M. R., Barreix, A. y Machado, R. (coord.). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Aguilar R., M. (2015) Los principios cooperativos en la legislación tributaria. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N° 27, pp. 373-400.
- Aguilar, R. M. (2012) *La evolución de la posición de las Instituciones de la Unión Europea frente régimen fiscal especial de las cooperativas*. En Lejarriaga, G., Martín López, S. y

- Muñoz García, A. (Dirs.). 40 años de historia de las empresas de participación. Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos de la UCM.
- Alguacil M. (1999) La capacidad económica como parámetro de enjuiciamiento. *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, N° 49 (253), pp. 573-656.
- Alguacil M. (2003) Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de ayudas de Estado. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N° 14, pp. 131-181.
- Alguacil M. (2010) Condicionantes del régimen de ayudas de Estado en la fiscalidad de cooperativas. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N° 69, pp. 27-52.
- Amaro R. y Villavicencio C. D. (2015) Incentivos a la innovación de la biotecnología agrícola-alimentaria en México. (Spanish). *Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica*, N° 23 (45), pp. 33-62.
- Arriola V. A. (1978) Incentivos Fiscales. *Jurídica. Anuario del departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*. Julio de 1978. N° 10, pp. 300-317.
- Arriola V. A. (2014) *Derecho Fiscal*. México: Themis Editores.
- Cracogna, D. (2004) *Las cooperativas frente al régimen tributario*. En Cracogna, D. (Coordinador) *Las cooperativas y los impuestos en el Mercosur*. Buenos Aires: Intercoop.
- De la Garza, S.F. (2012) *Derecho Financiero Mexicano*. México: Editorial Porrúa.
- DIAN (2017) Abece Reforma Tributaria. Recuperado de http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Abece_Reforma_Tributaria_2016.pdf
- Diccionario de la Real Academia Española (2014) Incentivo. Disponible en <http://dle.rae.es/?w=incentivos>.
- Encolombia (2017) Impuestos en Colombia. Recuperado de <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/impuestoencolombia/>.
- Flores Zavala, E. (2004) *Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas*. México: Editorial Porrúa.
- Gorospe, J. y Herrera M. (2007) *La virtualidad del principio de capacidad económica en el ordenamiento tributario español*. En Albiñana García-Quintana, César; González García, E.; Ramallo Massanet, Juan; Lejeune Valcárcel, Ernesto; Yábar Sterling, A., Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala (coords.). Madrid: Dykinson.
- Jaso, M. (2009) *Los estímulos económicos y fiscales en México: investigando la construcción de un sistema de incentivos para la innovación*. En A. Martínez, López, A. García, y S. Estrada. *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento*. México: Plaza y Valdés.
- Jiménez, J. y Podestá, A. (2009) Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de https://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/35732/Serie_MD_77.pdf.
- Jorrat, M. (2011) Evaluando la equidad vertical y horizontal en el impuesto al valor agregado y el impuesto a la renta: el impacto de reformas tributarias potenciales. Los casos del Ecuador, Guatemala y el Paraguay. *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 113, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5345-evaluando-la-equidad-vertical-horizontal-impuesto-al-valor-agregado-impuesto-la>.
- Lara G.G. y Alguacil M. (2017) La equidad tributaria en las cooperativas financieras y las empresas de capitales en México. *Lex Social: Revista de los derechos sociales*. ISSN-e 2174-6419, pp. 130-149.

- Ledgerwood, J. (2000) *Manual de Microfinanzas. Una perspectiva Institucional y Financiera*. Estados Unidos: El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo – El Banco Mundial.
- Ley 1819 (2016) Por medio de la cual se adopta una Reforma Tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. Congreso de Colombia. Recuperado de http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Ley_1819.pdf.
- Ley 4179 (1968) Ley de Asociaciones Cooperativas y Creación del INFOCOOP. Recuperado de http://www.infocoo.go.cr/cooperativismo/legislacion/ley_4179_conexas.pdf.
- Ley 7092 (1982) Ley del Impuesto Sobre la Renta. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=10969&nValor3=97005&strTipM=TC.
- Ley 7391 (1994) Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas. Asamblea Legislativa. Recuperado de <http://www.coopecaja.fi.cr/documentacion/pdf/Ley%20Reguladora%20Actividad%20e%20Intermediaci%C3%B3n%20Financiera%20Cooperativa.pdf>.
- Ley 79 (1988) Por la cual se actualiza la legislación Cooperativa. Congreso de Colombia. Ley 79 (1988). Por la que se actualiza la legislación Cooperativa. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9211>.
- Ley de Impuesto General sobre las Ventas (1982) Ley N° 6826. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Recuperado de http://www2.eie.ucr.ac.cr/~jromero/sitio-TCU-oficial/normativa/archivos/leyes_nac/Ley_de_Impuesto_General_sobre_las_Ventas.pdf.
- Ley de Ingresos de la Federación (2016) Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2017. Diario Oficial de la Federación, Congreso de la Unión. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lif_2017.htm.
- Ley de Presupuesto Ordinario y Extraordinario de la República para el Ejercicio Económico (2017) Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Recuperado de http://www.hacienda.go.cr/docs/5848194ddfa25_Ingresos.pdf.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (2017) Ley del Impuesto al Valor Agregado. Diario Oficial de la Federación, H. Congreso de la Unión. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/77_301116.pdf.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (2017) Ley del Impuesto Sobre la Renta. Diario Oficial de la Federación, H. Congreso de la Unión. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lisr.htm>.
- Ley General de Sociedades Cooperativas (2009) Diario Oficial de la Federación, H. Congreso de la Unión. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143.pdf>.
- LRASCAP (2009) Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Diario Oficial de la Federación, H. Congreso de la Unión. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lrasca.htm>.
- Mankiw, N. G. (2012) *Principios de economía*. México: Cengage Learning Editores.
- Margain-Manautou, E. (1983) *Introducción al Estudio del Derecho Tributario Mexicano*. México: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- Masbernat, M., (2014) El principio de capacidad económica como principio jurídico material de la tributación: su elaboración doctrinal y jurisprudencial en España. *Revista Ius Et Praxis*, N° 16 (1), pp. 303 – 332.

- Merino, J., I. (2009) El vigente régimen fiscal de las cooperativas a la luz de las ayudas de Estado. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 66, pp.109-126.
- Meyer, J. W. y Rowan, B. (2001) *Organizaciones institucionalizadas: La estructura formal como mito y ceremonia*. En: W. Powell y DiMaggio. *El nuevo institucionalismo organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ministerio de Hacienda (2017 a) Retenciones por pago de utilidades, dividendos y participaciones sociales. Recuperado de http://www.hacienda.go.cr/docs/58c95fbf84afa_RETENCIONES%20POR%20%20UTILIDADES.pdf.
- Ministerio de Hacienda (2017) Impuesto Sobre la Renta Régimen tradicional. Recuperado de <http://www.hacienda.go.cr/contenido/12994-impuesto-sobre-la-renta-regimen-tradicional>.
- OCDE (2017) Ingresos tributarios en América Latina y el Caribe siguieron creciendo a pesar del bajo crecimiento económico. Recuperado de <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/ingresos-tributarios-en-america-latina-y-el-caribe-siguieron-creciendo-a-pesar-del-bajo-crecimiento-economico.htm>.
- OIT (2015) Las cooperativas y los objetivos de desarrollo sostenible, Debate sobre el desarrollo después de 2015. Recuperado de http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_307228/lang--es/index.htm.
- Pastor, M. C. (2016) Las cooperativas como sujetos de protección fiscal. *Ciriec-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N° 28, pp. 247-279.
- Sánchez G. N. (2009) Derecho Fiscal Mexicano. México: Editorial Porrúa.
- Tamayo y Salmorán, R. (2007) Teoría Jurídica y “Derecho Comparado” Una Aproximación y Un Deslinde. *Isonomia: Revista de Teoría y Filosofía del Derecho*. N° 27, pp. 29-49.
- Villela, L., Lemgruber, A., y Jorratt, M. (2009) Los presupuestos de gastos tributarios: conceptos y desafíos de implementación (No. IDB-WP-131). IDB Working Paper Series. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4302/Los%20presupuestos%20de%20gastos%20tributarios.pdf?sequence=1>.
- WOCCU (2015) Informe estadístico. Cooperativas de Ahorro y Crédito en el mundo. Recuperado de https://woccu.org/documents/2011_Informe_Estadistico.
- Yañez F., C. (1990) Algunas consideraciones sobre las perspectivas del sistema fiscal mexicano. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, N° 172, 173, 174. Jul – Dic, 1990. Tomo. XL. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Análisis del impacto del valor añadido del gestor sobre el binomio Rentabilidad-Riesgo, medido mediante el ratio de Sharpe, en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables¹

Arturo Medina Castaño² y Javier Iturrioz del Campo³

Recibido: 21 de diciembre de 2017 / Aceptado: 10 de enero de 2018

Resumen. El objetivo del trabajo es analizar el impacto e influencia del valor añadido que aporta el gestor en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR), sobre el obtenido por un indicador de referencia. En este trabajo el valor añadido del gestor se mide mediante el ratio financiero *Alpha* mientras que el binomio rentabilidad-riesgo se analiza mediante el ratio de *Sharpe*, tomado en varios momentos del horizonte temporal. El posible impacto se analiza, tanto de forma directa como de manera indirecta, a través del Retorno de los Fondos. También se mide la influencia de ciertas variables de control sobre el binomio como: las Divisas, el Tamaño de los Fondos, la Inversión Mínima, la Estrategia de Inversión o la Volatilidad. La muestra está compuesta por fondos de todas las áreas geográficas del mundo y la información ha sido obtenida de la base de datos de información económico-financiera Bloomberg. Inicialmente la muestra comprendía un total de 2.660 fondos, quedándose finalmente para el estudio con 709 fondos a nivel mundial. Para el desarrollo de la investigación, se utiliza un modelo de ecuaciones estructurales, basado en mínimos cuadrados parciales, también conocido como modelo PLS. En dicho modelo se diferencia entre el modelo externo y el modelo interno, así como la significatividad estadística a la hora de obtener los resultados de las diferentes hipótesis planteadas. Para la obtención de los resultados de la investigación a través del modelo PLS se han realizado tres procesos diferenciados, en primer lugar, se ha llevado a cabo el cálculo del Algoritmo PLS, posteriormente se procedió con el proceso de *Bootstrapping* con un total de 5.000 iteraciones y por último el proceso de *Blindfolding*.

Palabras clave: Ratio Alpha de Jensen; Retorno; Volatilidad; Base de Datos Bloomberg; Modelo Smart PLS; Información Económico-financiera.

Claves Econlit: C10; F00; G23; G15.

[en] Impact analysis of fund manager's added value on risk-adjusted performance, measured by Sharpe ratio, regarding Socially Responsible Investment Funds (SRI)

¹ Trabajo realizado al amparo de la beca otorgada por la Cátedra de Investigación Universidad CEU San Pablo – Mutua Madrileña para la realización del programa de Doctorado en Derecho y Economía en la CEU Escuela Internacional de Doctorado (CEINDO).

² Universidad CEU San Pablo, Madrid, España
Dirección de correo electrónico: art.medina@ceindo.ceu.es.

³ Universidad CEU San Pablo, Madrid, España
Dirección de correo electrónico: itucam@ceu.es.

Abstract. The main objective of this research is the fact of analyzing the impact of fund manager's added value regarding Socially Responsible Investment Funds (SRI) in comparison with its benchmark. In this study the fund manager's added value is measured by the financial ratio named Alpha while the risk-adjusted performance is measured by Sharpe ratio, which is taken along a limited time framework. This possible impact is studied in a direct way as well as an indirect way by using the fund returns. It is also used a wide range of control variables in order to observe the influence on risk-adjusted performance, some of these variables are: currency, fund size, minimum initial investment, investment strategies or volatility. The sample used to develop this research is composed of a worldwide funds sample, which was taken from the financial and economic database Bloomberg. Initially this sample included 2,660 funds, which was finally shortlisted for the final sample with 709 worldwide funds. In order to carry out this study, it is used a structural equation modeling (SEM), which is based on partial least squares and it is also well-known as PLS Model. In this model is taken into consideration two different approaches, firstly an internal model and secondly an external model, as well as the fact of having statistical significance to obtain the results from the hypothesis testing. The PLS Model works in three different stages, the first one is to calculate the PLS Algorithm, the second one is the Bootstrapping process which was run 5,000 iterations and finally the process known as Blindfolding.

Keywords: Alpha Ratio; Return; Volatility; Bloomberg Database; Smart PLS Model; Financial Economics.

Sumario. 1. Introducción: objetivos y metodología. 2. Marco teórico. 3. Propuesta del modelo teórico. 4. Selección de las variables explicativas y formulación del modelo. 5. Evaluación del modelo. 6. Significatividad estadística de las hipótesis planteadas. 7. Conclusiones. 8. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Medina Castaño, A. e Iturrioz del Campo, J. (2018) Análisis del impacto del valor añadido del gestor sobre el binomio Rentabilidad-Riesgo, medido mediante el ratio de Sharpe, en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 181-203. DOI: 10.5209/REVE.59770.

1. Introducción: objetivos y metodología

El objetivo del trabajo es analizar el impacto e influencia del valor añadido que aporta el gestor en los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR), sobre el obtenido por un indicador de referencia. Para ello el valor añadido del gestor se mide mediante el ratio *Alpha*, mientras que el binomio rentabilidad-riesgo, es analizado utilizando el *Ratio de Sharpe*. Esta posible relación se estudia de manera directa y también de manera indirecta a través del Retorno de los Fondos entendido como el exceso de retorno con respecto a su índice de referencia (*Benchmark*). Así mismo se realiza un estudio de diversas variables de control que pueden ejercer cierta influencia sobre el citado binomio.

El término de inversión socialmente responsable (ISR), hace referencia a una serie de herramienta utilizadas para promover la responsabilidad social de forma que se mejore la calidad de vida de la comunidad (Valor y Palomo, 2003). Dentro de la misma existen tres categorías o estrategias de inversión (Iturrioz, Mateu y Valor, 2005):

- Los productos y servicios éticos: son aquellos que invierten en empresas y organizaciones teniendo en cuenta aspectos sociales y medioambientales. La pertenencia a esta categoría se determina mediante criterios valorativos o

criterios negativos de las inversiones o productos que aspiren a ser catalogados como éticos.

- Los productos y servicios solidarios: dentro de esta categoría se enmarcan aquellos productos que destinan una parte de la comisión o de la rentabilidad obtenida a Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), este aspecto es independiente del comportamiento ético de dichas entidades.
- Los productos y servicios de financiación solidaria: se caracterizan por estar orientados a financiar proyectos beneficiosos para la comunidad, entre los que destacan los relacionados con energías limpias y renovables, así como la concesión de créditos a grupos que por el motivo que fuere se encuentren excluidos de las vías de financiación tradicional. Esta financiación en ningún caso se trata de una donación, puesto que como mínimo se recupera el capital invertido, teniendo también como características a destacar el bajo tipo de interés y la no existencia de garantías sociales (Valor, Palomo, Iturrioz y Mateu, 2007).

Además, los productos y servicios catalogados como socialmente responsables pueden clasificarse en tres grupos: los productos de ahorro y previsión; los medios de pago y por último los instrumentos de financiación crediticia. En el caso de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR), quedarían encuadrados dentro del grupo de productos de ahorro y previsión.

Es relevante comentar que, en el caso concreto de España, el difuso concepto de la denominada banca ética ligada al concepto de inversión socialmente responsable (ISR) llevó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) a aprobar la Circular del 8 de abril de 2014, elaborada por la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (INVERCO)⁴. En la misma se determinan los criterios sociales, medioambientales y de gobierno corporativo en la política de inversiones llevada a cabo por las Instituciones de Inversión Colectiva (IIC). A su vez, con el fin de informar y preservar al inversor de este tipo de productos de una publicidad que podría considerarse como irregular al incluir el calificativo “ético”, es digno de resaltar también la norma AENOR (UNE 165001:2012)⁵ la cual indica los requisitos y características que deben cumplir los productos financieros de inversión para ser catalogados como socialmente responsables.

En la metodología utilizada se diferencian seis partes:

- Marco Teórico: Se ha realizado una revisión bibliográfica relativa a estudios similares tanto en el panorama nacional como internacional utilizando: *Web of Science* (WOS), SCOPUS, Dialnet y el Metabuscador Discovery Service de EBSCO.

⁴ CIRCULAR ISR: circular sobre la aplicación de criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en la política de inversión de las instituciones de inversión colectiva (IIC). Fecha: 8 de Abril de 2014:

- Cada inversor/gestora tiene sus propios criterios medioambientales, sociales y/o de gobierno corporativo.
- No deben confundirse las IIC que apliquen criterios ASG con las IIC solidarias.

⁵ Título de la Norma: Responsabilidad social. Productos financieros socialmente responsables. Requisitos de los productos de inversión.

- Propuesta del Modelo: Analiza el comportamiento de los FISR, siendo el periodo de obtención de datos desde 2012 hasta 2017, es decir se ha realizado con ratios que tienen un horizonte temporal de cinco años.
- Selección de las Variables: Para el modelo se han utilizado las variables disponibles en la base de datos de Bloomberg con respecto a los fondos de orientación social.
- Evaluación del Modelo: Se aplica un Modelo de Ecuaciones Estructurales, basado en Mínimos Cuadrados Parciales, conocido como PLS, diferenciando entre los modelos externo e interno.
- Significatividad estadística de las hipótesis planteadas: Se analizan los resultados del modelo, identificando las variables significativas.
- Conclusiones: Para finalizar se exponen las principales conclusiones.

2. Marco teórico

Con la crisis económica mundial acontecida durante los últimos años el sistema financiero mundial ha quedado reputacionalmente dañado para cierto perfil de inversor con inquietudes no solamente basadas en retornos sino también en el impacto que sus inversiones tienen en la sociedad. Esto ha supuesto un auge de un estilo de inversión al que se denomina como Inversión Socialmente Responsable. En este trabajo se realiza una revisión bibliográfica de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables tanto españoles como internacionales. Con respecto a los fondos españoles las diferentes investigaciones se centran en el estudio sobre la relación entre rentabilidad y riesgo (Bilbao, Arenas, Rodríguez y Cañal, 2009, Guerra, 2013, Balaguer, 2007, Moreno, 2004, Ferruz, 2009, Moneva, 2003, Balaguer, 2006, Altuna, 2009, Ferruz, 2013). El estudio de los FISR en el ámbito internacional también ha sido objeto de múltiples investigaciones (Van Der Zee, 2012, Copp, Kremmer y Roca, 2010, Benson, 2008, Rathner, 2013, Scholtens, 2005, Ackerman, 2010, Lean, Ang y Smyth, 2015, Korn, 2006, Krawiec, 2013, van Dijk-de Groot y Nijhof, 2015, Watson, 2011, Stankeviciene y Cepulyte, 2014, Jones, Van der Laan, Frost y Loftus, 2008).

Teniendo en cuenta el objetivo planteado, se procede a la formulación de las hipótesis concretas que se pretenden contrastar. Las hipótesis se han agrupado en dos bloques:

- Hipótesis relativas a la relación entre el Valor Añadido del Gestor y el Binomio Rentabilidad-Riesgo.
- Hipótesis de control vinculadas al Binomio Rentabilidad-Riesgo.

2.1. Hipótesis relativas a la Relación entre Valor Añadido del Gestor y el Binomio Rentabilidad-Riesgo

Son varios los estudios que relacionan de una manera directa el valor añadido del gestor medido a través del *Alpha* del fondo de inversión con la rentabilidad o *performance* del mismo (Del Guercio, 2014, Aggarwal, Georgiev y Pinato, 2007, Hartmann, 2012). Así mismo hay investigaciones que relacionan el *Alpha* con el retorno de los fondos o *Return* (Levesque, 2014, Hua, 2010, Williamson, 2006). Otros investigadores relacionan el *Return* con la rentabilidad o *Performance*, bien

medido como rentabilidad o bien a través del ratio de *Sharpe* o *Treynor* que relacionan rentabilidad y riesgo en una misma medida (Louw, 2017, Bao, 2009, Koh, Koh, Lee y Phoon, 2005).

H1: El valor añadido del gestor influye positiva y significativamente en el binomio rentabilidad-riesgo.

H2: El valor añadido del gestor influye positiva y significativamente en el retorno de los fondos.

H3: El retorno de los fondos influye positiva y significativamente en el binomio rentabilidad-riesgo.

2.2. Hipótesis de control relativas al Binomio Rentabilidad-Riesgo

Se incluye un conjunto de variables de control, con el objetivo de comprobar el posible efecto positivo o negativo de cada una de ellas sobre el binomio rentabilidad-riesgo. Estas variables son:

La Tipología de los Fondos: Se estudia si el tipo de la catalogación del fondo, bien UCIT o como FEEDER, tiene alguna incidencia sobre la *Performance* de los fondos, destacando varios estudios en la revisión bibliográfica (Gregoriou, 2012, Davis, 2009, Gregoriou, Kaiser y Pascalau, 2013).

El Tamaño: El volumen de activos bajo gestión en el fondo puede afectar a la rentabilidad ajustada por su riesgo. Este aspecto se ha tratado en varias investigaciones (Kleiman y Sahu, 1988, Gallagher, 1988).

La Divisa: El tipo de cambio puede ser utilizado como sistema para obtener una rentabilidad adicional en los fondos de inversión, tal y como analizan varios autores (Benson y Faff, 2004, Blamey, 2004).

La Inversión Mínima y El Valor Liquidativo: Tanto la inversión mínima inicial (Financial Planning, 2010) como el valor liquidativo del fondo de inversión (Yong-Chin, Hsiang-Ju y Yi-Xuan, 2012) han sido analizadas por su relación con la rentabilidad del fondo.

La Domiciliación: Variables relativas al entorno operacional del fondo como su domiciliación (doméstico u *offshore*), pueden tener un impacto sobre su desempeño en términos de rentabilidad (Kinlaw, Kritzman y Mao, 2015, Mirabile, 2015).

La Estrategia de Inversión: La estrategia de inversión utilizada (*Blend*, *Growth* o *Value*) ha sido estudiada en múltiples investigaciones en relación a su impacto en la rentabilidad de los fondos de inversión (Chih-Cheng y Chiung-Lin, 2015, Namvar, 2013, Borri y Cagnazzo, 2017, Wayne, Ferson, Rudi y Schadt, 1996).

La Volatilidad: La desviación estándar puede tener un impacto sobre la rentabilidad-riesgo de los fondos (*Standard Deviation of Return*) (Israelson, 2000).

H4: La tipología de los fondos puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H5: El tamaño del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H6: La divisa del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H7: La inversión mínima requerida en el fondo puede tener una influencia tanto positiva

como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H8: El valor liquidativo del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H9: La domiciliación del fondo (offshore/domestic) puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H10: La estrategia de inversión del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

H11: La volatilidad de los fondos puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.

Tabla. 1. Resumen de las hipótesis del modelo propuesto.

HIPÓTESIS		RELACIÓN
Relación valor añadido del gestor con el binomio rentabilidad-riesgo	H1	El valor añadido del gestor influye positiva y significativamente sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H2	El valor añadido del gestor influye positiva y significativamente sobre el retorno de los fondos.
	H3	El retorno de los fondos influye positiva y significativamente sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
Hipótesis de control relativas al binomio rentabilidad-riesgo	H4	La tipología de los fondos puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H5	El tamaño del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H6	La divisa del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H7	La inversión mínima requerida en el fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H8	El valor liquidativo del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H9	La domiciliación del fondo (offshore/domestic) puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H10	La estrategia de inversión del fondo puede tener una influencia tanto positiva como negativa sobre el binomio rentabilidad-riesgo.
	H11	La volatilidad de los fondos puede tener una influencia tanto positiva como negativa en el binomio rentabilidad-riesgo.

Fuente: Elaboración propia.

3. Propuesta del modelo teórico

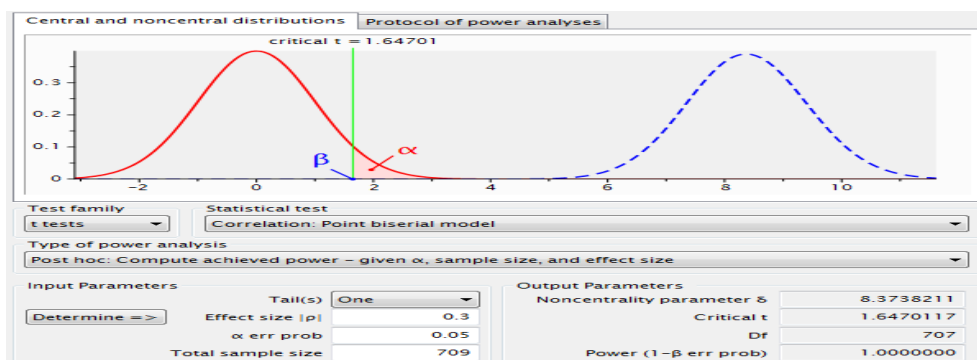
En el modelo propuesto, se diferencian dos aspectos: por una parte se encuentra el universo y la muestra de los fondos a estudiar y por otra parte la técnica del análisis.

3.1. El universo y la muestra utilizada

El universo en esta investigación hace referencia a todos los Fondos de Inversión Socialmente Responsables que se encontraban activos en octubre de 2017 en la base de datos Bloomberg a nivel mundial. Inicialmente este universo lo conformaban un total de 2.660 fondos, de los cuales se procedió a realizar un filtrado de aquellos fondos que proporcionaban la información necesaria para realizar el presente estudio, quedándose finalmente una muestra utilizada de 709 fondos activos de orientación social. Para la realización del análisis propuesto se han tomado datos y ratios que comprenden hasta cinco años atrás desde la obtención de los datos, por tanto comprende desde el año 2012 hasta el año 2017.

En las Ciencias Sociales, los niveles mínimos de potencia de la muestra utilizada para un modelo econométrico son del 80% (Cohen, 1988), siendo necesarios 100 datos para alcanzar un nivel del 84%. Por tanto, la muestra utilizada de 709 fondos, presenta una potencia de estudio muy elevada, tal y como se puede apreciar en el Gráfico 1, generado con el programa G*Power 3.1.9.2 para el sistema operativo *Windows* (Faul, Erdfelder, Lang y Buchner, 2007). Aunque el número de valores perdidos podría alcanzar el 15% de la muestra (Hair, Hult, Ringle y Sarstedt, 2014), no se ha registrado la pérdida de ningún valor.

Gráfico. 1. Potencia de la muestra.



Fuente: Elaboración propia, a partir del programa G*Power 3.1.9.2. Para el sistema operativo *Windows*.

3.2. Técnica de análisis

La técnica de análisis, se ha propuesto un Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales (Bagozzi, 1984, Barclay, Higgins y

Thompson, 1995, Bollen, 2014, Cenfetelli y Bassellier, 2009, Cepeda y Roldán, 2004, Chin, Marcolin y Newsted, 2003, Chin y Gopal, 1995, Chin y Newsted, 1999, Gefen, Straub y Boudreau, 2000, Gerbing y Anderson, 1988, Hair, Black, Babin, Anderson y Tatham, 2006, Hair et al., 2014) denominados *Patial Least Square*, conocidos como modelos PLS. El objetivo de los PLS es la predicción de variables dependientes, maximizando su varianza explicada, por lo cual se corresponde con el análisis factorial exploratorio (Chin et al., 2003), y de extracción de componentes principales. Debido a las ventajas que presenta esta técnica, frente a las basadas en la covarianza, se ha popularizado mucho entre los investigadores de ciencias sociales y en especial de economía, finanzas y administración de empresas. Puesto que el objetivo de PLS es la predicción de las variables dependientes, que no presupone ningún tipo de distribución de los datos y que además habilita la utilización de variables formativas, resulta imposible mostrar medidas de bondad del ajuste global del modelo (Cepeda y Roldán, 2004). En cualquier caso, sí que es posible el empleo de técnicas no paramétricas de remuestreo para examinar la estabilidad de las estimaciones ofrecidas por PLS. En el presente estudio se ha utilizado la técnica de *bootstrapping*.

La herramienta informática utilizada para la realización de esta investigación es el Programa *SmartPLS 3* (Ringle, Wende y Becker, 2015). La ficha técnica de la investigación se recoge en la siguiente Tabla.

Tabla. 2. Ficha técnica de la investigación.

UNIVERSO (POBLACIÓN)	Fondos de Inversión de Orientación Social que se encuentren Activos.
TAMAÑO MUESTRAL	709 Fondos de Orientación Social Activos.
TÉCNICA DE OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	Base de Datos de la Plataforma de Información Financiera Bloomberg.
HORIZONTE TEMPORAL	2012-2017
TÉCNICA DE ANÁLISIS	Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales (PLS)
SOFTWARE INFORMÁTICO	PLS. Ringle, C. M.; Wende, S. y Becker, J. M. (2015). " <i>SmartPLS 3</i> ." Boenningstedt: SmartPLS GmbH, http://www.smartpls.com

Fuente: Elaboración propia.

4. Selección de las variables explicativas y formulación del modelo

El modelo teórico que se presenta en esta investigación incluye como variables diversos ratios económico-financieros así como variables que expresan las características particulares de los fondos de inversión con orientación social que componen la muestra. Utilizar diversos ratios de índole económico-financiero, implica trabajar con una serie de variables que podrían contener información repetida y redundante, lo cual sería un motivo de multicolinealidad, siendo este aspecto el principal problema a la hora de elaborar modelos relativos a fondos de

inversión, productos financieros y en general a predicción empresarial. Este aspecto se ha evitado al reducir el número de variables, pasando en el modelo econométrico inicial de los 45 indicadores propuestos a los 22 indicadores con los que cuenta el modelo final. En la Tabla 5 se puede observar el conjunto de los 22 finales agrupados por constructos, así como si se trata de constructos formativos o reflectivos.

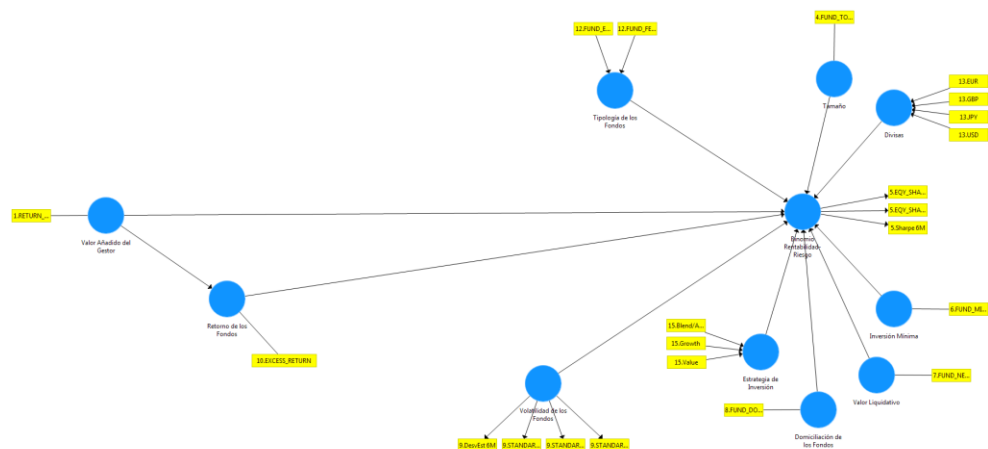
Tabla. 3. Relación de indicadores utilizados en el modelo final.

Indicador	Constructo	Reflexivo / Formativo
1.RETURN_ALPHA	Valor Añadido del Gestor	Formativo
5.EQY_SHARPE_RATIO_3YR 5.EQY_SHARPE_RATIO_1YR 5.SHARPE 6M	Binomio Rentabilidad-Riesgo	Reflexivo
10.EXCESS_RETURN	Retorno de los Fondos	Reflexivo
12.FUND_EURO_DIRECT_UCITS 12.FUND_FEEDER_BIT	Tipología de los Fondos	Formativo
4.FUND_TOTAL_ASSETS	Tamaño	Formativo
13.EUR 13.GBP 13.JPY 13.USD	Divisas	Formativo
6.FUND_MIN_INVEST	Inversión Mínima	Reflexivo
7.FUND_NET_ASSET_VAL	Valor Liquidativo	Formativo
8.FUND_DOMICILE_TYP	Domiciliación de los Fondos (Offshore/Domestic)	Formativo
15.Blend/Aggregate 15.Growth 15.Value	Estrategia de Inversión	Formativo
9.STANDARD_DEVIATION_5YR 9.STANDARD_DEVIATION_3YR 9.STANDARD_DEVIATION_1YR 9.DesvEst 6M	Volatilidad de los Fondos	Reflexivo

Fuente: Elaboración propia.

La Figura 1, muestra el modelo final con todos los constructos incluidos en el mismo, así como todos los indicadores que componen cada uno de los mismos.

Figura. 1. Modelo Final que relaciona el valor añadido del gestor con el binomio rentabilidad-riesgo.



Fuente: Elaboración propia, utilizando SmartPLS 3.

5. Evaluación del modelo

Los modelos PLS se analizan en dos fases:

- Valoración del Modelo Externo, o Modelo de Medida: mide la relación de cada variable latente con el bloque de variables observables o indicadores afines (*Outer Measurement Relations*).
- Valoración del Modelo Interno, o Modelo Estructural: Está definido por las relaciones entre las variables latentes dependientes e independientes, representando la teoría y las hipótesis planteadas que hay detrás del modelo (*Inner Structural Relations*).

El modelo econométrico de la investigación ha sido evaluado acorde a los criterios de fiabilidad (es decir, relativo a la ausencia de error, mostrando la precisión del instrumento de medida) y validez (relativo al grado con el que un indicador mide aquello que debe medir), tanto la fiabilidad como la validez se miden a dos niveles (constructos y sus indicadores asociados), y se realizan de forma diferente, según las relaciones sean reflectivas (Binomio Rentabilidad-Riesgo, Retorno de los Fondos, Inversión Mínima y Volatilidad de los Fondos) o formativas (Valor Añadido del Gestor, Tipología de los Fondos, Tamaño, Divisas, Valor Liquidativo, Domiciliación de los Fondos y Estrategia de Inversión). (Masa, Iturrioz y Martín, 2016)

En referencia al estudio de la significatividad de las hipótesis planteadas en el modelo, se ha utilizado el procedimiento de *bootstrapping*.

5.1. Modelo Externo

Dentro de este modelo se analiza:

- A nivel Indicador, se analiza la fiabilidad y la validez de los indicadores de los constructos reflectivos: Este aspecto se contrasta comprobando que las cargas factoriales de los indicadores (*outer loadings*) son superiores al umbral mínimo de 0,7 (Nunnally y Bernstein, 1994) como así ocurre en el modelo final planteado.
- A nivel Constructo, se analiza la fiabilidad y la validez de los constructos reflectivos: La fiabilidad de los constructos reflectivos se analiza mediante el *Alpha de Cronbach*, la cual debe tener un valor mínimo de 0,7 para las investigaciones exploratorias (Cronbach, 1970; Nunnally, 1978; Nunnally y Bernstein, 1994) y mediante la Fiabilidad Compuesta, para la cual el umbral razonable sería de 0,7, siendo de 0,8 el más adecuado (Fornell y Larcker, 1981). Por otra parte la validez se analiza con la *Average Variance Extracted* (AVE) la cual debe ser superior a 0,5 según el mínimo recomendado por *Fornell y Larcker* (1981). En la Tabla 4 se comprueba que en todos los casos superan los criterios mínimos. Añadir que también cumplen el Criterio de *Fornell-Larcker* y la Ratio *Heterotrait-Monotrait* (HT/MT) (Henseler, Ringle y Sarstedt, 2015), resaltando que todos los indicadores presentan un mayor efecto en su variable latente asociada en la Matriz de Cargas Cruzadas.

Por tanto, partiendo de la base de los criterios expuestos, se concluye que los constructos reflectivos así como sus indicadores asociados, son un instrumento de medida fiable y válido en el modelo.

Tabla. 4. Fiabilidad y validez de los constructos reflexivos.

VARIABLE	ALPHA CRONBACH	FIABILIDAD COMPUESTA	AVE
Binomio Rentabilidad-Riesgo	0,839	0,902	0,753
Inversión Mínima	1,000	1,000	1,000
Retorno de los Fondos	1,000	1,000	1,000
Volatilidad de los Fondos	0,812	0,877	0,641

Fuente: Estimaciones obtenidas con *SmartPLS 3*. Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales.

- La significatividad de los indicadores de los constructos reflectivos: Para estimar la significatividad de estos parámetros se ha utilizado el procedimiento del *Bootstrapping*, generando 5.000 muestras con el mismo tamaño que el original (709 observaciones de fondos de inversión). Tras los p-valores obtenidos para los indicadores de los constructos reflectivos (Binomio Rentabilidad-Riesgo, Inversión Mínima, Retorno de los Fondos y

Volatilidad de los Fondos) se puede aseverar que todos los indicadores reflectivos son significativos al 1%.

- La multicolinealidad de los indicadores de los constructos formativos: para determinar si existe o no multicolinealidad, se utiliza el Factor de Inflación de la Varianza (VIF), el cual debe ser en todo caso menor a 5 (Hair, Ringle y Sarstedt, 2011), cumpliéndose esta premisa en el modelo planteado tal y como puede observarse en la Tabla 5.

Tabla. 5. Factor de inflación de la varianza de los indicadores formativos (VIF).

INDICADOR	VIF
1.RETURN_ALPHA	1,000
12.FUND_EURO_DIRECT_UCITS	1,005
12.FUND_FEEDER_BIT	1,005
13.EUR	1,398
13.GBP	1,150
13.JPY	1,055
13.USD	1,323
15.Blend/Aggregate	1,613
15.Growth	1,441
15.Value	1,219
4.FUND_TOTAL_ASSETS	1,000
7.FUND_NET_ASSET_VAL	1,000
8.FUND_DOMICILE_TYP	1,000

Fuente: Estimaciones obtenidas con *SmartPLS 3*. Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales.

- La significatividad de los indicadores de los constructos formativos: Para determinar si los pesos de los indicadores formativos son estadísticamente significativos se aplica el procedimiento de *bootstrapping*. El resultado es que todos los indicadores de los constructos formativos son significativos al 1% con la excepción de los indicadores (12.FUND_FEEDER_BIT, 13.EUR y 13.USD) que no son significativos. No obstante, se decide no eliminarlos dada su importancia para la investigación.

5.2. Modelo Interno

Dentro de este modelo se analiza:

- Multicolinealidad en el Modelo Estructural: En este caso se mide a través del Factor de Inflación de la Varianza (VIF), siendo el resultado obtenido tanto para los casos del Binomio Rentabilidad-Riesgo como para el Retorno de los Fondos menor de 5 y por tanto cumpliendo el criterio requerido.
- Precisión de las Predicciones: El coeficiente de determinación (indicador R^2) indica la cantidad de varianza de las variables latentes endógenas, que en este estudio sería el Binomio Rentabilidad-Riesgo y el Retorno de los

Fondos, la cual es explicada por el modelo propuesto. El valor mínimo requerido nunca debe ser inferior a 0,1 (Falk y Miller, 1992) (Tabla 6).

Tabla. 6. Indicador (R^2) y (R^2) ajustado.

Variables	R^2	R^2 AJUSTADO
Binomio Rentabilidad-Riesgo	0,130	0,117
Retorno de los Fondos	0,212	0,211

Fuente: Estimaciones obtenidas con *SmartPLS 3*. Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales.

- **Tamaño de los Efectos:** El indicador (f^2) mide los efectos de un constructo exógeno en un constructo endógeno mediante el cambio que se produce en la R^2 del constructo endógeno al excluir el exógeno. El resultado es un efecto reducido en las relaciones relativas al constructo endógeno del Binomio Rentabilidad-Riesgo con el resto de constructos exógenos a excepción de la relación con la Volatilidad de los Fondos el cual es un efecto elevado. También destacar el efecto tan alto que tiene el Valor Añadido del Gestor sobre el constructo endógeno Retorno de los Fondos. Los niveles establecidos como adecuados son 0,02 (efecto reducido) 0,15 (efecto medio) y 0,35 (efecto elevado) (Cohen, 1988).

Tabla. 7. Tamaño de los efectos (Indicador f^2).

	Binomio Rentabilidad-Riesgo	Retorno de los Fondos
Binomio Rentabilidad-Riesgo		
Divisas	0,007	
Domiciliación de los Fondos (Offshore/Domestic)	0,005	
Estrategia de Inversión	0,005	
Inversión Mínima	0,004	
Retorno de los Fondos	0,000	
Tamaño	0,010	
Tipología de los Fondos	0,008	
Valor Añadido del Gestor	0,001	0,270
Valor Liquidativo	0,009	
Volatilidad de los Fondos	0,043	

Fuente: Estimaciones obtenidas con *SmartPLS 3*. Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales.

- **Relevancia Predictiva del Modelo:** Para medir la relevancia predictiva de las variables latentes endógenas se utiliza el estadístico (Q^2) (Geisser, 1975,

Stone, 1974). Se calcula utilizando el método del *Blindfolding*, que omite parte de los datos cuando se estima una variable latente dependiente a partir de otras independientes, para posteriormente proceder a estimar esos datos utilizando los parámetros predichos (Chin, 1998, Henseler et al., 2015). La distancia de omisión debe ser un número entero no divisor del número de indicadores y del número de observaciones o tamaño muestral, recomendándose que esté entre 5 y 10 (Wold, 1982). Tomándose en esta investigación una distancia de omisión de 7 se ha obtenido una relevancia predictiva pequeña del Binomio Rentabilidad-Riesgo (0,082) pero una relevancia predictiva mediana del Retorno de los Fondos (0,199).

6. Significatividad estadística de las hipótesis planteadas

Para analizar la significatividad estadística de las hipótesis planteadas se utiliza de nuevo el procedimiento del *Bootstrapping* obteniendo los resultados que aparecen en la Tabla 8.

Tabla. 8. Significatividad estadística de las hipótesis.

Hipótesis	Muestra Original	Media Muestral	Error Estandar
H1: Valor Añadido del Gestor -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,032*	0,032	0,018
H2: Valor Añadido del Gestor -> Retorno de los Fondos.	0,461***	0,470	0,085
H3: Retorno de los Fondos -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,013	0,017	0,021
H4: Tipología de los Fondos -> Binomio Rentabilidad-Riesgo	0,100**	0,104	0,047
H5: Tamaño -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,094	0,093	0,070
H6: Divisas -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,086*	0,097	0,045
H7: Inversión Mínima -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,062	0,063	0,039
H8: Valor Liquidativo -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	0,092***	0,095	0,035
H9: Domiciliación de los Fondos (Offshore/Domestic) -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	-0,071***	-0,071	0,025
H10: Estrategia de Inversión -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	-0,076	-0,083	0,062
H11: Volatilidad de los Fondos -> Binomio Rentabilidad-Riesgo.	-0,227***	-0,226	0,039

Fuente: Estimaciones obtenidas con *SmartPLS 3*. Modelo de Ecuaciones Estructurales basado en Mínimos Cuadrados Parciales.

Los asteriscos dan el nivel de significación de rechazo de la hipótesis nula: 1%***, 5%***, 10%*.

Los constructos e indicadores del presente modelo alcanzan y superan los valores mínimos deseables en cuanto a fiabilidad (cargas y pesos factoriales, *Alpha de Cronbach* y la Fiabilidad Compuesta) y en cuanto a la validez (varianza extraída media y factor de inflación de la varianza) los cuales se exponen en este trabajo para el total de la muestra utilizada en el mismo.

La precisión de las predicciones, la cual se estima a través del coeficiente de determinación (R^2) de las variables endógenas Binomio Rentabilidad-Riesgo y Retorno de los Fondos es satisfactoria según los resultados obtenidos en dicho coeficiente. Por otra parte, a través del indicador (f^2) se pone de manifiesto la relevancia que tiene el gran efecto de la variable Valor Añadido del Gestor sobre El Retorno de los Fondos y en menor medida el efecto de la Volatilidad de los Fondos sobre el Binomio Rentabilidad-Riesgo. De forma adicional, destacar que a través del estadístico (Q^2) se muestra que el modelo tiene capacidad predictiva para las dos variables endógenas del mismo, ya que el resultado obtenido es mayor que cero.

7. Conclusiones

En el modelo propuesto se evalúa tanto la fiabilidad como la validez de las variables e indicadores asociados. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, se puede afirmar que todos conforman un instrumento de medida fiable y valido, alcanzando y superando los valores de los umbrales mínimos deseables. Destacar que todos los indicadores reflectivos son estadísticamente significativos al 1%, mientras que en los formativos también los son en su mayoría.

El modelo propuesto se considera preciso debido a los resultados obtenidos del coeficiente de determinación (R^2), el cual presenta un valor satisfactorio. Por tanto las variables endógenas del estudio Binomio Rentabilidad-Riesgo y Retorno de los Fondos cuenta con la suficiente relevancia predictiva.

En el modelo planteado destacan las conclusiones relativas a los resultados obtenidos de las hipótesis planteadas:

- El impacto del Valor Añadido del Gestor medido a través del ratio *Alpha* sobre el Binomio Rentabilidad-Riesgo recogido a través del ratio de *Sharpe* influye positiva y significativamente, con un nivel del 10%. Por tanto el papel llevado a cabo desde la gestión de estos fondos influye de una manera directa en la rentabilidad y el riesgo de los mismos, lo que en cierta manera justificaría las comisiones cobradas por parte de las gestoras de fondos, puesto que son un elemento clave a la hora de influir en la rentabilidad y el riesgo soportado por parte de los suscriptores de los fondos.
- El impacto del Valor Añadido del Gestor (*Alpha*) sobre el Retorno de los Fondos, medido en este caso como el exceso de retorno de los fondos con respecto a su correspondiente índice de referencia (*Benchmark*), arroja una influencia positiva y muy significativa con un nivel del 1%. Esto pone de manifiesto la importancia del gestor de fondos sobre el retorno de los mismos a la hora de batir al *Benchmark* de manera recurrente, justificando así las comisiones vinculadas a una gestión activa de estos vehículos de inversión.

- No obstante, en referencia al posible impacto del Retorno de los Fondos sobre el Binomio Rentabilidad-Riesgo, según el estudio no afecta de manera significativa, posiblemente debido al componente de volatilidad recogido por el ratio de *Sharpe*, sobre el cual el Retorno de los Fondos no influye de una manera determinante. Este aspecto lleva a la conclusión de que el Valor Añadido del Gestor no influye de manera significativa de forma indirecta a través del Retorno de los fondos en la rentabilidad y el riesgo de los mismos.

En referencia a las variables de control estudiadas destaca el impacto del Valor Liquidativo, Domiciliación y Volatilidad sobre el Ratio de *Sharpe*, siendo positiva la influencia del Valor Liquidativo y negativo en el caso de las otras dos variables.

- Con respecto a la Tipología de los fondos, en la presente investigación se han tomado como tipos objeto de estudio los fondos UCIT en el ámbito legislativo europeo y los fondos FEEDER como estructura de fondos principalmente utilizada en Estados Unidos. Con los resultados obtenidos se puede aseverar que la tipología de los fondos tiene una influencia positiva y con una significatividad del 5% sobre el ratio de *Sharpe*. Este resultado obtenido en el estudio va en la línea con las estrictas normas legislativas que tiene que cumplir todo fondo comercializado en la Unión Europea, que aspire a conseguir el denominado “pasaporte europeo” para poder ser comercializado en todos los países de la Unión. Estas normas van de manera general dirigidas a la protección del inversor en cuanto que limitan los activos, cantidades y porcentajes en los que estos fondos pueden invertir, por lo que parece consistente que ser un fondo UCIT o tener una estructura organizativa de inversión como en el caso de los FEEDER tenga una influencia positiva y significativa sobre la rentabilidad y el riesgo de los fondos.
- Con respecto al Tamaño, no parece haber una relación de influencia significativa en la variable objeto de estudio. Este aspecto puede ser debido a que los FISR no llevan a cabo técnicas de inversión en las cuales el tamaño de los fondos, es decir el volumen de activos bajo gestión, juegue un papel determinante a la hora de obtener rentabilidades y por tanto que impacte en el riesgo asumido por los inversores. Otro tipo de fondos como los *Hedge Funds*, que no suelen contar con un mandato de inversión, pueden utilizar técnicas más agresivas para captar rentabilidades o ineficiencias de los mercados mediante apalancamientos elevados, por lo que el tamaño podría tener algún tipo de influencia.
- Con respecto a las Divisas, la influencia ejercida es positiva y significativa sobre el Binomio Rentabilidad-Riesgo con un nivel del 10%. Esta influencia puede ser debida a que algunos gestores utilizan las divisas y los tipos de cambio para buscar una rentabilidad extra con los recursos que tienen bajo gestión en sus respectivos fondos. Obviamente este posible exceso de rentabilidad obtenido vía tipos de cambio de divisas, también lleva asociada una mayor volatilidad y por tanto riesgo, siendo ambos aspectos recogidos por el ratio de *Sharpe*.
- La Inversión Mínima no presenta una influencia significativa sobre el binomio estudiado, lo que puede deberse a que debido a las características de

los fondos de inversión socialmente responsable no se fija un límite elevado mínimo de entrada. Esta circunstancia supone que los suscriptores de estos fondos, pueden ser tanto pequeños inversores concienciados socialmente sobre este tipo de productos financieros como inversores institucionales. El factor de que en su mayoría sean pequeños inversores particulares al no tener un límite elevado mínimo de entrada, junto con el fin último de estos fondos que no es otro que el obtener una rentabilidad financiera junto con un retorno para la sociedad en su conjunto, puede influir en que la rentabilidad-riesgo no sea el objetivo principal y que por tanto no exista de manera significativa una influencia por parte de la inversión mínima requerida.

- El Valor Liquidativo de los fondos, medidos como *Net Asset Value* según recogen los resultados obtenidos en esta investigación sí que presenta un impacto positivo y significativo sobre la rentabilidad-riesgo de este tipo de fondos con un nivel elevado del 1%. Este aspecto indica que la cotización de los fondos en el mercado tiene en cuenta la relación entre la rentabilidad generada por el FISR y el riesgo asumido por el mismo.
- La Domiciliación de los Fondos acorde a los resultados de la investigación, tendrían un impacto negativo y significativo sobre el ratio de *Sharpe* con un nivel del 1%. Este aspecto puede deberse a que la mayoría de los FISR tiene una domiciliación doméstica, por lo que no buscan aprovechar las ventajas de flexibilidad de circulación de capitales y sobre todo fiscales, que tienen a su alcance los domiciliados en los denominados “paraísos fiscales”.
- La Estrategia de Inversión a tenor de los resultados obtenidos no parece tener una influencia significativa en la rentabilidad-riesgo, este aspecto no parece ser tan determinante en este tipo de fondos posiblemente debido a que los FISR tienen más limitada la variedad de productos financieros en los que pueden invertir, puesto que deben de estar sujetos a unas restrictivas condiciones que garanticen que esos productos revierten un bien para la sociedad en su conjunto.
- Con Respecto a la Volatilidad de los Fondos los resultados arrojan una influencia negativa y a un nivel de significatividad del 1%, este resultado parece tener sentido en cuanto a que la volatilidad de los fondos en el ratio de *Sharpe* es tenida en cuenta en el denominador de dicho ratio, por lo que parece de lógica que si la volatilidad del fondo aumenta, el ratio de *Sharpe* disminuya y viceversa, por lo tanto en principio según esta investigación la influencia sería negativa y significativa en el Binomio Rentabilidad-Riesgo, explicando de esta manera que un aumento de la volatilidad implique una disminución del ratio de *Sharpe*.

8. Referencias Bibliográficas

- Ackerman, R. (2010) Socially Responsible Funds Excelled, *American Banker*, 15.
- Aggarwal, R.; Georgiev, G. y Pinato, J. (2007) Detecting performance persistence in fund managers: book benchmark alpha analysis, *Journal of Portfolio Management*, N° 2, p. 110.

- Altuna, A. y Valor, C. (2009) ¿Son éticas las inversiones éticas? Propuesta de un modelo de idoneidad ética para la inversión socialmente responsable y aplicación a los fondos españoles, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 66, pp. 165-185.
- Bagozzi, R.P. (1984) Expectancy-value attitude models an analysis of critical measurement issues, *International Journal of Research in Marketing*, N° 4, pp. 295-310.
- Balaguer, MR. (2006) Análisis de la rentabilidad-riesgo de los fondos de inversión socialmente responsables en España, *Análisis Financiero Internacional*, N° 125, p. 29.
- Balaguer Franch, MR. (2007) Análisis comparativo de la rentabilidad financiera de los fondos de inversión socialmente responsables en España, *Análisis Financiero*, N° 105, p. 34.
- Bao, Y. (2009) Estimation Risk-Adjusted Sharpe Ratio and Fund Performance Ranking under a General Return Distribution, *Journal Of Financial Econometrics*, 7, 2, pp. 152-173, British Library Document Supply Centre Inside Serials & Conference Proceedings.
- Barclay, D.; Higgins, C. y Thompson, R. (1995) The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration, *Technology Studies*, N° 2, pp. 285-309.
- Benson, K. y Faff, R. (2004) The relationship between exchange rate exposure, currency risk management and performance of international equity funds, *Pacific-Basin Finance Journal*, N° 12, pp. 333-357.
- Benson, K. (2008) Socially responsible investment funds: Investor reaction to current and past returns, *Journal of Banking and Finance*, N° 9, p. 1850.
- Bilbao, A.; Arenas, M.; Rodríguez, M.V. y Cañal, V. (2009) Selección de Carteras de Fondos de Inversión Socialmente Responsables mediante Programación por Metas con Tecnología Difusa, *Rect@: Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA*, N° 10, p. 29.
- Blamey, P. (2004) Getting the most out of FX: for hedge funds, FX offers a very good risk-to-reward profile, and an opportunity to generate alpha. Pam Blamey reports on some of the ways hedge funds are using currency to generate performance, *Global Investor*, N° 173, p. 20.
- Bollen, K.A. (2014) Structural equations with latent variables. New York: John Wiley & Sons.
- Borri, N. y Cagnazzo, A. (2017) The Performance of Market-Timing Strategies of Italian Mutual Fund Investors, *Economic Notes*, Scopus®.
- Cenfetelli, R.T. y Bassellier, G. (2009) Interpretation of formative measurement in information systems research, *Mis Quarterly*, N° 33, pp. 689-707.
- Cepeda, G. y Roldán, J.L. (2004) Aplicando la técnica PLS en la administración de empresas, *Conocimiento y competitividad*, ACEDE, N° 14, Murcia.
- Chih-Cheng, Y. y Chiung-Lin, C. (2015) Factors Influencing Performance of Mutual Fund Investment: A Study on Individual Characteristics, Investment Strategies, Risk Attitudes and Psychological Biases, *Ling Tung Journal*, p. 151, Airiti Library eBooks & Journals.
- Chin, W.W. y Gopal, A. (1995) Adoption intention in GSS: relative importance of beliefs, *ACM SigMIS Database*, N° 26, pp. 42-64.
- Chin, W.W. (1998) Issues and opinion on structural equation modeling, *MIS Quarterly*, 22, VII.
- Chin, W.W. y Newsted, P.R. (1999) *Structural equation modeling analysis with small samples using partial least squares*, Sage Publications, Thousand Oaks.

- Chin, W.W.; Marcolin, B.L. y Newsted, P.R. (2003) A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and an electronic-mail emotion/adoption study, *Information Systems Research*, N° 14, pp. 189-217.
- Cohen, J. (1988) *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Copp, R.; Kremmer, M. y Roca, E. (2010) Socially Responsible Investment in Market Downturns: Implications for the Fiduciary Responsibilities of Investment Fund Trustees, *Griffith Law Review*, N° 1, p. 86.
- Cronbach, L. J. (1970) Essentials of psychological testing. *New York: Harper and Row*.
- Davis, S.; Madura, J. y Marciniak, M. (2009) Performance and risk among types of exchange-traded funds during the financial crisis, *Investment Guides: ETF's, A Guide to Exchange-Traded Funds*, p. 182.
- Del Guercio, D. (2014) Mutual fund performance and the incentive to generate alpha, *The Journal Of Finance*, N° 4, p. 1673.
- Falk, R.F. y Miller, N.B. (1992) *A primer for soft modeling*, Akron, Ohio: University of Akron Press.
- Faul, F.; Erdfelder, E.; Lang, A.G. y Buchner, A. (2007) G* Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences, *Behavior Research Methods*, N° 39, pp. 175-191.
- Ferruz Agudo, L. (2009) Fondos de inversión éticos, ecológicos y socialmente responsables en Europa (1999-2007), *Aposta: Revista De Ciencias Sociales*, N° 41, p. 4.
- Ferruz Agudo, L. (2013) La inversión socialmente responsable: una aplicación a los fondos de pensiones, *Revista De Responsabilidad Social De La Empresa*, N° 15, p. 13.
- FINANCIAL PLANNING, (2010) Pay to Play? A study examining mutual funds with various initial investments shows little correlation between entry costs and performance, *Financial Planning*, 8.
- Fornell, C. y Larcker, D.F. (1981) Evaluating structural equations models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, N° 18, Vol. 1, pp. 39-50.
- Gallagher, T.J. (1988) Mutual fund size and risk-adjusted performance, *Illinois Business Review*, N° 4, p. 11.
- Gefen, D.; Straub, D. y Boudreau, M.C. (2000) Structural equation modeling and regression: Guidelines for research practice, *Communications of the Association for Information Systems*, N° 4, 7.
- Geisser, S. (1975) The predictive sample reuse method with applications, *Journal of the American Statistical Association*, N° 350, pp. 320-328.
- Gerbing, D.W. y Anderson, J.C. (1988) An updated paradigm for scale development incorporating unidimensionality and its assessment, *Journal of Marketing Research*, N° 25, pp. 186-192.
- Gregoriou, G. (2012) Reconsidering funds of hedge funds; the financial crisis and best practices in UCITS, tail risk, performance, and due diligence, *Reference & Research Book News*, N° 6.
- Gregoriou, G. Kaiser, D. y Pascalau, R. (2013) *How Geography, Flows, And Size Affect The Risk-Adjusted Performance Of UCITS III Funds Of Hedge Funds*, n.p.: Gale Virtual Reference Library.
- Guerra, A. (2013) Impulso de los fondos de inversión socialmente responsables en España, *Revista De Responsabilidad Social De La Empresa*, N° 15, p. 35.

- Hair, J.F.; Black, W.C.; Babin, B.J.; Anderson, R.E. y Tatham, R.L. (2006) *Multivariate data analysis*, New Jersey: Prentice-Hall International, 6ª ed.
- Hair, J.F.; Ringle, C.M. y Sarstedt, M. (2011) PLS-SEM: indeed a silver bullet, *Journal of Marketing Theory and Practice*, N° 19, pp. 139-152.
- Hair J.F.; Hult, G.T.M.; Ringle, C. y Sarstedt, M. (2014) *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Hartmann, M. (2012) Short Term Alpha as a Predictor of Future Mutual Fund Performance, *Professional Services Close-Up*, Business Insights: Essentials.
- Henseler, J.; Ringle, C.M. y Sarstedt, M. (2015) A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 1, N° 43, pp. 115-135.
- Hua, T. (2010) Discovery zone: Alpha in Africa; Sovereign wealth funds lead move into continent in search of returns, *Pensions & Investments*, N° 18.
- Israelsen, C. (2000) Investments - Bear Necessities: Dividend yield, standard deviation of return and beta clearly correlate to superior bear-market performance among U.S. equity funds, *Financial Planning*, Business Insights, Essentials.
- Iturrioz, J.; Mateu, J.L. y Valor, C. (2005) La implicación de las Sociedades Cooperativas de Crédito y las Cajas de Ahorros en los productos y servicios financieros Socialmente Responsables, *Revista Vasca de Economía Social*, N° 1.
- Jones, S.; Van der Laan, S.; Frost, G. y Loftus, J. (2008) The Investment Performance of Socially Responsible Investment Funds in Australia, *Journal Of Business Ethics*, N° 80, Vol. 2, pp. 181-203.
- Kinlaw, W.; Kritzman, M. y Mao, J. (2015) The association of hedge fund performance with manager location, domicile, and choice of service provider, *The Journal Of Alternative Investments*, N° 18, Vol. 2, pp. 25-38.
- Kleiman, R. y Sahu, A. (1988) The Relationship Between Mutual Fund Size and Risk-Adjusted Performance: An Analysis of Load Funds, *American Business Review*, N° 6, Vol. 2, p. 26.
- Koh, F.; Koh, W.; Lee, D. y Phoon, K. (2005) Investing in hedge funds: risks, returns, and performance measurement, *Hedge Funds : Insights In Performance Measurement, Risk Analysis, And Portfolio Allocation*, pp. 341-364, ECONIS.
- Korn, D.J. (2006) Profits with a purpose: socially responsible investment funds give investors revenues with a clean conscience, *Black Enterprise*, N° 13, p. 54.
- Krawiec, W. (2013) Polish Socially Responsible Investment Funds - investment policy and efficiency, *Prace Naukowe- Uniwersytetu Ekonomicznego We Wroclawiu*, N° 302, pp. 101-109.
- Lean, H.; Ang, W. y Smyth, R. (2015) Performance and performance persistence of socially responsible investment funds in Europe and North America, *North American Journal Of Economics And Finance*, N° 34, pp. 254-266.
- Levesque, R. (2014) Choose wisely: know if you're getting alpha or absolute return from your hedge fund manager, *Benefits Canada*, N° 1, p. 34.
- Louw, S. (2017) How Treynor can help to get your portfolio into shape: The Treynor ratio is used to evaluate the performance of different actively managed funds by measuring the returns on these investments versus the risk, *Finweek*, p. 17, Business Source Complete.
- Masa, C.I.; Iturrioz, J. y Martín, S. (2016) Aspectos determinantes del fracaso empresarial: efecto de la proyección social de las sociedades cooperativas frente a otras formas jurídicas, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 88, pp. 93-125.

- Mateu, J.L. y Palomo, R. (2004) *Productos financieros y operaciones de inversión*, Madrid: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.
- Mirabile, K.R. (2015) The association of hedge fund performance with manager location, domicile, and choice of service provider, *Journal of Alternative Investments*, N° 2, p. 7.
- Moneva Abadía, J.M. (2003) La inversión socialmente responsable: especial referencia a los Fondos de Inversión Éticos, *Revista Interdisciplinaria De Gestión Ambiental*, N° 53, p. 25.
- Moreno Santos, C. (2004) Los criterios socialmente responsables en la inversión de los fondos de pensiones de empleo y otras entidades de previsión social, *Lan Harremanak: Revista De Relaciones Laborales*, N° 10, p. 173.
- Namvar, E. (2013) Commonalities in investment strategy and the determinants of performance in mutual fund mergers, *Journal Of Banking And Finance*, N° 2, p. 625.
- Nunnally, J.C. (1978) *Psychometric theory* (2ª ed.). New York: McGraw-Hill.
- Nunnally, J.C. y Bernstein, I.H. (1994) *Psychometric theory* (3ª ed.). New York: McGraw-Hill.
- Rathner, S. (2013) The Influence of Primary Study Characteristics on the Performance Differential Between Socially Responsible and Conventional Investment Funds: A Meta-Analysis, *Journal Of Business Ethics*, N° 2, p. 349.
- Ringle, C.M.; Wende, S. y Becker, J.M. (2015) *SmartPLS 3*, Boenningstedt: SmartPLS GmbH.
- Scholtens, B. (2005) Style and performance of Dutch socially responsible investment funds, *Journal of Investing*, N° 1, pp. 63-72.
- Stankevičienė, J. y Čepulytė, J. (2014) Sustainable value creation: coherence of corporate social responsibility and performance of socially responsible investment funds, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, N° 27, Vol. 1, pp. 882-898.
- Stone, M. (1974) Cross-validatory choice and assessment of statistical predictions, *Journal of the Royal Statistical Society: Series B*, N° 36, pp. 111-147.
- Valor, C. y Palomo, R. (2003) Las empresas de participación y la inversión socialmente responsable: efectos de los criterios de regulación y asimetrías de información. *Revista de Estudios Cooperativos*, N° 80, pp. 107-124.
- Valor, C.; Palomo, R.; Iturrioz, J.; y Mateu, J.L. (2007) Socially Responsible Investments among Savings Banks and Credit Unions: empirical findings in the Spanish context, *Annals of Public and Cooperative Economics*, N° 78, p. 2.
- Van der Zee, E. (2012) Sovereign Wealth Funds and Socially Responsible Investment: Dos and Don'ts, *European Company Law*, N° 2, p. 141.
- Van Dijk-De Groot, M. y Nijhof, A. (2015) Socially Responsible Investment Funds: a review of research priorities and strategic options, *Journal of Sustainable Finance and Investment*, N° 5, Vol. 3, p. 178.
- Watson, R. (2011) Ethical and socially responsible investment funds: Are they ethically and responsibly marketed?, *Journal of Financial Regulation and Compliance*, N° 19, Vol. 2, pp. 100-110.
- Wayne, E.; Ferson, A.; Rudi, W. y Schadt, A. (1996) Measuring Fund Strategy and Performance in Changing Economic Conditions, *The Journal Of Finance*, N° 2, p. 425.
- Williamson, C. (2006) Alpha called finite resource; Hedge fund conference presentation puts amount at \$30 billion; another concludes 'there's no such thing' as absolute return, *Pensions & Investments*, N° 5.
- Wold, H. (1982) Soft Modeling: The Basic Design and Some Extension. En Karl G. Jöreskog y Herman O. A. (Eds.), *Wold Systems Under Indirect Observations: Causality, Structure, Prediction, Parte 2 (1-54)*. Amsterdam: North-Holland.

Yong-Chin, L.; Hsiang-Ju, C. y Yi-Xuan, L. (2012) The Relationships between Net Asset Value Per Unit and Both Future Performance and Persistence for Taiwan's Mutual Funds, *Taiwan Academy Of Management Journal*, N° 2, pp. 179-203.

Responsabilidad social empresarial en banca. Su aplicación al caso de la banca cooperativa

Joan Ramón Sanchis Palacio¹ y Sergio Rodríguez Pérez²

Recibido: 3 de diciembre de 2017 / Aceptado: 15 de enero de 2018

Resumen. El concepto de RSE y las dimensiones que lo componen vienen determinados por las características particulares de las empresas en cada industria o sector económico en el que operan. Esto es así por cuanto la definición de la RSE y su aplicación está condicionada a la operatividad, medición e implantación en el contexto en el cual se lleva a cabo. Por este motivo, para analizar el comportamiento de la RSE en la banca cooperativa, que es el objetivo del presente trabajo, es importante realizar un estudio sobre las implicaciones y las particularidades de ésta en el sector bancario, es decir, en el conjunto de las denominadas entidades de crédito. Los bancos cooperativos, más conocidos en España como cooperativas de crédito, han desempeñado tradicionalmente una destacada labor en el campo de la RSE, por su carácter de banca de proximidad (arraigada al territorio) y de empresa cooperativa (enfocada a las personas y a la comunidad). Aunque su peso dentro del sector bancario ha sido poco significativo (entre el 7% y el 5% según depósitos y créditos respectivamente), han desempeñado una función clave en la financiación de la economía productiva, en especial en sectores con mayores dificultades de acceso al crédito como el sector rural y las pequeñas y medianas empresas. Por estos motivos se ha considerado oportuno analizar la aplicación de la RSE al caso concreto de este tipo de organizaciones. Se ha realizado un análisis cualitativo, con el propósito de destacar en qué términos concretos la banca en general y la banca cooperativa en particular enfocan su actividad económica a la RSE y cómo lo hacen.

Palabras clave: Sostenibilidad; Sector bancario; Ética bancaria; Cooperativas de crédito; Inclusión financiera.

Claves Econlit: G21; M14; M21.

[en] Corporate social responsibility in banking. Its application to the case of the cooperative bank

Abstract. The concept of CSR and its dimensions depend on the particular characteristics of the economic sector in which companies operate. This means that the definition of CSR and its application is conditioned on how it works, is measured and implemented in the context in which it takes action. For this reason, to analyze the behavior of CSR in cooperative banking, which is the objective of this paper, it is essential to achieve a study on the implications and particularities of CSR in the banking sector, that is, in the whole of denominated credit institutions. The cooperative banks, better known in Spain as cooperatives credit, have traditionally played a prominent role in the field of CSR, due to their proximity banking status (rooted in the territory) and cooperative enterprise

¹ Universitat de València, España
Dirección de correo electrónico: joan.r.sanchis@uv.es.

² Universitat de València, España
Dirección de correo electrónico: serope@alumni.uv.es.

(focused on people and the community). Although its weight in the banking sector has not been very significant (between 7% and 5% according to deposits and loans, respectively), they have played a key role in financing the productive economy, especially in sectors with higher access difficulties to credit, such as the rural sector and small and medium-sized enterprises. For these reasons, it has been considered appropriate to analyze the application of CSR to the particular case of this type of organization. A qualitative analysis has been carried out, with the aim of highlighting the specific terms the banking sector in general and cooperative banking, in particular, focus their economic activity on CSR and how they do it.

Keywords: Sostenibility; Banking sector; Banking ethic; Credit Cooperatives; Financial inclusion.

Sumario. 1. Introducción. 2. La RSE: concepto y dimensiones clave. 3. La RSE desde la perspectiva de las entidades de crédito. 4. La Relación entre la Banca Cooperativa y la RSE. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Sanchis Palacio, J.R. y Rodríguez Pérez, S. (2018) Responsabilidad social empresarial en banca. Su aplicación al caso de la banca cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 204-227. DOI: 10.5209/REVE.59771.

1. Introducción

La reputación de la banca en España presenta uno de los peores niveles en Europa, situándose a la cabeza de los países con peor reputación, solo superada por la banca irlandesa. La Junta Europea de Riesgo Sistémico (*European Systemic Risk Board*), en su último informe de junio de 2015 basado en un trabajo de campo dirigido a 33 mil clientes bancarios de 27 países distintos, muestra una más que preocupante caída en la imagen de los bancos españoles, que desciende de un 31% (que es el nivel de confianza que tenía en el año 2009, año en el que se inicia la crisis financiera) a un 16% en 2014 (con un descenso de 15 puntos), solo superado por los bancos irlandeses con un nivel de confianza del 15% (solo un punto menos de diferencia). Aunque es un sector tremendamente regulado y supervisado, sigue teniendo graves problemas éticos (corrupción, sobornos, blanqueo de dinero, manipulación de tipos de interés y tipos de cambio, paraísos fiscales, ...) y de gobernanza (conflictos de interés, falta de transparencia y confianza), que han desembocado en una crisis reputacional en un sector basado fundamentalmente en la confianza. Precisamente por ello, es uno de los sectores más preocupado desde el principio por mejorar su imagen a través de estrategias de responsabilidad social corporativa (De la Cuesta González, 2017).

No obstante, dentro del sector bancario español existen diferentes tipos de entidades, entre las cuales se encuentran las cooperativas de crédito o bancos cooperativos, que mantienen una reputación mucho mayor y que no se han visto afectados por la crisis. Son entidades que tradicionalmente han seguido un comportamiento ético y responsable, que podríamos calificar de ejemplar, en muchos casos. Por este motivo, la banca cooperativa es el referente a seguir dentro del sector bancario en la aplicación de los principios de la ética y la responsabilidad social empresarial.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar las características de la banca cooperativa como entidades pioneras y ejemplares en el uso de la responsabilidad social, comparándola con el resto de entidades del sector bancario español y con

los diferentes elementos que definen el concepto de Responsabilidad Social Empresarial. Los trabajos publicados en este sentido son realmente escasos, por lo que nuestro estudio aporta una novedad al respecto y pretende ser el punto de partida, a través de un análisis meramente descriptivo, para la realización de un estudio posterior en mayor profundidad sobre el tema.

El trabajo se ha estructurado en cuatro apartados, además de este primero de introducción. En primer lugar se define el concepto de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y se describen sus dimensiones clave. En segundo lugar se analiza la RSE desde el punto de vista de las entidades de crédito, para en tercer lugar aplicarlo al caso concreto de la banca cooperativa. El trabajo finaliza con unas conclusiones y reflexiones acerca del futuro de la RSE en la banca.

2. La RSE: concepto y dimensiones clave

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es un concepto amplio y con unos límites muy difusos, formado por múltiples elementos y dimensiones, y al que se puede definir y acceder desde diversas perspectivas (Carroll, 1979).

Existen múltiples aportaciones de diferentes autores con propuestas para clasificar las diferentes teorías o enfoques en torno a la RSE. La realizada por Secchi (2007) plantea tres categorías de teorías: Utilitarias, Directivas y Relacionales. Otra aportación a destacar es la realizada por Reyes (2008), quien distingue cuatro diferentes tipos de estudios académicos: trabajos de concepto, propuestas que elaboran modelos generales o específicos que tratan de aplicar el concepto en las empresas, estudios que analizan la relación existente entre la implantación y desarrollo de políticas socialmente responsables y los resultados empresariales y trabajos que presentan la RSE como un caso de estudio o que analizan un caso referente a ésta en un sector específico. En nuestro caso, para tratar de afrontar esa diversidad, vamos a apoyarnos en la clasificación de los grupos de teorías que proponen Garriga y Melé (2004), que es asiduamente recurrida por la literatura y autores especializados en la materia, y que aporta cierta simplicidad y calidad explicativa al problema.

Estos autores, basándose en las teorías más relevantes, proponen cuatro categorías: teorías instrumentales, teorías políticas, teorías integrativas y teorías éticas. Las teorías instrumentales se basan en los aspectos más económicos de la RSE, y su objetivo es trazar estrategias que contribuyan a sacar el máximo beneficio para la sociedad derivadas de las acciones sociales que realiza la organización, tanto en términos de resultados como en forma de ventajas competitivas y en reputación social. Existen tres teorías principales en este grupo, dependiendo del objetivo económico perseguido: 1) las que se basan en diseños de estrategias que permitan a la organización conseguir ventajas competitivas que repercutan en mayores beneficios a largo plazo (Porter y Kramer, 2002); 2) los preocupados en maximizar el valor de la inversión realizada por el accionista y, por ende, el precio de la acción (Jensen, 2002); y 3) las relacionadas con el marketing como causa, en la que la RSE se convierte en una estrategia social que permite mejorar la imagen corporativa (Porter y Kramer, 2011).

Las teorías políticas hacen referencia a las interacciones y conexiones entre las empresas y la sociedad y en el poder y la posición de las empresas y su inherente

responsabilidad (Garriga y Melé, 2004). En este grupo de teorías, los autores también distinguen tres subcategorías: 1) Constitucionalismo corporativo: existen causas tanto a nivel interno como externo que generan este poder (Davis, 1967); 2) Teoría integradora del contrato social: existen dos niveles de consenso, uno a nivel macro social, de carácter normativo, basado en hipernormas éticas y otro de carácter microsocioal, que se refiere a los acuerdos implícitos o explícitos que tienen lugar entre los miembros de una comunidad específica y son los que generan las normas auténticas (Donaldson y Dunfee, 1994); y 3) Ciudadanía corporativa: es una nueva conceptualización del papel de la empresa en la sociedad, que introduce como hipernorma la declaración universal de los derechos humanos (Logsdon y Wood, 2002).

Las teorías integrativas pretenden incorporar en las empresas las demandas sociales, bajo el argumento de que las empresas dependen de la sociedad para su existencia y que, por tanto, es necesario si se quiere garantizar el desarrollo de ésta, hacerse eco de las reivindicaciones sociales e integrarlas en las organizaciones. De esta manera, la empresa estará actuando de acuerdo con los valores de sus grupos de interés y adquirirá de esta forma prestigio social. Estas teorías se subdividen, a su vez, en cuatro subcategorías: aspectos administrativos o de gestión, principio de responsabilidad pública, gestión de grupos de interés y desempeño social corporativo (Carroll, 1979).

Por último, las teorías éticas incluyen aquellas que “se basan en los requerimientos éticos que cimientan las relaciones entre las empresas y la sociedad” (Garriga y Melé, 2004: 60). Por lo tanto, entienden como necesario la aceptación de responsabilidades en la sociedad como parte de las obligaciones éticas de la empresa y se fundamentan en principios que expresan qué se debe hacer y qué no se debe hacer o la necesidad de construir una sociedad mejor. Estas estarían compuestas por cuatro subclases: teoría normativa de los grupos de interés, derechos humanos, desarrollo sostenible y enfoque del bien común (Freeman, 1994; Melé, 2002).

Teniendo en cuenta la variedad de enfoques y clasificaciones teóricas que existen del término RSE, era de esperar que existieran diferentes modelos que expliquen las distintas dimensiones que el marco conceptual abarca (García-Torea *et al.*, 2017).

Aunque se puede encontrar un gran número de trabajos que proponen una RSE desde una escala unidimensional de medida (Marín y Ruiz, 2007), los modelos que hoy en día están más reconocidos en el ámbito académico coinciden en su carácter multidimensional, aún a pesar de que también existen numerosas diferencias entre ellos. Como más destacadas, queremos señalar tres de estas corrientes: la pirámide de Carroll (1979, 1999), los centrados en la Teoría de los grupos de interés (Maignan *et al.*, 1999; Decker, 2004; Turker, 2009; Pérez y Rodríguez del Bosque, 2012) y los basados en la Teoría del desarrollo sostenible (Van Marrewijk, 2003; Panwar *et al.*, 2006).

Desarrollada por Archie Carroll en 1979, y actualizada por él mismo en 1991 y 1999, la pirámide de Carroll trata de explicar la RSE a través de una pirámide con diferentes niveles que vienen a representar las diferentes dimensiones que están involucradas en este concepto, al comprender las diferentes expectativas que la sociedad tiene de las organizaciones en un momento dado, siendo éstas

económicas, legales, éticas y voluntarias o filantrópicas, y estando todas ellas interrelacionadas entre sí. A pesar de tratarse de una aportación de gran reconocimiento durante mucho tiempo en el mundo académico, han surgido diferentes estudios que cuestionan su validez, poniéndose en duda que se reflejen de forma correcta la percepción de algún grupo de interés tan relevante como los consumidores (García de los Salmones *et al.*, 2005).

Una perspectiva más actual para explicar los componentes de la RSE parte del enfoque de los grupos de interés (Freeman, 1994), proponiendo una dimensionalización del concepto a partir de los principales públicos objetivos que conforman la red de relaciones de la organización. Según esta propuesta, las acciones de RSE han de clasificarse preferentemente en función de aquellos grupos de interés que más se benefician con las mismas, y que son el público objetivo principal al que se quiere satisfacer con cada una de ellas (Martínez García de Leaniz, 2015). Por lo tanto, teniendo en cuenta estos principios, los diferentes trabajos académicos han ido identificando distintas dimensiones para la RSE: consumidores, empleados, accionistas, sociedad general, medio ambiente y mercado, entre otros (Maignan *et al.*, 1999; Decker, 2004; Turker, 2009; Pérez y Rodríguez del Bosque, 2011). Sin embargo, este modelo también es fuertemente cuestionado, ya que para algunos autores como Turker (2009), en este tipo de modelos no se logra abarcar a todos los verdaderos grupos de interés de la empresa, lo que limita considerablemente su capacidad como modelo.

Por último, el modelo *Triple Bottom Line TBL*, que es también conocido como modelo de desarrollo sostenible, triple balance o triple cuenta de resultado, incluye tres dimensiones diferentes: económica, social y ambiental, y al igual que en el modelo de Carroll, se defiende la interrelación entre ellas. Fue utilizado por primera vez por el fundador de la consultora *Sustainability*, John Elkington, en el libro publicado en 1997 *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business* (Elkington, 1997). El éxito de este modelo, que ha ido en crecimiento por su acogida en la implementación de políticas de RSE en las empresas, puede ser explicado entre otras cosas por dos razones importantes: 1) fácil comprensión de las dimensiones del modelo en objetivos empresariales (Linnanen y Panapanaan, 2002; Panwar *et al.*, 2006); y 2) es la utilizada por el *Global Reporting Initiative GRI* para desarrollar guías para la elaboración de informes o memorias de sostenibilidad, que aporta una información corporativa comparable fundamentada en la implementación del TBL.

El concepto de RSE y las dimensiones que lo componen vienen determinados por las características particulares de las empresas en cada industria o sector económico en el que operan (Decker, 2004). Esto es así por cuanto la definición de la RSE y su aplicación está condicionada a la operatividad, medición e implantación en el contexto en el cual se lleva a cabo. Por este motivo, para analizar el comportamiento de la RSE en la banca cooperativa, que es el objetivo del presente trabajo, es importante realizar un estudio sobre las implicaciones y las particularidades de ésta en el sector bancario, es decir, en el conjunto de las denominadas entidades de crédito³. Los bancos cooperativos, más conocidos en

³ En nuestro análisis, nos centraremos atendiendo a las clasificaciones empleadas por GRI (www.globalreporting.org) en el segmento de bancos privados (banca comercial y de empresa), ya que es al que se corresponde el tipo de entidad que será objeto de nuestro análisis.

España como cooperativas de crédito, han desempeñado tradicionalmente una destacada labor en el campo de la RSE, por su carácter de banca de proximidad (arraigada al territorio) y de empresa cooperativa (enfocada a las personas y a la comunidad) (Palomo Zurdo y Valor Martínez, 2001; Vargas Sanchez y Vaca Acosta, 2005). Aunque su peso dentro del sector bancario ha sido poco significativo (entre el 7% y el 5% según depósitos y créditos respectivamente durante los últimos 10 años, según datos del Banco de España), han desempeñado una función clave en la financiación de la economía productiva, en especial en sectores con mayores dificultades de acceso al crédito como el sector rural y las pequeñas y medianas empresas. Por estos motivos se ha considerado oportuno analizar la aplicación de la RSE al caso concreto de este tipo de organizaciones. Se ha realizado de un análisis cualitativo, con el propósito de destacar en qué terminos concretos la banca en general y la banca cooperativa en particular enfocan su actividad económica a la RSE y cómo lo hacen.

3. La RSE desde la perspectiva de las entidades de crédito

La aplicación de la RSE al sector bancario se ha realizado desde temáticas y perspectivas diferentes, tal como se aprecia en los principales trabajos publicados, que quedan recogidos en la Tabla 1.

Tabla. 1. Enfoques temáticos de las investigaciones de RSE en el sector bancario

Temática abordada	Autores
Percepciones sobre RSE	Chambers y Day (2009); Pérez y Rodríguez del Bosque (2015).
Motivaciones en las prácticas socialmente responsables	Polonsky y Scott (2005); McDonald y Rundle-Thiele (2008); Senthikumar, Ananth y Arulraj (2011).
Prácticas de RSE en el sector bancario	De la Cuesta González, Muñoz Torres y Fernández Izquierdo (2006); Ruiz, Rios y Tirado (2009); Seguí y Palomero (2013); Rice y Peter (2015).
Divulgación de la RSE en el sector financiero	Douglas, Doris y Johnson (2004); Maingot y Zeghal (2008); Kahn, Halabi y Samy (2009); Hassan (2009); Hassan y Syafri (2009).

Fuente: elaboración propia en base a Orozco *et al.* (2012)

Algunos autores destacan que el sector financiero es de los que más invierte a nivel mundial en RSE (Marín y Ruiz, 2007). Sin embargo, no es abundante la literatura existente que aborda la aplicación de la RSC en dicho sector (Truño i Gual, 2016; Pérez y Rodríguez Del Bosque, 2012), lo que refuerza nuestro propósito e interés en seguir analizando en este ámbito.

En cuanto al protagonismo del sector bancario en materia de RSE, conviene señalar que no se reduce solo al ámbito académico, sino que este sector es además pionero y ha ejercido una gran influencia en lo concerniente a la implantación,

desarrollo e impulso de políticas de RSE y otras iniciativas relacionadas con la sostenibilidad. Este interés que hemos visto del sector bancario en la RSE, junto a ciertas características propias de la industria, acaban desembocando en una enorme repercusión en el desempeño de la RSE. Las causas que explican esta atracción e influencia son diversas, pero podemos agruparlas en tres principales: 1) La globalización, desregulación y aparición de nuevas tecnologías ha originado la sustitución de los tradicionales canales de distribución, de tal forma que los consumidores ya no distinguen diferencias sustanciales entre las distintas instituciones financieras (Gil *et al.*, 2009). La RSE puede servir a las entidades de crédito como una herramienta que facilite su diferenciación; 2) La crisis económica de los mercados mundiales, salpicada de escándalos financieros (manipulación de índices de referencia, acuerdos para repartirse el mercado, etc.) y malas prácticas en el sector (colocación masiva de productos engañosos con riesgo, comisiones ilegales en la prestación de servicios, etc.) ha originado una pérdida total de confianza⁴ de la sociedad y un aumento de la conciencia social de reguladores, accionistas, socios, empleados y consumidores. La industria bancaria ha encontrado en la RSE un instrumento que puede ayudarles a restituir su imagen y dar respuesta de paso a esta creciente demanda de los agentes de una mayor transparencia y responsabilidad; y 3) el enorme protagonismo del sector en el impulso de la sostenibilidad se explica, en parte, por su papel central en el conjunto de la economía. Las entidades de crédito juegan un papel activo en el desarrollo económico y social de los países, ya que cuentan con la capacidad de seleccionar proyectos de inversión, gestionar riesgos y decidir quién accede al capital y qué actividades se financian (De La Cuesta González, 2006). Esta posición y rol dentro del sistema económico, facilita que la mayor contribución que puede realizar el sector a la RSE sea a través de su propio negocio, lo que conlleva unas responsabilidades implícitas. Este hecho ha generado cierto debate y presión en torno a las entidades, que conscientes de ello y de su potencial rentabilidad, ya han empezado a desarrollar desde hace años productos y servicios teniendo en cuenta criterios socialmente responsables (CECA, 2008).

Para analizar las singularidades de la RSE en las entidades bancarias, hay que distinguir una doble dimensión (Muñoz *et al.*, 2004): la dimensión interna, referida a los impactos directos derivados de su comportamiento con relación a los diferentes grupos de interés, es decir, basados en mejorar la actuación de los servicios internos de los bancos; y la dimensión externa, sobre los impactos indirectos que resultan del papel que desempeñan los bancos al canalizar el ahorro hacia las actividades de inversión. Por tanto, el comportamiento de la RSE de las entidades bancarias debe juzgarse en las dos dimensiones de sus impactos (Cea Moure, 2010).

Según la última definición de 2011 sobre RSC de la UE, una entidad bancaria es socialmente responsable si en su actividad de inversión, gestión de activos e intermediación financiera gestiona adecuadamente los riesgos, oportunidades, e impactos que dicha actividad tiene la sociedad. Será socialmente responsable si se consideran cuestiones ambientales, éticas y sociales en el diseño de los productos

⁴ Según la EBA (Autoridad Bancaria Europea), desde el inicio de la crisis en 2008, el 97% de los grandes bancos europeos ha estado involucrado en litigios por mala práctica bancaria, que les ha ocasionado el desembolso de más de cien millones de euros en compensaciones (Sanchis Palacio y Campos Climent, 2017).

y servicios que oferta, en su política de crédito e inversión y en definitiva en toda su estrategia del negocio; así como si cuenta con mecanismos para controlarlo (sistemas de evaluación de impacto, incentivos y sanciones, transparencia y rendición de cuentas, etc) (Fernández Olit y De la Cuesta González, 2014). Su función social es ofertar productos necesarios y de calidad a los ciudadanos en función de sus necesidades y no solo de los intereses de la dirección de la entidad; algo que parece de sentido común pero que por desgracia no ha sido tan frecuente. Evitar ese riesgo legal de tener que compensar a los clientes por malas prácticas en el diseño y comercialización de productos no es solo una cuestión de interés general, sino de interés económico para la propia entidad, y es ahí donde reside la auténtica responsabilidad social de la banca, en hacer bien su negocio. Sin embargo, poca atención se ha prestado a esta visión comercial o de negocio de la RSC (De la Cuesta González, 2006) (De la Cuesta González et al., 2006; Esteban Sánchez et al., 2017).

Según De La Cuesta González (2017), la responsabilidad externa o comercial se podría gestionar en base a los siguientes aspectos: 1) Aplicando criterios de sostenibilidad a la financiación y aseguramiento bancario (valoración previa a la concesión del crédito o garantía de los proyectos a financiar y/o asegurar bajo criterios de riesgo social, medioambiental); 2) Aplicando criterios de sostenibilidad a la gestión de activos y de inversión, fomentado lo que se denomina inversión socialmente responsable (ISR); y 3) Centrando un negocio banca comercial o minorista más responsable con el cliente, no solo desde el punto de vista de la calidad, transparencia y honestidad como señalan Pérez Ruiz y Rodríguez del Bosque (2012), sino poniendo el esfuerzo en conocer al consumidor y adaptar los productos, su coste y el canal de distribución a sus necesidades, mejorando de esta manera su calidad y accesibilidad.

Precisamente, la consecuencia de la acción en esta última dimensión externa es donde encontramos ciertos elementos que hacen distintiva la contribución que puede aportar la gestión de la RSE desde las entidades bancarias. A continuación, destacamos algunos de los más relevantes.

3.1. Inclusión/Exclusión financiera

La inclusión financiera es definida como “el acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades”⁵ y es considerada por las autoridades normativas a nivel mundial, como una trascendental prioridad en materia de desarrollo. Así lo demuestra iniciativas surgidas durante la última década por organismos como el G-20, que eligió el tema de la inclusión financiera como uno de sus pilares en la Cumbre de Pittsburgh de 2009 y decidió poner en marcha un grupo de expertos que se dedica exclusivamente a los temas de la inclusión financiera; o el Banco Mundial, que impulsó el programa UFA2020 para facilitar que las personas en todo el mundo tengan acceso a una cuenta para transacciones para finales de 2020.

Esta preocupación por la inclusión financiera es sustentada en la información arrojada por numerosos estudios (Banerjee *et al.*, 2015), que proporcionan datos

⁵ Definición adoptada por el Banco Mundial, en www.bancomundial.org/es/financialinclusión.

heterogéneos que sugieren que los mercados financieros incluyentes y eficientes son capaces de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, reducir los costes de transacción, impulsar la actividad económica y mejorar la prestación de otros beneficios sociales. De todos estos estudios, el de Cull *et al.* (2014) clasifica los beneficios de la inclusión financiera bajo tres niveles diferentes: 1) a nivel microeconómico, el uso de diversos productos financieros incide en las condiciones de vida de las personas con menos recursos. Los productos de ahorro les permite gestionar los flujos de efectivo y ordenar el consumo (Brune *et al.*, 2011), los seguros pueden ayudar a las familias a mitigar los riesgos y gestionar las crisis (Janzen y Carter, 2013) y ciertos tipos de servicios de pago pueden minorar los costes de transacción (Aker *et al.*, 2011). Además, los estudios también demuestran que cuanto más inclusivo es el sistema, más opciones tienen las pequeñas empresas de beneficiarse del acceso al crédito, lo que genera inversión y repercute en el beneficio de la sociedad en la que se instalan; 2) a nivel de actividad económica local, algunas pruebas empíricas realizadas demuestran que el acceso financiero mejora la actividad económica local (Cull *et al.*, 2014): las diferencias locales en la apertura de sucursales bancarias en zonas rurales no bancarizadas de la India (impulsada por exigencias del organismo regulador entre 1977 y 1990) estaban vinculadas con una reducción significativa de la pobreza rural (Burgess y Pande, 2005) y la rápida apertura de sucursales de Banco Azteca en México en más de un millar de tiendas minoristas del Grupo Elektra significó un impacto en los niveles generales de ingresos en la región del 7% en comparación con comunidades similares en las que no se había abierto ninguna sucursal (Bruhn y Love, 2012); y 3) a nivel macroeconómico, las investigaciones sugieren la existencia de una correlación positiva entre la inclusión financiera y el crecimiento y el empleo. Los principales mecanismos que citan a ese respecto son: los costes de transacción generalmente más bajos, una mejor distribución del capital (Jahan y McDonald, 2011) y mayor estabilidad financiera y control de los riesgos en toda la economía (Han y Melecky, 2013).

El efecto opuesto a la inclusión financiera es la exclusión financiera, definida ésta por la Comisión Europea⁶ como “el proceso mediante el cual las personas se encuentran con dificultades en el acceso y/o usos de servicios financieros adecuados a sus necesidades y que les permita llevar una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen”. Las causas que lo motivan son diversas, y pueden estar asociadas a su ubicación geográfica (zonas marginadas, mal comunicadas, etc.) o a sus propias características como colectivo (personas de bajos ingresos, parados, inmigrantes, personas con escaso nivel de estudios, etc.). En cualquier caso, parece evidente que el interés por la inclusión financiera y la facilitación de acceso a servicios bancarios, tanto a particulares como a pymes, en colectivos que quedan fuera del sistema, consigue paliar esta exclusión financiera y la falta de oportunidades en diferentes ámbitos como en el mercado de la vivienda, empleo, salud, escolarización, ciudadanía, sobreendeudamiento, etc., y que son causa de mayor exclusión social (Kempson *et al.*, 2000); siendo por tanto uno de los principales espacios de intervención de las entidades financieras en la sociedad (CECA, 2008). A través de la inclusión financiera, las entidades bancarias tienen

⁶ European Commission (2008): “Financial services provision and prevention of financial exclusion”.

además de una oportunidad de negocio (incluir a más personas en su cartera de clientes), la mejor opción para incidir sobre las condiciones de vida de las poblaciones en las que operan, haciendo una contribución específica derivada de su naturaleza desde la RSE (Decker, 2004).

3.2. Lucha contra el blanqueo de capitales y la corrupción

El Fondo Monetario Internacional define el blanqueo de capitales como “el proceso mediante el cual se intenta disimular el origen delictivo de determinados fondos que son producto de una actividad encubierta” como son el narcotráfico, el contrabando, la trata de seres humanos o la corrupción. El blanqueo de capitales está establecido como un delito contra el orden económico y social, por la exposición permanente de las personas y empresas involucradas directa e indirectamente en esta amenaza. Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional consideran que el volumen de capitales blanqueados cada año oscila entre el 3% y el 5% del Producto Bruto Mundial (FMI, 2016).

La utilización de diferentes servicios bancarios es una de las principales vías de blanqueo de capitales. La globalización de los mercados financieros, la complejidad para establecer herramientas de control a nivel mundial y la elaboración de productos cada vez más sofisticados, han favorecido la proliferación de una auténtica inteligencia financiera destinada a la ocultación del origen de capitales obtenidos por medios ilegales.

Las entidades de crédito figuran en el primer frente de esta lucha y están obligadas a aplicar ciertas medidas de prevención en todas aquellas circunstancias de riesgo: Identificación de sus clientes, comunicación de operaciones sospechosas, reporting sistemático, conservación de documentos y confidencialidad. Dado el papel fundamental que desarrollan las entidades financieras en la obstaculización del blanqueo de capitales, se han extendido diferentes iniciativas autoreguladoras para el propio sector financiero, como por ejemplo las desarrolladas por el grupo Wolfsberg (<http://www.wolfsberg-principles.com/index.html>), formado por trece bancos globales en el año 2000, y que se han ido revisando desde entonces, con el objetivo de desarrollar marcos y directrices que faciliten la gestión de delitos financieros como el blanqueo de capitales.

En definitiva, podemos decir que nos encontramos en un momento en el que los costes asociados al cumplimiento de la regulación contra el blanqueo de capitales por parte de las entidades bancarias han tenido un tremendo ascenso, y que el interés que le conceden los altos directivos está disminuyendo (Fernández *et al.*, 2013). Por tanto, desde la perspectiva de la RSE, esta lucha puede significar para ellas una nueva oportunidad de mejorar significativamente los distintos entornos sociales en los que desarrollan sus actividades, lo que debería servir para incitarlas a tomar medidas que signifiquen una fuerte apuesta por la transparencia y el adecuado control de riesgos.

3.3. Inversión Socialmente Responsable ISR

La ISR se define como *el* proceso de inversión en el que en la toma de decisiones se tienen en cuenta además de los tradicionales criterios de seguridad, rentabilidad

y liquidez, otros aspectos ambientales, sociales y de gobierno corporativo (criterios ASG). Es un vehículo impulsor de la RSE al estimular a las empresas a incorporar la gestión de su responsabilidad social, ética y ambiental en el núcleo del negocio, para contribuir en las tomas de decisiones de inversión. Desde las entidades bancarias, el uso de la ISR se hace desde sus dos dimensiones interna y externa⁷.

Desde la óptica interna, las consecuencias se derivan a través del diseño y oferta de un catálogo de productos y servicios que cumplan ciertos criterios comprometidos con la inversión responsable y que sirven para satisfacer las demandas y necesidades de sus diferentes grupos de interés (empleados, socios, clientes, accionistas...).

Desde la óptica de su dimensión externa, es la misma industria financiera quien decide dónde invertir los depósitos que recibe de sus clientes, por quien apostar y a quien financiar, teniendo presente en mayor o menor medida criterios ASG y condicionando el tipo de desarrollo de una región o país. Siendo la acción en ambas dimensiones muy deseables y compatibles, es desde esta última vertiente desde dónde el sector bancario tiene una mayor capacidad de generar impactos indirectos y desde donde se genera una contribución específica muy valiosa del sector a la RSE.

Este tipo de inversión considera imprescindible conocer el desempeño ambiental, social y de gobernanza de las empresas en las que invierte para garantizar una rentabilidad financiera del capital en el medio y largo plazo. El mayor volumen del patrimonio ISR se concentra en la inversión institucional (fondos de inversión, fondos de pensiones e incluso fondos soberanos) aunque cada vez más la inversión minorista reclama una gestión responsable de sus fondos y crece de forma importante la denominada inversión de impacto. También las estrategias de gestión han evolucionado pasando de aplicarse simples criterios de exclusión a integrarse estos criterios extrafinancieros en la gestión financiera habitual (Eurosif, 2016).

Recordamos, para finalizar, que posiblemente la ISR es el pilar de entre los que se fundamenta la RSE, que más influencia e impacto tiene en el sector bancario (Moneva y Lizcano, 2003), y otra gran oportunidad para esta industria de comprometerse a través de la financiación de la economía productiva y real en lugar de la especulativa y bajo criterios socialmente responsables.

En definitiva, se puede decir que la verdadera RSE de los bancos se encuentra en la dimensión externa y los impactos indirectos (económicos, sociales y ambientales) producidos por las actividades que deciden financiar (Rosero Villabon, 2015). También es en esta dimensión externa donde aparecen ciertos elementos, como la facilitación de la inclusión financiera, la lucha por el blanqueo de capitales y el desarrollo de la ISR, que hacen distintiva y especialmente valiosa la contribución que pueden aportar las entidades bancarias a la gestión de la RSE y el desarrollo sostenible. La mayor complejidad para medir estos impactos indirectos es quizás la explicación para que estos no cuenten con el protagonismo correspondiente en los informes de sostenibilidad publicados por las entidades bancarias. A pesar de ello, hay que reconocer que estas entidades cada día tienen más en cuenta criterios de ASG en el momento de seleccionar proyectos de

⁷ Conviene aclarar que identificamos como ISR, tanto la financiación responsable como la inversión.

financiación, lo que se traduce en impactos más socialmente responsables y deseados. La Tabla 2 resume los aspectos más relevantes de la RSE aplicada a las entidades bancarias.

Tabla. 2. Aspectos más relevantes de la RSE en el sector bancario

Dimensión interna	Dimensión externa
Gestión ética de los suministros oficinas	Inclusión financiera de calidad
Oferta de productos éticos y solidarios	Lucha por el blanqueo de capitales
Calidad del puesto de trabajo e igualdad	Desarrollo de la Inversión Responsable
Reparto justo del volumen de trabajo	Negocio de banca comercial minorista
Promoción comportamiento ético en trabajo	Sostenibilidad de la financiación
Reparto justo la renta (diferencias salarios)	Gestión responsable del riesgo de los activos
Democracia interna y transparencia	Sostenibilidad en el diseño de productos
	Transparencia y rendición de cuentas
	Sistemas de evaluación del impacto

Fuente: elaboración propia

En definitiva, parece como las entidades bancarias cada vez son más conscientes de que las prácticas de responsabilidad social son una inversión con un impacto positivo sobre su desempeño, su reputación e imagen y, en definitiva, su sostenibilidad y creación de valor a largo plazo (Sarro Alvarez *et al.*, 2007), lo que les ha llevado a convertirse en uno de los sectores de actividad pioneros en el desarrollo de iniciativas sectoriales y a la incorporación de políticas y prácticas de RSE. Todo esto unido a la influencia que es capaz de ejercer por su papel central en la economía y la capacidad de generar impactos a través de su dimensión externa, propia de su actividad de intermediación, convierte a las entidades bancarias en la industria probablemente con más interés y potencial en el ámbito de la sostenibilidad y la RSE.

4. La Relación entre la Banca Cooperativa y la RSE

La banca cooperativa, como entidad de crédito que es, comparte todas las contribuciones singulares que desde el sector bancario se hace a la RSE. Además, en alguna de ellas, como es la inclusión financiera, las cooperativas de crédito desarrollan un papel destacado y crucial, al ofrecer una inclusión financiera de calidad. Estas entidades bancarias, a diferencia de los bancos privados, han mantenido su negocio de banca minorista enfocada al cliente con criterios de sostenibilidad y, por tanto, han conservado de manera casi intacta sus

contribuciones a la RSE. No ha sido así en el resto de entidades bancarias (bancos y cajas de ahorros), que con el incremento de la concentración del sector y la transformación de la casi totalidad de las cajas en bancos, han abandonado en parte este enfoque de banca de proximidad, que las cooperativas de crédito en su mayoría aún conservan. En España se ha producido una reducción significativa del número de entidades bancarias, principalmente de las caracterizadas como banca de proximidad o *community banking*, lo que impide mantener el principio de diversidad financiera defendido por la Unión Europea.

Pero esta no es la única característica que las diferencia del resto de entidades del sector en su relación con la RSE. A continuación, tras realizar una revisión detallada de la literatura al respecto (Carrasco Monteagudo, 2005; Palomo Zurdo y Valor Martínez, 2001; Ontiveros y Sánchez, 2014), se realiza una exposición de los elementos intrínsecos en la naturaleza de las cooperativas de crédito que a nuestro criterio más la acercan a ciertos postulados de la RSE, y que las diferencian sobre el resto de la industria.

4.1. Finalidad y modelo de negocio

El origen de las cooperativas de crédito fue responder a las necesidades financieras de las clases sociales excluidas del mercado. Se adoptó el modelo cooperativo porque era el más apropiado para servir a este deseo, lo que las ha dotado de ciertas características distintivas: una clara orientación hacia los mercados locales/nacionales, la facilitación de la accesibilidad geográfica para sus socios y un margen de intervención estratégica en manos de los decisores locales (Malo y Tremblay, 2004).

Este modelo de negocio también conocido como *Community Banking* (banca de proximidad en España), tienen como principales actores, aunque no los únicos⁸, a las cooperativas de crédito. La Reserva Federal en EE.UU., por ejemplo, les dispensa un tratamiento especial y las define como “el segmento de aquellas instituciones de crédito y ahorro que tienen propietarios y desarrollan sus operaciones en el ámbito local. Entidades que se concentran en las necesidades de las comunidades donde tienen sus oficinas y cuyas decisiones de financiación se toman por ejecutivos que entienden perfectamente las necesidades de esas familias y pymes locales, y cuyos riesgos se gestionan por empleados que no solo tienen interés en el cliente, sino que son parte de las comunidades a las que sirven y con las que están profundamente comprometidos” (Ontiveros y Sánchez, 2014: 72).

Desde su origen, por tanto, las cooperativas de crédito han asumido responsabilidades sociales e integran en su estructura los intereses de las comunidades donde desarrollan su actividad. Esta internalización de la RSE por parte de las cooperativas de crédito se basa tanto en sus valores y principios específicos, como en la configuración empresarial del modelo cooperativo que mencionábamos y que implica que las diferentes partes interesadas estén

⁸ El Comité Económico y Social CESE de la Unión Europea incluye como banca de proximidad o *community banking* a las cooperativas de crédito y a las cajas de ahorros. Sin embargo, en España, las cajas de ahorros se han transformado en bancos privados según la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias privadas, quedando en la actualidad solamente dos: Caixa Ontinyent en la Comunidad Valenciana y Caixa Pollensa en Baleares.

incorporadas estructuralmente, y no como sucede en el resto de modelos de empresas, donde su integración requiere que se diseñen fórmulas e instrumentos específicos (Buendía Martínez y Tremblay, 2015).

Una prueba de este reconocimiento a las cooperativas de crédito en el desarrollo ha sido puesta de manifiesto por la Unión Europea⁹, que considera que su función es clave en el desarrollo regional facilitando la integración y cohesión social, siendo especialmente relevante su aportación en áreas económicas débiles donde con la reinversión de los beneficios en los lugares de origen, contribuyen en la generación y el mantenimiento del empleo, de infraestructuras socioeconómicas diversas y de actividades encuadradas en el sector secundario y terciario (Belhouari *et al.*, 2005).

También Naciones Unidas, desde una perspectiva más global, considera que las cooperativas de crédito son uno de los mejores exponentes para conseguir el desarrollo económico y social, al facilitar la satisfacción de las necesidades de servicios sociales básicos de una forma efectiva y razonable (United Nations, 2000).

4.2. Arraigo territorial y desarrollo de la economía local

Hasta ahora, las cooperativas de crédito se han caracterizado por su marcado carácter territorial (Melian *et al.*, 2010). Además, han logrado conservar algunas peculiaridades, como una fuerte orientación hacia su mercado y una mayor accesibilidad geográfica y social que les facilita el mantenimiento de relaciones de proximidad con sus socios y sus comunidades. Esto les ha permitido como entidades de depósito, canalizar el ahorro local hacia proyectos que surgen de la comunidad donde operan, contribuyendo a reducir fugas de capital o el éxodo de personas hacia zonas más industrializadas.

Se puede decir, por tanto, que las cooperativas de crédito han contribuido de forma decisiva a la reducción de los efectos de la exclusión financiera en el ámbito rural y local, proporcionando productos y servicios financieros a las familias y a las pequeñas y medianas empresas en territorios deprimidos (Palomo Zurdo y Valor Martínez, 2001), y que favorecido por su estructura societaria y democrática, ha cumplido una importante labor en estimular el desarrollo de la economía real en el ámbito local y regional.

Un ejemplo práctico de como las cooperativas de crédito pueden contribuir al proceso del desarrollo local, se puede observar en la posibilidad que ofrece a los agentes tanto públicos como privados, de acceder a financiación privilegiada a través de dos posibles tipos de estrategias: 1) constituyendo una alianza con otros agentes locales con los que compartan objetivos e intereses para constituir una cooperativa de crédito; y 2) establecer una colaboración de diferentes actores locales interesados y una cooperativa de crédito ya existente, que les permita llegar a una serie de acuerdos preferenciales. Este tipo de iniciativas constituyen una alternativa a otras fuentes de financiación clásicas, y su implementación en la

⁹ En su "Resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional", Diario Oficial de las Comunidades Europeas (D.O.C.E.), n. C 61/231, del 11 de febrero 1994.

actualidad, demuestran las enormes posibilidades que para el desarrollo local pueden suponer (Melián Navarro *et al.*, 2010).

Por otra parte, se debe señalar que la globalización y la desregulación de los mercados financieros, en una sociedad que además es cada vez menos agraria, menos rural y en claro proceso de terciarización, está incrementando la presión sobre las cooperativas de crédito. Estas se están viendo forzadas a conseguir un redimensionamiento óptimo que se adapte a su propia idiosincrasia y a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio que les exige realizar una selección minuciosa de clientes y regiones donde desarrollar su actividad.

En este escenario, resulta imprescindible que los criterios de arraigo territorial, compromiso con la comunidad local y enfoque a las necesidades reales del contexto que les rodea sigan presente en la toma de decisiones. Esto les permitirá mantener esa importante labor de inclusión social y dinamización de la economía en el ámbito local que siempre han desempeñado.

4.3. Gobierno corporativo

Uno de los pilares que hacen posible la RSE es el buen gobierno corporativo. Este trata de optimizar la gestión de la organización a través de valores que implican una gestión más democrática y transparente, y el empleo de mecanismos de control que aseguren el correcto desempeño de sus funciones. Este modelo de buen gobierno corporativo es el que predomina en las sociedades cooperativas, las cuales por su naturaleza social desarrollan su actividad al servicio del socio y de la comunidad, bajo unas reglas de ética empresarial (Puentes Poyatos *et al.*, 2009).

La naturaleza cooperativa y la vocación social de estas entidades, distinto del enfoque *shareholder* de las empresas cotizadas, plantean un punto de partida inmejorable para acometer políticas, medidas e instrumentos de RSE, así como desarrollar como hemos ya comentado uno de sus pilares fundamentales, el buen gobierno corporativo. Este gobierno corporativo, por tanto, presenta ciertas peculiaridades en el ámbito del cooperativismo de crédito, ya que el socio es la garantía y la correa de transmisión entre los valores y objetivos de la sociedad y la cooperativa de crédito (Cortes García y Belmonte Ureña, 2010).

Y aunque probablemente el crecimiento de algunas de estas entidades de crédito y la evolución del negocio financiero puede significar una amenaza que podría debilitar la cercanía con la que actúan y que las caracteriza, todavía se puede detectar cómo mantienen una especial vinculación con el entorno en el que se desarrollan, lo que les permite conservar valores que determinan un gobierno democrático y la capacidad de control por parte de los socios (Soler Tormo y Melián Navarro, 2012).

No obstante, a pesar de todo esto, el modelo cooperativo tiene espacio y potencial de mejora, en aspectos concernientes a la eficacia y eficiencia de su gobernanza, así como en el control para el adecuado desarrollo de su actividad. Concretamente, desde el sector de las cooperativas de crédito, su gobierno corporativo y enfoque hacia la RSE podría mejorarse si se incrementara la transparencia o se fomentara la información en torno a la participación de los *stakeholders* en la gestión de la cooperativa, comunicando, por ejemplo, la

afluencia de los socios a la asamblea anual, o cómo participan los empleados y los socios en la gestión cotidiana de la cooperativa.

4.4. Relación con los grupos de interés

Previamente, ya se había destacado el hecho de que la naturaleza cooperativa de estas entidades contempla que el socio puede llegar a ejercer un rol múltiple (propietario, cliente, proveedor, trabajador, etc.), lo que propicia que existan ciertas particularidades en la relación con los diferentes grupos de interés, los que a diferencia de lo que ocurre en otro tipo de organización, son contemplados e incorporados estructuralmente, en el modelo de negocio.

La perspectiva más actual para explicar los componentes de la RSE parte del enfoque de los grupos de interés (Freeman, 1994), donde el objetivo estratégico de la empresa se amplía a la búsqueda de valor para todos los grupos de interés y no se limita a satisfacer únicamente al de los accionistas (teoría *shareholder*). Sin embargo, este enfoque de los grupos de interés no es nuevo para las sociedades cooperativas, sino que es un enfoque intrínseco a la naturaleza de éstas, las cuales tienen la capacidad para integrar las necesidades de los referidos grupos de interés y establecer con ellos sólidas relaciones basadas en la participación (Vargas Sánchez y Vaca Acosta, 2005).

Esto hecho, sin duda, favorece el desarrollo en estas organizaciones de la RSE, y las sitúa en una mejor posición estratégica tal y como reconoce la Comisión Europea (2002) al señalar que “Las cooperativas tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad social gracias al diálogo entre las partes interesadas y a la gestión participativa, y pueden servir de referencia a otras organizaciones”.

4.5. Fondos de reservas sociales: el FEP en España

En el caso de España, existe la obligación de dotar una reserva específica destinada a financiar actividades de educación, formación y promoción de cooperativas y que afecta, por tanto, a las cooperativas de crédito. Dentro del ámbito europeo, esta obligación únicamente es exigida por las legislaciones del sur de Europa: además de España, en Italia y Portugal.

No obstante, en una gran cantidad de países es práctica común de las cooperativas y en concreto de las cooperativas de crédito, constituir fondos sociales con diferentes denominaciones, de carácter obligatorio o no, y de distintas dotaciones, pero que suelen tener en común la vocación social y el propósito de hacer cumplir los principios y valores sobre los que el modelo cooperativo se construyó.

A pesar de la falta de homogeneidad, consideramos que esta práctica no se debe pasar por alto en un análisis que relacione las particularidades de la banca cooperativa con la RSE y, por ello, desde el modelo español, vamos a detenernos brevemente en estudiar sus características, con la pretensión de que las conclusiones de este epígrafe sirvan tan solo como ejemplo y referencia y no como un marco generalizable y extrapolable de forma exhaustiva para el resto de bancos cooperativos.

En España, el Fondo de Educación y Promoción (FEP) es una de las partidas más singulares y características de las sociedades cooperativas en general, siendo regulado tanto en lo que se refiere a su dotación¹⁰ como a su aplicación por la legislación cooperativa vigente. Se trata de un fondo obligatorio con la finalidad de que se apliquen a determinadas actividades que benefician a los socios, trabajadores y, en su caso, a la comunidad en general. Se puede emplear, entre otras muchas opciones, para promover la formación de socios y trabajadores, difundir y promocionar el cooperativismo, fomentar las relaciones intercooperativas, realizar acciones encaminadas a la conservación del medioambiente, etc. Su existencia forma parte de la propia razón de ser de estas entidades y su constitución se encuentra ligada a los principios cooperativos; en concreto, al tercero (Participación económica de los miembros), quinto (Educación, entrenamiento e información), sexto (Cooperación entre cooperativas) y séptimo principio (Compromiso con la comunidad) (Fundazioa, 2011).

Según Server Izquierdo y Villalonga Grañana (2008), en su estudio sobre el Fondo de educación y promoción como indicador social, se apunta que las tres principales partidas a las que se dedica el FEP son: la Promoción cultural, la difusión y promoción del cooperativismo y la formación y educación. También se señala en su trabajo que la partida destinada al medioambiente no ha contado con la misma atención por parte del cooperativismo de crédito.

También se destaca la circunstancia de que la dotación que hacen las cooperativas de crédito al FEP, fundamentalmente a partir del excedente neto, es superior al mínimo exigido en la ley en la gran mayoría de los casos, y que, junto al destino del mismo, nos permite mostrar la tendencia de estas entidades hacia conductas socialmente responsables y reconocer las aplicaciones de este fondo como una partida básica para la evaluación de la RSE (Server Izquierdo y Villalonga Grañana, 2008). Además, el hecho de que estén obligadas por ley a hacer de forma explícita acción social y, en concreto, al fomento del desarrollo económico y social en sus entornos regionales y locales, sirve para afirmar que la propia naturaleza de las cooperativas de crédito implica un comportamiento socialmente responsable (Server Izquierdo y Capó Vicedo, 2009).

4.6. Principios cooperativos

Como último elemento a destacar, entre los que sirven para caracterizar la especial vinculación entre la banca cooperativa y la RSE, hemos seleccionado los principios sobre los que se fundamenta el modelo cooperativo. Estos creemos pueden servir de síntesis de todo lo anteriormente expuesto, y la mejor forma de plasmar sus intrínsecos vínculos.

Los principios y valores son los elementos distintivos de las organizaciones y empresas cooperativas. En 1844, los Pioneros de Rochdale, fundadores de la primera cooperativa de la historia, habían formulado un sistema de principios simple y claro que les facilitaba la gestión de la organización en beneficio de sus miembros.

¹⁰ Según la legislación vigente, las cooperativas de crédito tienen que dotar obligatoriamente y como mínimo, un 10% de su excedente neto a este particular fondo.

La II Asamblea General de la ACI, realizada en 1995 en la ciudad de Manchester, sirvió para realizar una renovada Declaración de Identidad Cooperativa que incluye una nueva definición de cooperativa y una revisión de la formulación de los Principios y Valores Cooperativos. Esta actualizada declaración respetó la esencia de un sistema de principios y valores que demostró ser eficiente durante tantas décadas de historia. De esta manera, la Alianza Cooperativa Internacional define la cooperativa “como una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática” (ACI, 1995). En esta definición podemos entrever cuestiones relacionadas con la RSE, que quedan mucho más claras en la especificación de los siete Principios Cooperativos.

A diferencia de las sociedades cooperativas, que cuentan con estos principios y valores generalmente aceptados que orientan el funcionamiento de éstas, para las organizaciones socialmente responsables no existen unos principios formalmente establecidos y reconocidos que las delimiten. Los principios de RSE se derivan tanto de las definiciones de RSE más comúnmente aceptadas, como de las recomendaciones que al respecto hacen los organismos internacionales.

Los principios cooperativos, por tanto, están presentes a lo largo de todos los principios de RSE, siendo los principios de educación, formación e información, de cooperación entre cooperativas y de interés por la comunidad, los más presentes en esta relación. Esta relación viene a demostrar que los principios cooperativos podrían ser considerados como principios de RSE a seguir por las sociedades socialmente responsables. Por tanto, la aplicación de la RSE es consecuente con la profundización de algunos Principios Cooperativos, o visto de otra forma, que la aplicación rigurosa de los Principios Cooperativos está en línea con los mandatos de la RSE, convirtiéndose así las sociedades cooperativas en entidades modelos o exponentes de la RSE (Carrasco, 2005).

5. Conclusiones

Hemos destacado en apartados anteriores sobre el especial protagonismo que, dentro del sector de entidades de crédito, tiene la banca cooperativa en el ámbito de la inclusión financiera. Esto lo hemos podido observar reiteradamente a lo largo de los seis elementos que hemos señalado como elementos característicos de estas entidades cooperativas en su relación con la RSE y que las diferencias del resto de la industria.

Además, hemos podido entender, como su naturaleza cooperativa, finalidad, gobernanza, relación especial con los grupos de interés y los principios que inspiraron su constitución, explica por qué el concepto de RSE está tan estrechamente relacionado con el de la cooperación, concretamente en este caso, con el del crédito cooperativo, y que estas entidades, por tanto, están en la mejor posición para impulsar esta RSE.

No obstante, también hemos visto que según evoluciona el mercado (globalización, desregulación, terciarización, etc.) y estas entidades sufren procesos de redimensionamiento y se diversifican territorialmente, van a tener que

enfrentarse con retos como la menor participación de los socios, la mercantilización de su actividad bancaria y la baja actividad cooperativizada. Esto exigirá tomar medidas y realizar una revisión de los conceptos de democracia empresarial, de legitimidad y de representatividad de los órganos societarios, para que estas circunstancias no pongan en riesgo la efectiva implantación de la Responsabilidad Social Empresarial en este tipo de organizaciones.

La vocación social con la que fueron creadas, debe ser guía y fuente de inspiración para que puedan seguir realizando una contribución esencial en las comunidades sobre las que ejercen influencia, lo que redundará sin duda en una aportación beneficiosa a la sostenibilidad y al desarrollo de su RSE.

Además, las cooperativas de crédito, por su carácter de banca de proximidad y por las características descritas y resaltadas, pueden actuar de revulsivo de un sector, el bancario, que necesita urgentemente un verdadero cambio de imagen. Aunque es cierto que el sector bancario en su conjunto ha desempeñado históricamente un papel destacado en la implementación de la RSE, también es verdad que sus malas prácticas y abusos, claramente visibilizadas durante los últimos 10 años, y en especial relacionadas con la crisis financiera de 2008, ha deteriorado de manera significativa su reputación e imagen corporativa. Por el contrario, las cooperativas de crédito no se han visto afectadas por ello, sino que incluso, han mejorado su confianza e imagen, junto con los llamados bancos éticos. Por este motivo, la banca cooperativa y la banca ética pueden actuar como motivadores del cambio del negocio bancario hacia un enfoque de RSE, que les permita, no solo mejorar su contribución a la sostenibilidad del territorio, sino también a consolidar su posición empresarial en el mercado.

6. Referencias bibliográficas

- ACI (1995) *Declaración de identidad cooperativa. principios cooperativos*. Manchester: Alianza Cooperativa Internacional.
- Aker, J.C.; Boumnijel, R.; McClelland, A. y Tierney, N. (2011) *Zap it to me: The short-term impacts of a mobile cash transfer program*. Working Paper N° 263, Washington DC: Centro para el Desarrollo Mundial.
- Banerjee, A.; Duflo, E.; Glennerster, R. y Kinnan, C. (2015) The miracle of microfinance? evidence from a randomized evaluation, *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 7, N° 1, pp. 22-53.
- Belhouari, A.; Buendía Martínez, I.; Lapointe, M. J. y Tremblay, B. (2005) La responsabilidad social de las empresas: ¿Un nuevo valor para las cooperativas?, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 53, pp. 191-208.
- Bruhn, M. y Love, I. (2012) *The economic impact of expanding access to finance in México. Banking the World: Empirical Foundations of Financial Inclusion*. Cambridge: MIT Press Cambridge Mass.
- Brune, L.; Giné, X.; Goldberg, J. y Yang, D. (2011) *Commitments to save: A field experiment in rural malawi*.
http://econweb.umd.edu/~goldberg/docs/bgggy_mwisavings.pdf.
- Buendía Martínez, I. y Tremblay, B. (2015) Responsabilidad social y cooperativismo: Un análisis desde la industria bancaria canadiense, *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social*, N° 11, pp. 59-74.

- Burgess, R. y Pande, R. (2005) Do rural banks matter? evidence from the Indian social banking experiment, *The American Economic Review*, Vol. 95, Nº 3, pp. 780-795.
- Carrasco Monteagudo, I. (2005) La ética como eficiencia: la responsabilidad social en las cooperativas de crédito españolas, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 53, pp. 351-367.
- Carroll, A. (1999) Corporate Social Responsibility, *Business & Society*, Vol. 38, Nº 3, pp. 268-295.
- Carroll, A. B. (1979) A three dimensional conceptual model of corporate performance, *Academy of Management Review*, Nº 184, pp. 497-505.
- Cea Moure, R. (2010) *La responsabilidad social corporativa en las entidades bancarias de la unión europea: Análisis empírico y propuesta de modelo normalizado*. Madrid: Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- CECA (2008) *Libro verde sobre la responsabilidad social corporativa en el sector financiero: Una aproximación a la sostenibilidad desde las entidades financieras*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Chambers, C. y Day, R. (2009) The Banking Sector and CSR: An Unholy Allian-ce?, *Financial Regulation International*, Vol. 12, Nº 9, pp. 13-20.
- COMISIÓN EUROPEA (2002) *Comunicación de la comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: Una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. Bruselas: Comisión Europea.
- Cortes García, F. J. y Belmonte Ureña, L. J. (2010) La base social de las cooperativas de crédito. la importancia de la responsabilidad social corporativa?, *Revista de Estudios Empresariales*, Nº 2, pp. 35-53.
- Cull, R.; Ehrbeck, T. y Holle, N. (2014) *La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto*. The Consultative Group to Assist the Poor CGAP. <http://www.cgap.org/sites/default/files/FocusNoteFinacialInclusionandDeelopmentApril>.
- Davis, K. (1967) Understanding the social responsibility puzzle, *Business Horizons*, Vol. 10, Nº 4, pp. 45-51.
- De La Cuesta González, M. (2006) Responsabilidad del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible, *Papeles de Economía Española*, Nº 108, pp. 173-190.
- De La Cuesta González, M. (2017) La responsabilidad social en el negocio bancario. Una mirada hacia la inclusión financiera de calidad. En Sanchis Palacio, J. R.; Campos Climent, V. (directores): *Responsabilidad Social y ética empresarial en las entidades bancarias*, Valencia: Universitat de València; pp. 21-42.
- De La Cuesta González, M.; Muñoz Torres, M. J. y Fernández Izquierdo, M. (2006) Analysis of social performance in the Spanish financial industry through public data. A proposal, *Journal of Business Ethics*, Vol. 69, Nº 3, pp. 289-304.
- Decker, O.S. (2004) Corporate social responsibility and structural change in financial services, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 19, Nº 6, pp. 712-728.
- Donaldson, T. y Dunfee, T.W. (1994) Towards a unified conception of business ethics: Integrative, *Academy of Management Review*, Vol. 19, Nº 2, pp. 252-252.
- Douglas, A.; Doris, J. y Johnson, B. (2004) Corporate Social Reporting in Irish Financial Institutions. Case Study, *The TQM Magazine*, Vol. 16, Nº 6, pp. 387-395.
- ELKINGTON, J. (1997) *Cannibals with forks: The triple bottom line of the 21st century business*. Oxford: Capstone Publishing.
- Esteban Sánchez, P.; De La Cuesta González, M. y Paredes Gázquez, J.D. (2017) Corporate Social Performance and its relation with Corporate Financial Performance: international

- evidence in the banking industry, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 162, N° 20, pp. 1102-1110.
- EUROSIF (2016) *SRI Study 2016*. London: Eurosif. <https://www.eurosif.org/sri-study-2016/>.
- Fernández Olit, B.; De La Cuesta González, M. y Pardo, E. (2013) *Principales riesgos sociales y ambientales del negocio bancario en tiempos de crisis*. Madrid: Cuaderno Red de Cátedras Telefónica, UNED.
- Fernández Olit, B. y De La Cuesta González, M. (2014) Evaluación de impactos ambientales y sociales del negocio de banca comercial en Europa durante el periodo 2006-2009, *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 3, N° 2, pp. 567-592.
- FMI (2016) *Corruption: Costs and mitigating strategies*. Staff Discussion Note No. 16/05: International Monetary Fund. Retrieved from Social Science Premium Collection Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1846442417>.
- Freeman, R.E. (1994) The politics of stakeholder theory: Some future directions, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 4, N° 4, pp. 409-421.
- Fundazioa, E. (2011) Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea, *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social*, N° 3, pp. 133-143.
- García De Los Salmones, M.M.; Herrero, A. y Rodríguez Del Bosque, I. (2005) Influence of corporate social responsibility on loyalty and valuation of services, *Journal of Business Ethics*, Vol. 61, N° 4, pp. 369-385.
- García-Torea, N.; Fernández-Feijoo, B. y De La Cuesta González, M. (2017) The influence of ownership structure on the transparency of CSR reporting: empirical evidence of Spain, *Spanish Journal of Finance and Accounting*, Vol. 46, N° 3, pp. 249-271.
- Garriga, E. y Melé, D. (2004) Corporate social responsibility theories: Mapping the territory, *Journal of Business Ethics*, Vol. 53, N° 1, pp. 51-71.
- Gil, R.B.; Gutiérrez, T.M. y Pérez, J.M.P. (2009) La imagen corporativa de la banca comercial. diferencias entre segmentos de consumidores, *Universia Business Review*, Vol. 1, N° 21, pp. 66-83.
- Han, R. y Melecky, M. (2013) *Financial inclusion for financial stability: Access to bank deposits and the growth of deposits in the global financial crisis*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Hassan, A. (2009) Corporate Social Responsibility of Islamic Financial Institutions and Businesses, *Humanomics*, Vol. 25, N° 3, pp. 177-188.
- Hassan, A. y Syafri, S. (2009) Exploring Corporate Social Responsibility Disclosure: The Case of Islamic Banks, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 3, N° 3, pp. 203-227.
- Jahan, S. y McDonald, B. (2011) A bigger slice of a growing pie-developing the financial sector accelerates economic growth and can enhance income equality, *Finance and Development-English Edition*, Vol. 48, N° 3, pp. 16-20.
- Janzen, S.A. y Carter, M.R. (2013) *After the drought: The impact of microinsurance on consumption smoothing and asset protection*. NBER Working Paper n.º 19702, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Jensen, M.C. (2002) Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12, N° 2, pp. 235-256.
- Kahn, M.; Halabi, A.K. y Samy, M. (2009) Corporate Social Responsibility (CSR) Reporting: A Study of Selected Banking Companies in Bangladesh, *Social Responsibility Journal*, Vol. 5, N° 3, pp. 344-357.

- Kempson, E.; Whyley, C.; Caskey, J. y Collard, S. (2000) *Financial Exclusion: A Literature and Research Review. Consumer Policy and Research*. London: Financial Services Authority.
- Linnanen, L. y Panapanaan, V.M. (2002) *Roadmapping CSR in Finnish companies*. Helsinki: Helsinki University of Technology.
- Logsdon, J.M. y Wood, D.J. (2002) Business citizenship: From domestic to global level of analysis, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12, N° 2, pp. 155-187.
- Maignan, I.; Ferrell, O.C. y Hult, G.T.M. (1999) Corporate citizenship: Cultural antecedents and business benefits, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 27, N° 4, pp. 455-469.
- Maingot, M. y Zeghal, D. (2008) An Analysis of Corporate Governance Information Disclosure by Canadian Banks, *Corporate Ownership & Control*, Vol. 5, N° 2, pp. 225-236.
- Malo, M. y Tremblay, B. (2004) Coopératives financières et solidarité, *Finance & Bien Commun*, N° 3, pp. 66-73.
- Marin, L. y Ruiz, S. (2007) I need you too! corporate identity attractiveness for consumers and the role of social responsibility, *Journal of Business Ethics*, Vol. 71, N° 3, pp. 245-260.
- Martínez García De Leaniz, R.P. (2015) *Influencia de la responsabilidad social corporativa en el comportamiento del consumidor turístico: un estudio desde la perspectiva del turismo sostenible*. Santander: Tesis Doctoral, Universidad de Cantabria.
- McDonald, L. y Rundle-Thiele, S. (2008) Corporate Social Responsibility and Banks Customer Satisfaction: A Research Agenda, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 26, N° 3, pp. 170-182.
- Melé, D. (2002) *Not only stakeholder interests. The firm oriented toward the common good*. Notre Dame: Notre Dame University Press.
- Melián Navarro, A.; Sanchis Palacio, J.R. y Soler Tormo, F. (2010) El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 68, pp. 111-139.
- Moneva, J.M. y Lizcano, J.L. (2003) *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Barcelona: Asociación Española de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (AECA). Documento N° 1.
- Mozas Moral, A. y Puentes Poyatos, R. (2010) La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 103, pp. 75-100.
- Muñoz, M.J.; Fernández, M.A. y De Le Cuesta, M. (2004) Responsabilidad social en el sistema bancario: Una primera aproximación de evaluación para el caso español. *Papeles de Ética, Economía y Dirección, XII Conferencia Anual de Ética, Economía y Dirección*.
- OCDE (2002) *Guidelines for multinational enterprises*. Paris: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Ontiveros, E. y Sánchez, E. (2014) *Cooperativas de crédito, community banking y pymes*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.
- Orozco, Y.V.D.; Barón, D.M. y Gómez, S.L.B. (2012) Una revisión a la investigación en responsabilidad social corporativa en el sector bancario, *Equidad y Desarrollo*, N° 18, pp. 121-150.

- Palomo Zurdo, R.J. y Valor Martínez, C. (2001) *Banca cooperativa: Entorno financiero y proyección social*. Madrid: UNACC.
- Panwar, R.; Rinne, T.; Hansen, E. y Juslin, H. (2006) Corporate responsibility: Balancing economic, environmental, and social issues in the forest products industry, *Forest Products Journal*, Vol. 56, Nº 2, pp. 4-12.
- Pérez Ruiz, A. y Rodríguez Del Bosque, I. (2011) La imagen de responsabilidad social corporativa en un contexto de crisis económica: El caso del sector financiero en España, *Universia Business Review*, Primer trimestre, pp. 14-29.
- Pérez Ruiz, A. y Rodríguez Del Bosque, I. (2012) The role of CSR in the corporate identity of banking service providers, *Journal of Business Ethics*, Vol. 108, Nº 2, pp. 145-166.
- Pérez Ruiz, A. y Rodríguez Del Bosque, I. (2015) Customer responses to the CSR of banking companies, *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 24, Nº 5, pp. 481-493.
- Polonsky, M. y Scott, D. (2005) An Empirical Examination of the Stakeholder Strategy Mix, *European Journal of Marketing*, Vol. 39, Nº 9, pp. 1199-1215.
- Porter, M.E. y Kramer, M.R. (2002) The competitive advantage of corporate philanthropy, *Harvard Business Review*, Vol. 80, Nº 12, pp. 56-68.
- Porter, M.E. y Kramer, M.R. (2011) Creating Shared Value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth, *Harvard Business Review*, Vol. 89, Nº 1/2, pp. 2-17.
- Puentes Poyatos, R.; Velasco Gámez, M. y Vilar Hernández, J. (2009) El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas, *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*, Segundo Cuatrimestre, Nº 98, pp. 118-140.
- Reyes, L. E (2008) La investigación en responsabilidad social en los diez últimos años: un análisis de las publicaciones en business and management, *XXII Congreso Anual AEDEM: Estableciendo puentes en una economía global*, Salamanca.
- Rice, T. y Peter, C. (2015) Banking on Corporate Social Responsibility, *Journal of Management Sciences*, Vol. 2, Nº 2, pp. 256-273.
- Rosero Villabon, O.G. (2015) *Relación entre desempleo financiero y responsabilidad social empresarial: Un análisis en la banca europea*. Valladolid: Tesis Doctoral Universidad de Valladolid.
- Ruiz, M.; Ríos, A. y Tirado, P. (2009) La responsabilidad social y la crisis económica. ¿Responden las entidades financieras españolas a los grupos de interés?, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 65, pp. 33-45.
- Sanchis Palacio, J.R. y Campos Climent, V. (dirs.) (2017) *Responsabilidad social y ética empresarial en las entidades bancarias*. Valencia: Publicacions de la Universitat de Valencia.
- Sarro Alvarez, M.; Cuesta Valiño, P.C. y Penelas Leguía, A.P. (2007) La Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Una Orientación Emergente en la Gestión de las Entidades Bancarias Españolas,. En Ayala, J. C. (Ed.): *Conocimiento, Innovación y Emprendedores: Camino al Futuro*. Logroño: Universidad de La Rioja, pp. 1928-1942.
- Secchi, D. (2007) Utilitarian, managerial, and relational theories of corporate social responsibility, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 9, Nº 4, pp. 347-373.
- Seguí, A. y Palomero, S. (2013) The Spanish Banks in face of the Corporate Social Responsibility Standards: previous analysis of the financial crisis, *Revista Brasileira de Gestao de Negócios -Review of Business Management*, Vol. 15, Nº 49, pp. 562-581.

- Senthikumar, N.; Ananth, A. y Arulraj, A. (2011) Impact of Corporate Social Responsibility on Customer Satisfaction in Banking Service, *African Journal of Business Management*, Vol. 5, Nº 7, pp. 3028-3039.
- Server Izquierdo, R.J. y Capó Vicedo, J. (2009) La responsabilidad social empresarial en un contexto de crisis. repercusión en las sociedades cooperativas, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 65, pp. 7-31.
- Server Izquierdo, R.J. y Villalonga Grañana, I. (2008) Responsabilidad social y cooperativismo. el fondo de educación y promoción (FEP) como indicador social en el caso del cooperativismo de crédito, *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 26, Nº 1, pp. 133-157.
- Soler Tormo, F. y Melián Navarro, A. (2012) Cooperativas de crédito y Banca social. Viejas y nuevas respuestas éticas y solidarias a problemas de siempre. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, nº 109, pp. 45-80. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v109.40655.
- Truño i Gual, J. (2016) *La responsabilidad social corporativa: Una aproximación al sector bancario*. Barcelona: Tesis Doctoral Universitat Autònoma de Barcelona.
- Turker, D. (2009) Measuring corporate social responsibility: A scale development study, *Journal of Business Ethics*, Vol. 85, Nº 4, pp. 411-420.
- UNITED NATIONS (2000) *Resolution 54/123, adopted by general assembly, cooperatives in social development*. Document A/RES/54/123. Washington: United Nations.
- Van Marrewijk, M. (2003) Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion, *Journal of Business Ethics*, Vol. 44, Nº 2, pp. 95-105.
- Vargas Sánchez, A. y Vaca Acosta, R.M. (2005) Responsabilidad social corporativa y cooperativismo: Vínculos y potencialidades, *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº 53, pp. 241-260.