

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

Belinda Colina Arenas

Capital humano y capacidades societales de innovación: condiciones para el desarrollo de las empresas de producción social en Venezuela.

**Francisco Diaz Bretones y
María Jaimez Roman**

¿Existe una cultura cooperativa organizacional en trabajadores cooperativistas y no cooperativistas?

Mónica Fuentes Naharro

La función del órgano de control de una sociedad cooperativa europea domiciliada en España.

**Ana Gargallo Castel y
Javier Pérez Sanz**

El papel de las tecnologías de la información y la comunicación en las empresas de economía social.

Carmen Pastor Sempere

La sociedad cooperativa europea domiciliada en España.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

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

Número 97

Primer Cuatrimestre 2009

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE TRABAJO
ASUNTOS SOCIALES

Secretaría General de Empleo

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

Director-Gerente de AECOOP

D^a. Paloma BEL DURÁN

Secretaria General

D.* Dolores LÓPEZ 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.

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

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

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

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

D. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

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

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

CONSEJO ASESOR

Presidente:

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

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

Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).

D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).

D. Luigi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).

D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).

D^a. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).

D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).

D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).

D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).

D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).

D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).

D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).

D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).

D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).

D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).

D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).

D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).

D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

Capital humano y capacidades societales de innovación: condiciones para el desarrollo de las empresas de producción social en Venezuela, por <i>Belinda Colina Arenas</i>	7
¿Existe una cultura cooperativa organizacional en trabajadores cooperativistas y no cooperativistas?, por <i>Francisco Diaz Bretones y María Jaimez Roman</i>	44
La función del órgano de control de una sociedad cooperativa europea domiciliada en España, por <i>Mónica Fuentes Naharro</i>	58
El papel de las tecnologías de la información y la comunicación en las empresas de economía social, por <i>Ana Gargallo Castel y Javier Pérez Sanz</i>	90
La sociedad cooperativa europea domiciliada en España, por <i>Carmen Pastor Sempere</i>	117

CAPITAL HUMANO Y CAPACIDADES SOCIETALES DE INNOVACIÓN: CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN SOCIAL EN VENEZUELA

POR

Belinda COLINA ARENAS*

RESUMEN

El objetivo es destacar la importancia del capital humano para el desarrollo de Capacidades Societales de Innovación CSI en Empresas de Producción Social EPS a través de la instauración de una cultura innovadora, bajo la convicción del papel protagónico que debe asumir el mismo en el desarrollo y consolidación de estas. Las EPS surgen en el marco del Registro de Empresas de Producción Social REPS, creado en noviembre de 2005 inserto en el Programa de Empresas de Producción Social, amparado en el decreto 3.895 de septiembre de 2005, denominado “Desarrollo Endógeno y Empresas de Producción Social” (República Bolivariana de Venezuela, 2005) y en el marco del Plan Siembra Petrolera 2006-2012; adjudicándosele a Petróleos de Venezuela, S.A. como empresa estratégica del estado una función catalizadora en el apalancamiento de estas modalidades socio productivas. El REPS representa una innovación socioinstitucional y socioproductiva venezolana y constituye una estrategia fundamental del estado venezolano en apoyo a la consolidación de la economía social en el país. Este registro tiene además la finalidad de diversificar la producción, incrementar y fortalecer el tejido productivo nacional y la transformación de las relaciones de producción. Por su parte las EPS representan una innovación en la economía social venezolana, las cuales profundizan los valores de solidaridad tanto al interior de estas organizaciones, como por su relación con las comunidades menos favorecidas socioeconómicamente. Se empleó la metodología de la hermenéutica filológica para el

* Profesora-Investigadora PPI nivel candidato, adscrita a la Unidad Académica Estudios del Desarrollo del Departamento de Ciencias Humanas y a la Maestría en Planificación y Gerencia de Ciencia y Tecnología de la Facultad de Experimental de Ciencias de la Universidad del Zulia – Venezuela. Avenida Universidad con calle 77. Edificio Grano de Oro. belicolina@gmail.com, belinda_56c@hotmail.com, bcolinae@yahoo.com.

análisis e interpretación de documentación oficial e institucional nacional y de bibliografía nacional e internacional especializada en el tema, más una entrevista. Entre sus resultados destacan: 1) propuesta de algunos elementos teóricos para la instauración de una cultura innovadora en el capital humano de las EPS; 2) introducción de la noción de CSI ajustada al contexto de las EPS venezolanas y 3) construcción de una taxonomía de CSI para estas empresas. La conclusión mas importante radica en la necesidad de fomentar una “cultura de la innovación” en el capital humano para el fortalecimiento de estas iniciativas socio productivas mediante el desarrollo de CSI.

Palabras clave: Registro de Empresas de Producción Social, Economía Social, Cultura Innovadora, Enfoque Sociocéntrico, Venezuela

Códigos Econlit: J240, A390, D240, D710

HUMAN CAPITAL AND SOCIETAL CAPABILITIES OF INNOVATION: CONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF SOCIAL PRODUCTION ENTERPRISES IN VENEZUELA

ABSTRACT

The aim is to highlight the importance of human capital for the development of societal capacities for innovation in CSI Enterprises Production Social EPS through the introduction of an innovative culture, under the conviction of the role that must assume the same in the development and consolidation of these. The EPS arise under the Registry of Companies of Social Production REPS, created in November 2005 inserted in the Program of Social Production Enterprises, as guaranteed in the 3895 decree of September 2005, called "Endogenous Development and Social Production Companies" (Republica Bolivariana de Venezuela, 2005) and within the framework of Plan Siembra Petrolera 2006-2012; adjudging to Petroleos de Venezuela, SA. As strategic company of the state as a catalytic role in leveraging these modalities socio-productive. The REPS represents an social-institutional innovation and socio-productive Venezuelan and is a key strategy of the Venezuelan state in building support for the social economy in the country. This record has the aim to diversify production, to increase and strengthen the weave of national production and transformation of

production relations. For its part the EPS represents an innovation in the social economy in Venezuela, which deepen the values of solidarity both inside these organizations, for their relationship to the socio-economically disadvantaged communities. Used the methodology of hermeneutics philological for analysis and interpretation of official documents and national institutional and specialized national and international literature on the subject, plus an interview. Among its findings: 1) proposal by some theoretical elements for the establishment of an innovative culture in the human capital of the EPS, 2) introduction of the concept of CSI adjusted to the context of the Venezuelan EPS and 3) building a taxonomy CSI for these companies. The most important conclusion is the need to promote a "culture of innovation" in the human capital to strengthen these efforts by developing productive member of CSI.

Keywords: Registration of Social Production Enterprises, Social Economy, Innovation Culture, Sociocentric Approach, Venezuela.

LE CAPITAL HUMAIN ET LES CAPACITES DE LA SOCIETE DE L'INNOVATION: LES CONDITIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE PRODUCTION SOCIALE AU VENEZUELA

RESUMÉ

El un objectif est de détacher l'importance du capital humain pour le développement de Capacités Societales d'Innovation CSI dans les Entreprises de Production Sociale EPS à travers de l'instauration d'une culture innovatrice, sous la conviction du papier protagonico que le même doit assumer dans le développement et la consolidation de celles-ci. Les EPS surgissent dans le cadre du Registre d'Entreprises de Production Sociale REPS, créé en novembre 2005 inséré dans le Programme d'Entreprises de Production Sociale, protégé derrière le décret le 3.895 septembre 2005, le dénommé "Développement Endogène et les Entreprises de Production Sociale" (la République Bolivariana de la Venezuela, 2005) et dans le cadre du Plan les Semaines Pétrolières 2006-2012; en s'adjuant aux Pétroles de la Venezuela, S.A. comme une entreprise stratégique de l'état une fonction catalytique dans le levage de ces modalités un associé productives. Le REPS représente une innovation socioinstitutional et socioproductiva vénézuélienne et constitue une stratégie fondamentale de l'état vénézuélien dans l'appui à la consolidation de l'économie sociale le pays. Ce registre a

de plus la finalité de se diversifier la production, d'augmenter et de fortifier le tissu productif national et la transformation des relations de production. De sa part les EPS représentent une innovation dans l'économie sociale vénézuélienne, lesquelles approfondissent les valeurs de solidarité tant à l'intérieur de ces organisations, comme par sa relation avec les communautés les économiquement moins favorisés. Elle s'est employée, la méthodologie de la philologique herméneutique pour l'analyse et l'interprétation de documentation officielle et institutionnelle nationale et de bibliographie nationale et internationale spécialisée en sujet, plus un rencontre. Entre ses résultats ils ressortent : 1) une proposition de quelques éléments théoriques pour l'instauration d'une culture innovatrice dans le capital humain des EPS; 2) une introduction de la notion de CSI adaptée au contexte des EPS vénézuéliennes et de 3) une construction d'un taxonomía de CSI pour ces entreprises. La conclusion la plus importante réside en nécessité de promouvoir une “culture de l'innovation” dans le capital humain pour la fortification de ces initiatives un associé productives grâce au développement de CSI.

Des mots clefs : Un registre d'Entreprises de Production Sociale, d'Économie Sociale, Une culture Innovatrice, un Objectif Sociocéntrico, la Venezuela

1. INTRODUCCIÓN

Cada vez más se reconoce que la innovación representa un instrumento esencial no solo para el incremento de la productividad y la competitividad, que establecen la diferencia en empresas y organizaciones en general, sino que la misma constituye una poderosa herramienta de desarrollo y bienestar para los territorios y sus habitantes. Afortunadamente, los tiempos en los que se pensaba que el desarrollo descansaría en el buen desempeño de algunos indicadores macroeconómicos; o que el mismo ocurriría espontáneamente aparejado únicamente a los adelantos tecnológicos, han quedado atrás, para por fin admitir que el problema fundamental del desarrollo y en consecuencia del ser humano de ahora y siempre ha sido y es el “desarrollo humano”, vale decir el bienestar y la elevación de la calidad de vida de las personas. Así vemos como el vínculo entre innovación y desarrollo humano ha estado siempre presente en el devenir del hombre y lo seguirá estando. Es entonces que bajo esta concepción las innovaciones adquieren un carácter instrumental en pos del bien de la humanidad y no solo como clave del éxito de las firmas. Basta que exista algún problema por resolver o que simplemente se aspire a crear condiciones elevadas de subsistencia, pues la

titularidad de actor innovador no está constreñida a unos pocos, sino que está presente en cualquier circunstancia o proceso que requiera soluciones, así puede afirmarse sin lugar a dudas que la innovación como producto y como proceso está “socialmente distribuida” (Arocena y Sutz, 2003).

De tal suerte que la innovación como proceso humano de creación dinámica así como las capacidades, de igual forma humanas, requeridas para adelantar estos procesos, pueden acontecer en ciertas iniciativas socioproductivas, que otrora fueron consideradas ámbitos impensables para la ocurrencia de innovaciones, como son las empresas de la economía social. Ya no es un secreto el hecho de que existen grandes posibilidades y necesidad de acometer procesos innovadores en este tipo de empresas (Comité Económico y Social Europeo, 2005); (Comisión Europea, 1995); (Bakaikoa, Begiristain, Erraste y Goikoetxea, 2004); (Girard y Vézina, 2003); (Morales y Ariza, 2004) entre otros. “Propensión innovadora” para hablar en términos de (Borra, García y Espasandín, 2005: p.7) que el estado venezolano evidencia en las EPS venezolanas, con la promulgación de un nuevo instrumento legal en apoyo al desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación entre otros dispositivos legales, como es el Reglamento General de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación de 2008. El mismo contempla en su artículo 4, numeral 19: “Fortalecer y mejorar la capacidad del país para la utilización del conocimiento en el sector productivo, mediante mejoras en los procesos de adquisición y apropiación de tecnología y de desarrollo de innovaciones que impacten positivamente la eficiencia de las empresas de producción social” (Republica Bolivariana de Venezuela, 2008: p.10-11). Las EPS creadas en el marco del Registro de Empresas de Producción Social (REPS) a finales de 2005, representan un instrumento esencial en la consolidación de un nuevo paradigma socio productivo adoptado actualmente en Venezuela, como es el de la “economía social” o “economía solidaria”, (República Bolivariana de Venezuela, 2007). De igual modo estas empresas podrían representar una oportunidad para el despliegue de procesos innovadores de carácter asociado, con incidencia en la transformación cualitativa de las relaciones de producción, en pos del desarrollo nacional y del bienestar de la sociedad. Todo ello soportado en su capital humano y social, en el marco de una concepción de la producción reticular y sustentada en una visión endógena del desarrollo (Republica Bolivariana de Venezuela, 2000).

En este sentido el presente trabajo busca resaltar la relevancia crucial que representa el capital humano en el desarrollo de CSI en las EPS, bajo la convicción del rol protagónico que debe asumir el mismo en el desarrollo y consolidación de estas. Empresas estas, que por su naturaleza y los valores que propugnan ponen de manifiesto su acento en las personas, en lugar del capital o de cualquier otra consideración (El Troudi y Monedero, 2006); no obstante, ello pasa por asumir resueltamente una cultura innovadora por parte del capital humano que las conforma. La presente propuesta cobra importancia, no solo por ser consideradas estas empresas las líderes en el proyecto de conformación de un nuevo paradigma socioproductivo en Venezuela, según lo expresado en las Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013 (República Bolivariana de Venezuela, 2007), tal como se apuntó anteriormente, sino que en la documentación oficial relativa al REPS no se menciona al factor innovación como estrategia de fortalecimiento de las EPS, lo cual no parece concordar con el hecho de que este registro representa en si mismo una importante innovación socio institucional y socio productiva a nivel nacional. De igual forma, aún cuando se asume tácitamente, tampoco se destaca en el REPS explícitamente el rol fundamental que en estas empresas representa el capital humano. Si bien es cierto que las EPS en primera instancia surgen a la sombra del impulso del estado venezolano, el REPS prevé y promueve la autonomía de estas, una vez que han conseguido insertarse convenientemente en el tejido productivo nacional, adquirir la fortaleza requerida para actuar con independencia del sector público, así como interiorizar valores más humanitarios tanto al interior de ellas, como en su relación con las comunidades más necesitadas. Es por ello, que es preciso fortalecer las capacidades de su capital humano a través de una cultura innovadora, lo cual no solo les permitirá su sostenibilidad en el tiempo, sino que posibilitará a estas empresas ser las abanderadas en la diseminación de una nueva forma de concebir la producción con sentido humano y gestadoras de verdaderos cambios cualitativos en pro del bienestar social.

Desde el punto de vista metodológico es necesario destacar que se ha empleado primordialmente el método de la hermenéutica filológica. Esta metodología ha permitido llegar a descubrir algunos significados mediante el análisis, comprensión e interpretación de documentos legales e institucionales relativos al REPS, normativa oficial, así como de bibliografía directamente e indirectamente relacionada con el tema. Según (Hurtado y Toro, 2001) este método es utilizado usualmente en el derecho a fin de satisfacer las necesidades de subsanar algunas deficiencias en el sistema jurídico, en tanto que vacíos o incongruencias

expresadas en leyes, decretos, reglamentos y demás instrumentos legales. Adicionalmente, se realizó una entrevista a un alto directivo de la gerencia de EPS adscrita a la empresa Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA- GAS), en el nivel corporativo.

A fin de seguir una ruta que permita seguir una secuencia de ideas, que dan soporte y coherencia a las conclusiones a las que se arriban, se estructuró el artículo en partes. En primer lugar, se aborda el enfoque sociocéntrico el cual representa el marco ideológico/filosófico más propicio para el fortalecimiento del capital humano y el desarrollo de CSI en las EPS. Seguidamente se caracteriza brevemente al REPS y a las EPS y su carácter innovador desde el punto socioinstitucional, socioproductivo y en la economía social. Posteriormente se destaca el carácter societal y humano de la innovación, aspecto este pocas veces abordado por los especialistas en el área y condición fundamental para el robustecimiento del capital humano de las EPS, para finalizar con un intento por construir una cultura innovadora, así como una noción de CSI y una taxonomía de las mismas, que incluya capacidades tecnológicas e innovadoras adecuadas a las características específicas de este tipo de empresas.

2. EL ENFOQUE SOCIOCÉNTRICO DEL DESARROLLO ENDÓGENO: UN ESCENARIO APROPIADO PARA LA POTENCIACIÓN DEL “CAPITAL HUMANO” EN EL DESARROLLO DE CSI EN LAS EPS

(Sunkel, 2006) apuesta por someter al examen de la sociedad, vale decir, a la luz de un enfoque “sociocéntrico” al desarrollo. Esta visión enarbola la amplificación de la participación, la profundización de la democracia, la ciudadanía, la revalorización del capital social, la cooperación y todas las formas de asociatividad en un nuevo “contrato social”, en defensa de la creación de una versión propia (endógena) del desarrollo nacional. El enfoque “sociocéntrico del desarrollo” alude a la necesidad de poner al estado y al mercado al servicio de la sociedad civil, desde y para las fuerzas endógenas de la sociedad. De lo cual puede inferirse que las innovaciones bajo este enfoque deben estar dirigidas fundamentalmente a resolver los problemas de las personas y de sus localidades. Es entonces que el desarrollo de las organizaciones públicas y privadas, de la economía y de la sociedad en general son solo medios, cuya única justificación de existir es colocarse al servicio de las personas, en contraposición a la visión que visualiza a los seres humanos como instrumentos del desarrollo

(Kliksberg, 2002). En este sentido las CSI que se promuevan o refuercen en el marco de las EPS, deben ser por sobre todo “capacidades endógenas”, con base a las necesidades, fortalezas y experiencias locales, regionales y nacionales puesto que sus propulsores son las personas y su finalidad última es el bienestar del ser humano. Es este enfoque sociocéntrico el marco filosófico en el que se inscribe el REPS y por ende las EPS venezolanas.

3. EL REGISTRO DE EMPRESAS DE PRODUCCIÓN SOCIAL (REPS) EN VENEZUELA: UNA INNOVACIÓN SOCIOINSTITUCIONAL Y SOCIOPRODUCTIVA

Existe gran consenso en torno a la flexibilidad que el término innovación ha adquirido en los últimos tiempos. Así tenemos que desde que Schumpeter en el año 1912 introdujo la noción de innovación tecnológica, esta ha adquirido innumerables matices y aplicaciones. Hoy en día se habla no sólo de las ya conocidas innovaciones tecnológicas, en productos, procesos, mercadotecnia, organizacionales (Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología RICYT, Organización de Estados Americanos (OEA); Programa CYTED y Colciencias/OCYT, 2001); (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, European Comission, EUROSTAT, Grupo TRAGSA, 2006), sino que el ámbito de aplicación que esta involucra se ha ampliado para admitir innovaciones sociales, en el conocimiento, en la gestión pública, en la demanda, socioinstitucionales, socioproductivas y muchas más. En torno a las dos últimas (Pérez, 1998) asegura que estas son impulsadas por la creación de novedosos marcos legales y socio institucionales en las que los estados, pero también las sociedades juegan un papel primordial en su forja, y añade, que estas son realizadas constantemente a fin de modificar situaciones, encauzar los destinos o redireccionar las rutas de grandes o pequeños conglomerados (Pérez, 2008). Agrega, que estas se manifiestan como evidencias de la construcción de un contexto adecuado, para desencadenar el pleno despliegue del potencial de un nuevo paradigma que supone un sin número de innovaciones interrelacionadas, hasta crear un tejido propicio y coherente con los objetivos perseguidos. De tal forma que este tipo de innovaciones no ocurren de manera fortuita, antes por el contrario expresan la voluntad de estados y sociedades; y son propiciadas deliberadamente, usualmente con base a las necesidades y capacidades endógenas (Colina, 2006).

Como parte del impulso que el estado venezolano viene haciendo a la economía social a través de distintos dispositivos legales entre los cuales resaltan la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 2000 en su artículo 184, las Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001 – 2007, y 2007 – 2013 y la promulgación de la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas de 2001 entre otras, es creado el Registro de Empresas de Producción Social (REPS) en noviembre de 2005, a su vez inserto en el Programa de Empresas de Producción Social, amparado en el decreto 3.895 de septiembre de 2005, denominado “Desarrollo Endógeno y Empresas de Producción Social” (República Bolivariana de Venezuela, 2005) y en el marco del Plan Siembra Petrolera 2006-2012; adjudicándosele a Petróleos de Venezuela, S.A. como empresa estratégica del estado una función catalizadora en el apalancamiento de estas modalidades socio productivas. La finalidad de este nuevo registro es transformar las relaciones de producción y de negocios entre las empresas de bienes y servicios del sector petrolero al tiempo de promover un cambio de actitud hacia las necesidades de las comunidades y el desarrollo de la nación. (República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Energía y Petróleo y PDVSA, 2005: p.3). En un inicio solo se consideró al sector petrolero, pero en mayo de 2007 se incluyó a la industria del gas (Vallenilla, 2008), aún cuando “el modelo de EPS es considerado una política de estado, (República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Energía y Petróleo y PDVSA, 2006: p.2), por tanto extensible al resto de las actividades económicas nacionales.

El REPS adopta tácitamente la estructura y modalidad de una red socioproductiva cuyo epicentro es PDVSA. Este registro busca además diversificar la economía, ampliar y nutrir el tejido productivo nacional para el autoabastecimiento y la posible exportación de productos manufacturados en el país. Como toda innovación socioinstitucional el REPS contempla aspectos novedosos de considerable importancia que buscan impactar primordialmente a nivel socioeconómico, a saber: a) las empresas inscritas en este registro adquieren un trato preferencial en cuanto a contratación con PDVSA y una vez que se insertan en el REPS adquieren la condición de EPS, lo cual no significa la renuncia a su figura jurídica, pues jurídicamente siguen siendo cooperativas o empresas privadas no asociativas, por tanto también se someten a las leyes especiales para cada caso; b) las EPS reciben apoyo financiero en forma de créditos flexibles y a bajos intereses a través del Fondo de Financiamiento de PDVSA; c) reciben transferencia de tecnología para la puesta al día dada la debilidad

tecnológica de estas empresas, principalmente las cooperativas, micro empresas y pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, están obligadas a cumplir con ciertos requisitos tales como: a) obligatoriedad de las EPS beneficiadas por el Fondo de Financiamiento a realizar aportes en forma de servicios, recursos monetarios, sistemas, asesoramiento, obras y educación al Fondo Social de PDVSA, y cuyo propósito fundamental es satisfacer necesidades de las comunidades; b) impulsar la creación y fortalecimiento de organizaciones que desarrollan alguna actividad económica, no formalizadas, como son las Unidades de Producción Comunal (UPC), Unidades de Distribución Comunal (UDC) y Unidades de Servicio Comunal (USC), las cuales representan organizaciones familiares y de vecinos que entablan lazos libremente para llevar a cabo alguna actividad productiva, de servicios o distribución; c) deben rendir cuenta a la contraloría social ejercida por los Distritos Sociales de PDVSA y por las comunidades beneficiarias del Fondo Social, a fin de vigilar el uso correcto de los recursos y la contribución de estas empresas en la resolución de los problemas de las comunidades donde se hallen asentadas o de otras que así lo ameriten y d) no menos importante, deben en efecto colaborar activamente en la diversificación de la economía y en la transformación de las relaciones de producción nacional. Esta red comprende además Empresas Promotoras de EPS (EPEPS) las cuales son empresas de carácter mercantil, privadas no asociativas, pequeñas, medianas o grandes, nacionales e internacionales, que deseen acogerse a los requisitos del REPS y cuyo papel principal es apalancar a las EPS y colaborar con el desarrollo de las comunidades a través de sus aportes al Fondo Social, a cambio de tener la prioridad de licitar y contratar con PDVSA, (República Bolivariana de Venezuela, 2005)

Las EPS representan una innovación en la economía social venezolana, (El Troudi y Monedero, 2006) que profundiza los valores de solidaridad, participación y justicia que caracterizan a estas empresas, pues extienden o trasladan hacia la sociedad en general, principalmente a los menos favorecidos socioeconómicamente, los beneficios obtenidos de las ganancias percibidas de su actividad económica. En la filosofía que las inspira está presente el principio de que no es posible el bien propio, sino se busca y logra el bien de los demás (ídem). Las EPS han sido definidas en la documentación oficial como entidades económicas dedicadas a la producción de bienes o servicios en las cuales el trabajo tiene significado propio, no alienado y auténtico, no existe discriminación social en el trabajo y de ningún tipo de trabajo, no existen privilegios en el trabajo asociados a la posición jerárquica, con igualdad

sustantiva entre sus integrantes, basadas en una planificación participativa y protagónica y bajo régimen de propiedad estatal, propiedad colectiva o la combinación de ambas, (Ministerio de Energía y Petróleo y PDVSA, 2006: p.1). Los aspectos innovadores más importantes que las EPS introducen en la economía social venezolana pueden verificarse en el cuadro 1.

Cuadro 1. Aspectos innovadores que las EPS introducen en la economía social venezolana

Aspectos innovadores	Significado de la ventaja
Aportes con carácter obligante al Fondo Social de PDVSA para la resolución de los problemas de las comunidades	No solo se produce la socialización de los beneficios al interior de estas empresas, al distribuir las ganancias obtenidas así como asumir los deberes a que se obligan los socios de forma igualitaria, sino que se establece un verdadero compromiso de estas empresas con el desarrollo del territorio y el bienestar de sus habitantes mediante aportes a las comunidades. Estos son de carácter obligatorio, razón por la cual no encajan como empresas de responsabilidad social, la cual es ejercida por algunas empresas a discreción y como valor y acción social loable
Apoyo financiero por parte del estado a través del Fondo de Financiamiento de PDVSA	Con lo cual se verifica un compromiso del estado con el desarrollo y consolidación de un paradigma basado en la economía social. De igual modo les permite colaborar en la diversificación de la economía, la ampliación del tejido productivo nacional, la democratización del capital al redistribuir la riqueza petrolera entre más actores socio económicos y la instauración de una nueva forma de concebir la actividad productiva, como actividad comprometida con el desarrollo de la nación y la superación del ser humano
Creación de otras Empresas de Producción Social	Deben aportar a un fondo para la creación de otras EPS. Por lo cual su protagonismo en la difusión de este tipo de modalidad productiva es crucial para la instauración y consolidación de un nuevo paradigma socio productivo en la nación
Apalancamiento en el desarrollo y fortalecimiento de organizaciones económicas asociativas de carácter informal	Una concepción de la economía social que actúa en red para el apoyo, ampliación y robustecimiento del tejido productivo asociativo e informal, de carácter familiar o vecinal como son las Unidades de Producción Comunal (UPC), Unidades de Distribución Comunal (UDC) y Unidades de Servicios Comunales (USC) las cuales constituyen organizaciones informales del sector de la economía social venezolana, lo que a su vez incide en la creación de empleos y re empleos, así como en el abastecimiento de productos internamente, como parte del desarrollo endógeno que promueve las fuerzas y capacidades locales

Transferencia tecnológica hacia las EPS y hacia micro empresas, pequeñas empresas, UPC, UDC y USC.	Importancia de la actualización tecnológica en estas empresas a través de la transferencia de tecnología. Los valores de la economía social no están reñidos con la vanguardia de las innovaciones tecnológicas, La tecnología es considerada un recurso indispensable que asume un papel instrumental y no protagonista en el fortalecimiento de estas modalidades socioproductivas.
Están sujetas a supervisión	Rendición de cuentas a los Distritos Sociales de PDVSA por la ejecución del financiamiento concedido; así como a la contraloría social ejercida por los Consejos Comunales, los cuales son órganos de co gobierno comunitario que hacen las veces de puente entre las necesidades de las comunidades que representan y la EPS. También se ocupan del cumplimiento de los proyectos sociales apoyados por los aportes realizados al Fondo Social de PDVSA, con lo cual se busca el acto ganar/ganar
Inciden en una nueva conformación territorial	Promueven la creación de Núcleos de Desarrollo Endógeno (NUDE). Así como se comprometen a tejer redes de complementación y cooperación productiva promoviendo otros NUDE y en la conformación o asociación a Polos de Desarrollo Endógeno
Se desenvuelven con respeto a una ética ambiental	Tienen un compromiso absoluto con la sostenibilidad ambiental y dedican parte de su esfuerzo a contrarrestar el deterioro medioambiental que pudiera generar su actividad económica específica

Fuente: elaboración propia y con base en la (República Bolivariana de Venezuela, Ministerio de Energía y Petróleo y PDVSA, 2005 y 2006) y a (El Troudi y Monedero, 2006)

4. LA DIMENSIÓN SOCIETAL Y HUMANA DE LA INNOVACIÓN

La innovación y las capacidades que se requieren para ello como productos y procesos están condicionadas por muchos aspectos, unas de orden técnico-económicas otras de carácter social y humano. En este último renglón dos de estas resultan cruciales. En primer lugar, las que se derivan del ejercicio de un esfuerzo sostenido. Estos son pocas veces fáciles de realizar e involucran cambiar las rutinas e introducir cosas nuevas, que a su vez tengan significado para quienes acometen estos cambios y que en no pocos casos amerita del redireccionamiento de inversiones, actitud de vigía de nuevas oportunidades, pruebas de ensayo y error en nuevas combinaciones de factores productivos y cambios organizacionales, inversión en la

adquisición de conocimientos; las cuales en muchas ocasiones generan pérdidas económicas y otros riesgos no menos importantes, que podrían resultar traumáticos e inhibir cualquier esfuerzo innovador. En segundo lugar, se encuentra la creatividad muchas veces cercenada en ámbitos organizacionales que lejos de estimularla, la frustran o coartan impidiendo con ello el desenlace de iniciativas creadoras, (Morcillo y Alcahud, 2005). Lo cierto es que en ambos casos, es menos frecuente que sean obtenidas debido a la casualidad y muy a menudo precisan del empeño sostenido, de aprendizaje deliberado y otros esfuerzos considerables, (Vera-Cruz, 2003) tanto individuales como organizacionales.

No obstante, a menudo suelen soslayarse del estudio de estos procesos los factores que intervienen en la gestación de innovaciones y de las capacidades necesarias, así como de las políticas públicas que las potencian los elementos de orden cultural, social y educativos, los factores valorativos y actitudinales los cuales están seriamente comprometidos en su creación y que usualmente se tornan las mayores trabas de orden intangible y las más difíciles de superar, a fin de suscitar la consumación de procesos innovadores así como de las capacidades que los hacen posibles. Afrontar estos obstáculos y modelar las condiciones que hacen propicia a la innovación, se convierte entonces en un requisito fundamental a fin de que las organizaciones, especialmente las productivas, adopten lo que podría parecer un contrasentido y es el hecho de asumir a la innovación como una “rutina dinámica” de “destrucción creativa” (Schumpeter, 1978) acción esta que solo se consigue asumiendo patrones educativos afines con este objetivo. De igual modo, es comúnmente aceptado que para innovar, es menester crear nuevas capacidades necesarias o incrementar y potenciar las ya existentes con la finalidad de que la innovación acontezca realmente, (Lall, 1996); (Dutrenit, Vera Cruz, Arias, Sanpedro y Uriostegui, 2006) entre muchos otros. Estas capacidades pueden traducirse en la creación de más laboratorios de ID, en la promulgación de dispositivos legales e institucionales en apoyo a la innovación, en el incremento de los gastos en la creación de una plataforma científico, tecnológica y de innovación, en el desarrollo estratégico de formas diversas de aprendizaje organizacional e individual o en el establecimiento formal de redes innovadoras, que posibiliten las interacciones de un sin número de actores sociales y otras iniciativas que los estados y empresas toman a fin de robustecer los sistemas nacionales de innovación y la competitividad empresarial respectivamente.

Hasta ahora los estudios de la innovación, desde Schumpeter hasta nuestros días han producido una abundante literatura acerca de su pertinencia económica para el mejoramiento y potenciación de los niveles de productividad y competitividad tanto para la empresa privada como para la pública. No obstante, las investigaciones acerca de la naturaleza social y societal de la innovación, - salvo reconocidas excepciones, tales como (Sutz, 1997), (Arocena y Sutz, 2003) y (Díaz, 1999) entre otros - no parecen haber cautivado la atención de muchos expertos en el área. Las indagaciones sobre los efectos sociales provocados por innovaciones han sido profusas e interesantes. Sin embargo, la raíz societal y humana que subyace en los procesos innovadores no ha sido suficientemente valorada y estudiada específicamente en América Latina y por ende en países como Venezuela. La innovación es un proceso social e interactivo y puede percibirse dado que al observar detenidamente la actividad real o potencial tanto de creadores como de usuarios de estas, emerge la convicción de que la innovación es un proceso “socialmente distribuido”, porque las capacidades requeridas para adelantarlas están diseminadas de maneras cambiantes, entre actores diferentes (Arocena y Sutz, 2003). Según estos autores la innovación como tal es por sobre todo un proceso social, y es por ello que son diversos los actores que participan en la construcción de procesos innovadores, aportando para ello sus diversas capacidades y conocimientos, los cuales de igual forma se encuentran “socialmente distribuidos”. Adicionalmente, sostienen que en la biología las mutaciones son producto del azar, mientras que en la actividad técnico productiva las innovaciones ameritan capacidades (adquiridas y/o potenciadas) para identificar y resolver problemas.

(Arocena y Sutz, 2003) exaltan la dimensión social y societal de las innovaciones, confiriéndoles atributos afianzados en el conjunto de las relaciones sociales, pues según ellos, las innovaciones ocurren en el plano de las prácticas sociales, así como los cambios en la forma de organizar los factores productivos, fruto de las innovaciones. Es ante todo un proceso humano, socializado y deliberado, construido dinámicamente por el capital humano y el capital social de las organizaciones, estados y conglomerados sociales. Esta raíz societal y humana que conduce a consensos y acuerdos, pero también a disensos, es lo que explica que en algunas sociedades prevalece el interés por la seguridad, en otras se privilegia el bienestar o la elegancia del diseño, en casos, está determinada por la pequeña extensión del país, o por el ahorro de energía y la salvaguarda del medio ambiente, en otras, por la ampliación de las posibilidades de participación y desarrollo de los discapacitados, (Ídem). De igual modo, las inclinaciones o necesidades específicas que determinan los distintos estilos innovadores en las

sociedades se pueden evidenciar por el interés de algunos gobiernos por la exploración del espacio en la búsqueda de otros mundos, por la expansión de la comunicación y de las tecnologías informacionales, o quizás suscitarse por situaciones coyunturales tales como la necesidad de resultar victorioso en un conflicto bélico, el afán de coronarse triunfador en una contienda deportiva, los esfuerzos de un gobierno por combatir el azote de epidemias; como también pueden originarse por la gestación de un nuevo modelo socio productivo que un estado o conglomerado social desee implantar; y así infinidad de aspectos societales y humanos que determinan a los estilos innovadores. Así podría afirmarse, que tanto el REPS como las EPS son expresiones de la dimensión societal y humana de la innovación, que de alguna manera exhiben un estilo innovador.

5. UNA CULTURA INNOVADORA PARA EL CAPITAL HUMANO DE LAS EPS VENEZOLANAS

(Colmenarez y Delgado, 2005) sostienen que el capital humano es la fortaleza y la energía vital del desarrollo endógeno. Según (Morcillo, 2007) la cultura se basa en el hecho de que las empresas son microsociedades que se constituyen socialmente dentro del marco definido por su proyecto y modelo cultural. Así podría aseverarse que en las EPS en tanto microsociedades, de cierta autonomía social, la cultura empresarial se configura de una forma diferente a como usualmente ocurre en empresas privadas no asociativas. En este sentido las EPS venezolanas, las cuales se caracterizan por ser empresas que sobrepasan el mero interés económico, ameritan la adopción de valores, que se traduzcan en una cultura innovadora apropiada para este tipo de empresas; mucho más aún, por tratarse estas modalidades socioproductivas – como ya se afirmó- de una innovación venezolana en el campo de la economía social. Parte del cambio que se precisa para modelar una cultura innovadora en las EPS, debe sustentarse en la convicción que se basa, en que en contraposición a la opinión que se apoya en la dotación de bienes tangibles, como respaldo a la tesis de que quienes más tienen más innovan, emergen opiniones contrarias que enfatizan en la fuerza de la cultura (Morcillo, 2008). Así quienes tienen más voluntad y predisposición a innovar, más lo consiguen por efecto de su perseverancia. De igual forma, pese al menor tamaño de estas modalidades productivas y a la precariedad de sus recursos tangibles, es menester asumir el imperativo de innovar.

Según (Pérez, 2002) en la actualidad estamos asistiendo a lo que podría considerarse una verdadera innovación organizacional y social; y es el hecho de considerar al capital humano como un socio técnico poseedor de conocimientos y experiencias. Es preciso concebir al trabajador como inversor y en este particular la noción de inversión privilegia a los recursos personales, las capacidades (preponderantemente) mentales que los trabajadores aportan a sus empleos y a sus empresas. Estas capacidades han adquirido una importancia creciente en el lugar de trabajo de hoy y de mañana (Davenport, 2006). Por su parte, los aspectos que tienen que ver con los procesos innovadores, su dinamismo o entramamiento, descansan en la acción que solo el “capital humano” que conforma una organización otorga; en su conocimiento, habilidades, competencias, destrezas, talento, intuición, ética, en su esfuerzo colectivo e individual; el que sin duda, contribuye al incremento de la producción y eficiencia de la organización. En la actual economía del conocimiento, las personas no son empleadas ni activos de las empresas, pues aunque los empleados no invierten dinero, si invierten tiempo, inteligencia, talentos, emociones y energía. A fin de incrementar este capital hoy más que nunca las personas invierten en formación y con ello consiguen un mejor posicionamiento de sus capitales personales en el mercado; lo que trae como consecuencia que en la actualidad el capital humano invierta cada vez más en capacitación personal, en la carrera profesional, en el incremento de las relaciones con los otros y también invierten en la ampliación de la esfera de su capital social, capital ético y cultural (ídem). Este autor asegura que esta condición pareciera estar desdibujando la línea divisoria entre el capital y el trabajo, tornando más movilizados ambos factores dentro de unas fronteras antes consideradas irreconciliables. En este sentido es posible percibir que este nuevo paradigma en torno al capital humano de las organizaciones actuales, adquiere aun más consistencia, cuanto más amplificada sea la base de participación y de beneficios del trabajador dentro de la organización productiva y en tanto menores o nulas sean las jerarquías y los privilegios que de estas se derivan al interior de una organización.

Si bien es cierto que la documentación oficial del REPS no hace mención explícita del termino “capital humano”, tácitamente le es adjudicado un papel estelar, dado que las EPS son organizaciones socioeconómicas donde se privilegia a sus integrantes, los cuales son socios en posiciones igualitarias, con igualdad de derechos y deberes; lo que a todas luces se halla más a tono con las más recientes versiones. Es por ello que se presume, con base a los

documentos oficiales que es en el marco de las EPS las cuales establecen condiciones igualitarias, el contexto adecuado para valorar y enaltecer al capital humano que lo integra, visualizándolo como verdadero “socio técnico” y no como empleado, como “inversor” y no como subordinado, pues, el capital humano en estas empresas, tiene la particularidad de invertir dinero y/o bienes, pero también invierte capacidades, habilidades, tiempo, valores, esfuerzo y competencias, naturales y adquiridas. De igual forma, en tanto que los beneficios de las innovaciones serían recibidos en las EPS de manera proporcional, principalmente por el esfuerzo de trabajo, en lugar de ser percibidos por el capital invertido, las tensiones que pudieran derivarse de las asimetrías que usualmente se generan en empresas de tipo privadas no asociativas con primacía de las jerarquías, en cuyos espacios los mayores beneficios de las innovaciones son percibidos por los accionistas de las empresas y personal gerencial de mayor rango, en detrimento de los trabajadores, no tendrían cabida, determinando con ello un contexto más propicio para la innovación. El cuadro 2 muestra los valores que deberían conformar la cultura innovadora en el capital humano de las EPS venezolanas a fin de adelantar CSI.

Cuadro 2. Propuesta de una cultura innovadora para el capital humano de las EPS

Valores	Acción y significado
Certeza y búsqueda	Tener la convicción en las bondades de la innovación en sus distintos modalidades, para si mismos, para todos los socios de la red y para el desarrollo endógeno de la nación; así como buscar conocimientos que refuercen esta convicción y conocimientos complejos que contribuyan a propiciarlas
Reciprocidad	Actitud propicia para dar y recibir. Generar un ambiente con sentido de compromiso, para producir innovaciones producto del sentido de pertenencia a una organización, en la que se establecen lazos por intereses y visiones comunes. Instauración de verdaderas prácticas ganar/ganar
Solidaridad	Afrontar solidariamente riesgos, problemas e incertidumbres, para generar procesos innovadores con base al sentido de ayuda tanto a si mismos, como a otros socios y al colectivo social.
Compartición	Compartir poder, recursos, deberes y valores. Significa también compartir conocimientos e innovaciones con sus socios, con otras EPS y con unidades comunitarias en posiciones más débiles (UPC, UDC, USC) Entablando nexos basados no en la rivalidad, sino en una competencia cooperativa para elevar la calidad de los productos y servicios y en donde sus beneficios

	también son compartidos y reflejados en las comunidades.
Equidad	Resolver conflictos, desconfianzas, luchas de poder, tergiversaciones y confusiones que amenacen con aminorar el entusiasmo por innovar. Responsabilidad en ejecutar procesos innovadores y en recibir sus beneficios por igual con base en el esfuerzo colectivo e individual y la igualdad, desterrando el know how privado que promueve el egoísmo y las inequidades.
Humildad	Aprovechar activa y críticamente el conocimiento transferido de otras empresas, individuos y comunidades, EPS o EPEPS. Significa asumir una actitud abierta y sin pretensiones de superioridad
Iniciativa	Adelantarse a las tendencias futuras y actuar proactivamente. Tomar decisiones para realizar cambios innovadores con plena confianza en las capacidades innovadoras naturales y asumiendo la responsabilidad y el control en la adquisición de las capacidades innovadoras requeridas. Asumir un espíritu investigativo que permite ir en la búsqueda constante de nuevo conocimiento y conocimiento acumulado
Participación	Tomar decisiones colectivas con arreglo a valores democráticos que posibiliten ejercer acciones innovadoras, conscientes de sus deberes y derechos para consigo mismos y para con las comunidades
Equilibrio	Apreciar el valor de cada acción en función del balance adecuado entre los fines económicos, sociales, laborales, nacionales y otros que persiguen estas organizaciones; producto del esfuerzo endógeno de innovación
Cooperación	Pensar y actuar sin recelos y egoísmos, honestamente e inspirados en la ayuda mutua. Colaboración para la ejecución de prácticas innovadoras, compartición de conocimientos e información relevante y para desarrollar cualquier mecanismo que tienda a propiciar innovaciones, (circuito innovador) como producto de la acción colectiva entre EPS , EPEPS, UPC, UDC , USC y PDVSA
Respeto al ambiente y al colectivo social	Respetar a la naturaleza y a la esencia humana. Producción y adopción de innovaciones considerando la preservación del medio ambiente, la prevención y a la recuperación de los ecosistemas que ya se encuentran deteriorados
Ética	Innovar con base a valores humanitarios del bien, y para el desarrollo integral. Pensamiento y acción sociocéntricas cuyo norte de acción está determinado por el servicio al ser humano

	en primera instancia
Compromiso	Conscientes del deber de ejercer la innovación, con un alto compromiso con el desarrollo endógeno, sustentado en las fuerzas locales y regionales del territorio y sus habitantes; el cual representa una de las misiones fundamentales de estas empresas

Fuente: (COLINA, 2008)

6. CAPACIDADES SOCIETALES DE INNOVACIÓN PARA LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN SOCIAL VENEZOLANAS

Para comprender la naturaleza específica de las CSI para las EPS en Venezuela, se parte del diseño de la noción misma de CSI para las EPS sugerida por (Colina, 2008) en tanto que esta definición resulta apta para describir y comprender los procesos innovadores de carácter asociado, en tanto procesos “socialmente distribuidos”, el carácter de las relaciones a nivel macro social, en cuyo escenario solo en apariencia, los macro actores del sistema de innovación, parecen tener relevancia, pero por sobre todo los procesos micro sociales que se desenvuelven en ámbitos más reducidos de acción de actores específicos. El concepto de CSI que en el presente trabajo se asume, no solo da cuenta del origen social de las innovaciones; sino que es expresión del carácter relacional y vinculador del que se alimenta la actividad innovadora a fin de producirse. Una noción de CSI más apegada a la realidad de la era de la flexibilidad productiva, debe de igual modo admitir otras iniciativas de carácter socio productivo como son las EPS en el caso venezolano. El concepto de CSI que se propone exalta y enaltece el factor aglutinador de habilidades, destrezas, conocimiento, información y competencias que posee el capital humano que conforma estas organizaciones y que a través de una acción vincular, sea el reflejo del compromiso en el desarrollo de dichas capacidades. Por otro lado, las CSI que se plantean desarrollar o potenciar en las EPS, están recogidas en una herramienta que tiene como finalidad la caracterización y análisis de estas capacidades, como son las taxonomías. Si bien es cierto que estas están sujetas a las características de contextos cambiantes, de organizaciones con características específicas, así como a periodos de tiempo determinados, su aplicación posibilita de igual forma la intervención gerencial en la estructura organizativa de estas empresas, a fin de gestar los procesos innovadores que se precisan acordes con la responsabilidad que tienen las EPS, vale decir, desarrollar CSI.

Según (Morales y Ariza, 2004) la disyuntiva que afecta la competitividad de cualquier empresa tiene mayor significado para un modelo organizacional, como es el de las empresas de la economía social, las cuales defienden la primacía de las personas por sobre otros factores. En efecto, el desarrollo de CSI no puede ser asumido aisladamente de las características organizativas de las EPS, las cuales modelarán los procesos de innovación según los valores y tácticas empresariales que orientan este tipo de innovación, en relación a

la conducta y en consecuencia a su cultura innovadora. En consecuencia el dilema de la incorporación de tecnologías y de la realización de innovaciones, aseguran estos autores, las cuales pudieran ser vistas como adversas a los valores que defiende la economía social, toda vez que podrían ocasionar indirectamente eventuales despidos de trabajadores en estas empresas, no está planteado y para ello se precisa buscar un verdadero equilibrio, que compagine los intereses entre ambos factores. De tal forma, que la incorporación y desarrollo de CSI no se traduzca en pérdida de identidad o la abdicación a los valores de democracia, solidaridad, justifica y participación en la generación de riqueza para estas empresas; y que a su vez, estas empresas puedan ser capaces de colocarse a la vanguardia de los adelantos tecnológicos e inclusive la posibilidad de innovar. Esta contradicción entre el factor humano y el técnico, este último en ocasiones excluido ex profeso de estas empresas, es la razón de que en el pasado se visualizara a estas como organizaciones ineficientes. Visión esta que parece estar llegando a su fin (ídem). En tal sentido, según (Colina, 2008) una taxonomía de CSI para las EPS, suponen conocimiento técnico, organizacional, explícito y tácito, experticia y competencias en la rama de producción o servicios, que prestan estas empresas, donde se establezca el desarrollo de los aspectos técnicos de la producción atendiendo a valores y actitudes en pro de las personas. Ello constituye una tarea si bien es cierto difícil, absolutamente necesaria y en constante construcción.

Para el diseño de una taxonomía de CSI para las EPS se parte solo como referencia general de la matriz de capacidades tecnológicas e innovadoras en las industrias maquiladoras de exportación IME mexicanas, diseñada por (Dutrenit et al, 2006), toda vez que por estar planteadas para un país latinoamericano no desarrollado, pudieran tener algunos rasgos en común con los aspectos técnico productivos de las empresas venezolanas y en consecuencia con las de las EPS. No obstante, solo se toman algunos criterios asumidos por estos autores, ya que si bien es cierto que por ser ambas organizaciones espacios en donde se desenvuelven actividades económicas, las mismas guardan algunas semejanzas pero también diferencias sustanciales. Así es como por ejemplo las IME mexicanas, son empresas filiales que en esencia sus casas matrices se encuentran en países desarrollados; por lo que guardan una relación de dependencia muy marcada y se dedican básicamente al ensamblaje, transformación y/o reparación de componentes destinados a la exportación, aspecto este completamente distinto al de la dinámica que opera en las EPS. Otro criterio que ha predominado en la elección de la taxonomía propuesta por (Dutrenit et al, 2006) obedece a

que esta recoge de forma detallada y precisa, los aspectos fundamentales que describen los procesos técnico productivos en las IME, pero que no obstante pueden aplicarse en cualquier tipo de empresas, pues describen aspectos elementales de la actividad productiva.

La matriz o taxonomía presentada por (Dutrenit et al, 2006) está compuesta por tres funciones, las cuales representan las actividades básicas en las IME mexicanas, dichas funciones son: 1) Función técnica de inversión: se refiere a las actividades de planificación de la inversión, de afinar criterios para la distribución del presupuesto entre los diferentes rubros incluyendo los gastos operativos de las empresas y se requiere de proyectar una visión de la organización que se quiere, por tanto es en esta función donde pueden surgir innovaciones organizacionales y de mercadotecnia; 2) Función técnica de producción: involucra las actividades productivas como tal para las cuales se requiere de pericia, conocimiento y experticia técnica tanto para llevar a cabo los procesos o métodos productivos como para la obtención de productos acabados e intermedios. Es el campo por excelencia de las innovaciones en productos y procesos; y 3) Función técnica de soporte: comprende las actividades de vinculación interna y con organismos externos, así como los aspectos de reparación, intercambio, creación propia y sustitución de herramientas, maquinarias y equipos que son utilizados en la elaboración de productos o la prestación de servicios.. Esta función puede dar pié a innovaciones en productos, procesos y organizacionales.

A los efectos de esta propuesta, se ha considerado agregar una cuarta función (Colina, 2008) representada por la función técnica de servicios, por estar presente esta actividad económica de una forma muy importante en el rubro de actividades a las que se dedican las EPS. Tal como lo reseñan (Girard y Vézina, 2003) existen investigaciones que avalan que las empresas de la economía social pueden realizar importantes innovaciones en las actividades de servicios. Asimismo, la (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos et al, 2006), señalan la importancia cada vez más reconocida de las innovaciones en esta área, en virtud de la contribución de este sector al crecimiento económico de muchas naciones. No obstante, también señalan algunas dificultades derivadas de las características de este sector en cuanto a producto y proceso; y es que la producción del mismo y el consumo ocurren paralelamente. Pese a ello no se descarta la posibilidad de innovar. De igual modo, es preciso agregar, que la concepción y diseño del servicio como tal son realizados y planificados con antelación; y esta es una fase factible de introducir cambios innovadores.

Por otra parte, la matriz o taxonomía diseñada por (Dutrenit et al, 2006), ilustra para cada una de las funciones, las capacidades tecnológicas y de innovación, las cuales según estos autores representan grados de madurez de las mismas en torno a su capacidad innovadora, que van de un nivel donde no se realizan innovaciones y de menor a mayor control hasta alcanzar un nivel superior donde se desarrollan capacidades para innovar realmente. Estas pueden ser de a) operatividad básica, b) innovadoras básicas, c) innovadoras intermedias y d) innovadoras avanzadas. En el nivel de capacidades de operatividad básica no se realizan innovaciones, a lo sumo pueden realizarse pequeños cambios, que usualmente constituyen adaptaciones menores solicitadas por clientes externos y usuarios de la tecnología. Las tareas que una empresa realiza con este nivel de capacidades solo requieren habilidades mínimas o rutinarias, donde a menudo se observa una repetición invariable de tareas, que solo buscan mantener operativa a la empresa sin abandonar los estándares preestablecidos, no obstante, no garantizan su perdurabilidad en el tiempo, dado que se tornan muy vulnerables a los impactos de la competencia, (idem). Representan igualmente algunos casos, en que una tecnología disponible, por su complejidad no es aprovechada al máximo y un conjunto importante de sus aplicaciones, permanece ociosa ante la incapacidad de operarla y sacar mayor provecho de ellas, puesto que no se hacen esfuerzos sostenidos de aprendizaje. En la actualidad empresas las cuales su principal producto es energético, como en el caso de las industrias petroleras, las cuales cuentan con grandes reservas, sus capacidades descansan en una vocación natural del suelo, en su capacidad para explorar y extraer petróleo y en la capacidad de negociación de los precios del mismo, por lo cual, si bien es cierto que pueden reportarles considerables ganancias y en consecuencia mantenerlas operativas, erradamente el aprendizaje y la innovación son desplazados a un segundo plano o simplemente son inexistentes (Colina, 2007).

El nivel de capacidades innovadoras básicas involucra una cierta capacidad para generar y gerenciar el cambio técnico. Por ser básico describe capacidades las cuales constituyen contribuciones pequeñas al cambio, pueden realizarse pequeñas innovaciones incrementales, pero fundamentalmente adaptaciones. En este nivel pueden hacerse pequeñas mejoras para satisfacción de clientes y usuarios; y se realizan actividades bajas e intermedias de aprendizaje; puesto que no suelen realizar los recorridos completos del mismo. En tanto que en los niveles intermedios y avanzados, las capacidades de innovación desarrolladas y

acumuladas son usadas adecuadamente, mejoradas y creadas otras mediante un recorrido completo de aprendizaje. Estas capacidades definen habilidades y aptitudes para innovar en sentido estricto, tornando la innovación en cambios más sustanciales, novedosos y ambiciosos, (Dutrenit et al, 2006). Es el terreno por excelencia de las innovaciones radicales, o combinaciones de radicales e incrementales, así como mezclas de innovaciones de productos y organizacionales o de proceso y organizacionales, de servicios y de mercadeo; y así una hibridación sorprendente de tipos de innovación, donde a menudo se incorpora conocimiento complejo, tácito, explícito y organizacional que pueden involucrar dramáticos cambios. En el cuadro 3 se esboza de manera general la taxonomía de CSI propuesta por (Colina, 2008) para las EPS venezolanas en lo relativo a los aspectos técnico-productivos.

Cuadro 3. Taxonomía de Capacidades Societales de Innovación para las Empresas de Producción Social venezolanas

FUNCIÓN TÉCNICA DE INVERSIÓN		
Nivel de capacidades	Toma de decisiones y control	Preparación y ejecución del proyecto
Capacidades Operativas Básicas	Participación colectiva en la estimación de desembolsos y de rubros prioritarios de inversión	- Planificación y preparación bajo decisión consensuada del proyecto de creación de la EPS - Acondicionamiento del terreno - Construcción obra civil básica - Alquiler de infraestructura (edificio o sede)
Capacidades innovadoras básicas	Monitoreo activo de acuerdo a las responsabilidades asumidas por cada socio y control de estudios de factibilidad –selección de tecnología/proveedores y programación de las actividades	- Estudios de factibilidad - Búsqueda y adquisición de equipo estándar - Ingeniería básica
Capacidades innovadoras intermedias	- Búsqueda, evaluación y selección de tecnología/proveedores con posibilidades de compartición de las decisiones con otras EPS,UPC,UDC , USC y otros miembros de la red - Desarrollo de criterios propios para negociación con proveedores - Búsqueda de estrategias de	- Estudios de medio ambiente y aplicación de medidas para su protección y recuperación - Planificación y programación estratégica y consciente de necesidades de capacitación

	aprendizaje de la tecnología adquirida Innovaciones incrementales	
Capacidades innovadoras avanzadas	- Desarrollo de nuevos sistemas de producción y componentes - Redireccionamiento de las decisiones de inversión acordes a nuevo conocimiento e información relevante	- Diseño de procesos y desarrollo de la I+D relacionada - Desarrollo de métodos novedosos para evitar el deterioro ambiental y creación de nuevos sistemas para su recuperación
FUNCIÓN TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
Nivel de capacidades	Centrada en procesos y organización de la producción	Centradas en el producto
Capacidades Operativas Básicas	- Réplica de especificaciones del proceso productivo - Operaciones de rutina, acciones repetitivas y previsibles - Mejoras por razones reactivas en estaciones de trabajo, a solicitud de la supervisión, por desperfectos o respondiendo a controles de calidad - Tendencia a la producción artesanal sin variaciones y pocos casos de ingeniería básica de procesos - Conformidad con lo que saben y sobre los métodos o procedimientos - Compartición de conocimiento solo para resolver problemas rutinarios	- Invariabilidad en la réplica de especificaciones del producto - Controles de calidad ajustados estrictamente a las especificaciones. - Desinterés o desconocimiento de acciones para realizar mejoras en el producto - Imposibilidad para cubrir demandas imprevistas de productos que ameritan nuevos conocimientos, razón por la cual se prefiere la compra de tecnología llave en mano
Capacidades innovadoras básicas	- Aprovechamiento de las oportunidades que brinda el trabajo manufacturero/ artesanal para obtener un mayor provecho y uso de este. - Adaptaciones menores al proceso - Búsqueda de la superación de los estándares para el aseguramiento de la calidad - Programación de la producción y fijación de nuevas metas - Manufactura de piezas de diferentes tamaños y tipos a solicitud de clientes o usuarios de tecnología	- Adaptaciones menores al diseño de producto de acuerdo a necesidades de clientes y usuarios - Pequeñas mejoras incrementales en la calidad o función del producto
Capacidades innovadoras intermedias	Rediseño y/o diseño de áreas y fases del proceso de fabricación. Mayor	- Mejoras incrementales en productos - Innovaciones incrementales en los

	creatividad en los procesos manufactureros. • Mejora en los procesos de validación de métodos productivos de acuerdo al producto • Manufactura esbelta, sistemas de calidad y de mejora continua	diseños de los productos
Capacidades innovadoras avanzadas	• Innovaciones en procesos y actividades • derivadas de la I+D relacionadas • Innovaciones en procesos derivadas de aprender usando, aprender investigando, aprender haciendo, aprender interactuando y aprender resolviendo, o por recorrido completo de aprendizaje tecnológico • Innovaciones en procesos como resultado de los eslabonamientos productivos entre miembros de la red y con base a los requerimientos de PDVSA y las necesidades de las comunidades	• Productos con nuevos diseños • Innovaciones en productos ligados a actividades de I+D • Innovaciones en productos derivados de aprender usando, aprender investigando, aprender haciendo, aprender interactuando y aprender resolviendo o por recorrido completo de aprendizaje tecnológico • Innovaciones en productos derivados de los encadenamientos productivos entre miembros de la red y con base a los requerimientos de PDVSA y las necesidades de las comunidades
FUNCIÓN TÉCNICA DE SERVICIOS		
Nivel de capacidades	Centradas en el proceso del diseño del servicio	Centradas en la producción/prestación del servicio
Capacidades Operativas Básicas	• Invariabilidad en torno al diseño, concepto, concreción del servicio y procedimientos empleados • Desgano e inhibición para compartir e incorporar ideas de mejora. Apego a lo conocido • Poca o ninguna iniciativa en la búsqueda de conocimiento para ampliar la oferta de servicios o crear nuevos • Realizan pocos registros de reclamos, sugerencias y nuevos requerimientos de clientes y usuarios como fuente de innovaciones • No se aplican estándares acordes a las normas ISO 9000 y en el mejor de los casos, apego estricto a la	• Ceñimiento a lo estipulado en los contratos. No hay mejoras relacionadas con la calidad y el tiempo de la prestación • No se realizan acciones para ampliar y mejorar la garantía del servicio • No se ejecutan acciones para evitar las demoras • Desinterés por incorporar nuevas ideas y nuevas prácticas para evitar el deterioro del medio ambiente •

	aplicación de normas para el aseguramiento de la calidad		
Capacidades innovadoras básicas	• Cierta variación en torno al diseño, concepto, concreción y procedimientos empleados para mejorar el servicio • Compartición e incorporación de nuevas ideas solo para adaptar o mejoras pequeñas. • Algunas iniciativas por cuenta propia o por demanda, en la búsqueda de conocimiento para ampliar la oferta de servicios o crear nuevos • Realización de registros de reclamos, sugerencias y nuevos requerimientos solo para ejecutar el servicio ofrecido	• Ensayos de otras prácticas espontáneas no preestablecidas por el contrato de servicio a fin de mejorar la calidad y el tiempo de la prestación • Búsqueda de acciones para ampliar y mejorar la garantía del servicio • Incorporación de correctivos para evitar las demoras en la prestación del servicio • Introducción de algunas mejoras para impedir el deterioro del medio ambiente •	
Capacidades innovadoras intermedias	• Cambios frecuentes en los procedimientos empleados para mejorar la producción del servicio • Iniciativas propias en la búsqueda y compartición de conocimiento para mejorar cualitativamente los servicios o crear nuevos • Creación de servicios concomitantes al servicio prestado inicialmente • Transformación de reclamos, sugerencias y nuevos requerimientos en fuente de innovaciones incrementales o radicales	• Mejoras sustanciales y frecuentes en los términos del contrato de servicio a fin de mejorar la calidad, ampliar la oferta, el tiempo de la prestación y el cumplimiento justo a tiempo • Acciones definidas para ampliar y mejorar la garantía del servicio • Acciones previsivas acordes a la preservación del ecosistema • Aprendizaje constante derivado de la experiencia obtenida en el momento de la producción/prestación del servicio	
Capacidades innovadoras avanzadas	• Nuevos servicios producto de I+D relacionada, por relación con clientes, con usuarios y con las comunidades • Innovación en servicios y nuevos servicios producto de estrechamiento de relaciones con organismos de ciencia, tecnología e innovación locales, nacionales e internacionales	• Innovaciones en la forma, calidad, tiempos y garantías en la prestación del servicio relacionados con I+D vinculada, por relaciones con clientes, con usuarios, organismos de ciencia y tecnología y con las comunidades	
FUNCIÓN TECNICA DE SOPORTE			
Nivel de capacidades	Vinculación externa	Vinculación interna	Modificación de equipos

Capacidades Operativas Básicas	- Poco intercambio de información y conocimiento con proveedores, clientes y usuarios - Escasa o ninguna relación con organismos de ciencia, tecnología e innovación - Relación con la comunidad como un deber por el compromiso social impuesto que no inciden en cambios sustanciales - Vinculación con los gerentes de la red para cumplir requisitos formales y resolver problemas operativos/ legales e institucionales - Relaciones superficiales con otras EPS, EPEPS, UPC, UDC, USC, INTEVEP y PDVSA - Transferencia tecnológica consistente en compra de equipos y herramientas sin aprendizaje	- Escasa compartición de conocimiento tácito y explícito con otros socios de la EPS y al interior de las EPS - Rechazo o indiferencia a nuevas ideas de otros socios - Estricto cumplimiento de normas y reglamentos de la EPS	- Mantenimiento rutinario sin programación (incluye solo el reemplazo de partes originales) - Replica simple de especificaciones para la reposición de partes
Capacidades innovadoras básicas	- Establecimiento de algunos vínculos tanto con clientes, usuarios, comunidades, organismos de ciencia, tecnología e innovación - Pocos encuentros con socios y con otras EPS, EPEPS, UPC, UDC, USC, INTEVEP y PDVSA para intercambiar ideas y conocimientos - Cierta apertura de canales para el intercambio de ideas y conocimiento con socios y otras empresas a	Pocas o ninguna realización de dinámicas para la implantación y fortalecimiento de la cultura innovadora y asociativa entre los socios y la consolidación de los valores de responsabilidad, equidad, justicia y respeto para con otros y al medio ambiente	- Algunas mejoras de los servicios vinculados al mantenimiento rutinario que incluye el reemplazo de partes originales y posibles reparaciones y/o sugerencias de clientes - Adaptaciones menores - Reconstrucción y recuperación de equipos de manejo simple o pequeños

	través de medios electrónicos		
Capacidades innovadoras intermedias	• Transferencia de tecnología a proveedores locales, clientes y usuarios para incrementar eficiencia, calidad y abastecimiento local • Transferencia de tecnología a otras EPS, EPEPS, UPC, UDC, USC y a PDVSA para incrementar la productividad y aumentar la eficiencia y la eficacia en la resolución de las necesidades de las comunidades • Proyectos conjuntos con organismos de ciencia, tecnología e innovación para formación profesional, técnica y para nutrirse de investigaciones académicas • Innovaciones organizacionales y en servicios producto del contacto frecuente con los gerentes de la red. • Búsqueda de participación frecuente de líderes comunitarios en las asambleas para conocer sus necesidades y traducirlas en innovaciones de interés para las comunidades • Se obtiene provecho de las relaciones con gerentes de las redes para estrechar los lazos con otras empresas e introducir ideas nuevas • Búsqueda de aprendizaje y	• Compartición entre socios de las EPS de compromisos para ejecutar cambios conjuntos en los diseños • Reuniones periódicas e improvisadas donde se refuerzan los valores afines a la innovación, la compartición de conocimiento, la asociatividad y otros valores propios de las EPS	• Reparaciones y mejoras sustanciales en equipos sin apoyo técnico externo • Mejor aprovechamiento de las funciones y aplicaciones de equipos simples y complejos (disminución de la capacidad ociosa de los equipos)

	obtención de conocimientos en la transferencia de tecnología • Búsqueda de vínculos con instituciones y organismos locales y nacionales para la capacitación de los socios • Aprendizaje de la eventual contratación de personal especializado • Búsqueda y negociación de suministros prioritariamente con empresas de la red		
Capacidades innovadoras avanzadas	• Patentes colectivas como resultado de innovaciones producto de la asociatividad con miembros de la red • Innovaciones colectivas derivadas de adquisición y compartición de conocimiento colectivo • Innovación como resultado de acceso a investigaciones científicas y a proyectos conjuntos con organismos de ciencia, tecnología e innovación locales y nacionales • Innovaciones producto de aprendizaje tecnológico en la transferencia de tecnología	• Autonomía en la toma de decisiones compartidas con respecto a producción, abastecimiento de materiales • (selección consensuada y autónoma de proveedores)	• Innovaciones ejecutadas en las EPS en los equipos empleados para realizar los servicios

Fuente: (Colina, 2008)

7. CONCLUSIONES

El objetivo de destacar la importancia medular que representa el capital humano como factor estratégico para el desarrollo de CSI en EPS a través de la instauración de una cultura innovadora, cobra relevancia, no solo porque es imperativo a fin de llenar un vacío en la documentación oficial del REPS, en el cual no se alude explícitamente ni al factor innovación, ni a la importancia que reviste el capital humano de estas empresas en el robustecimiento y diseminación de un paradigma socioproductivo como es el de la economía social, no como modelo secundario o alternativo, sino como forma privilegiada de organización productiva, que asume el valor de la sensibilidad y compromiso en la resolución de los problemas de las comunidades más necesitadas; modelo que el estado venezolano aspira a instituir y expandir a toda la sociedad. Adicionalmente, la necesidad de desarrollar CSI en el capital humano de estas empresas, está en plena concordancia con lo establecido en el Anteproyecto de Reglamento de la LOCTI de 2008, el cual como ya se anotó en líneas anteriores, prescribe la posibilidad de adelantar procesos innovadores en las EPS. No obstante, tal tarea solo puede concebirse en el marco de un modelo sociocéntrico del desarrollo endógeno, el cual pone su acento en el ser humano, por tanto la innovación adquiere un carácter instrumental en beneficio de este, en la satisfacción de sus necesidades, desde sus fuerzas y capacidades locales a fin de alcanzar la realización de sus proyectos particulares y comunitarios, desterrando antiguas disyuntivas que se inclinaban a favor o bien del mercado o en apoyo irrestricto al estado; situando a ambos al servicio del hombre y no a la inversa. Enfoques estos que concebidos con independencia de las verdaderas necesidades humanas, constituían instrumentos de consolidación de modelos de desarrollo, que han demostrado tener serias limitaciones como forma absoluta y perdurable para resolver sus problemas. De igual modo, dado que no existen recetas absolutamente replicables de experiencias pasadas o presentes y en tanto que el REPS y las EPS, representan genuinas innovaciones socioinstitucionales, socioproductivas y en la economía social venezolana; es preciso, comprender las características particulares que estas empresas exhiben, de manera tal que posibilite la creación de una cultura innovadora adaptada a estas modalidades socioproductivas. Cultura innovadora que otorga primacía a valores cónsonos con la igualdad, democracia, justicia y solidaridad al interior de ellas y hacia las comunidades. Una cultura innovadora bajo este perfil permitirá el desarrollo de verdaderas CSI en estas empresas.

De igual forma el intento por construir una noción de CSI para EPS, que involucre el diseño de una taxonomía de capacidades tecnológicas e innovadoras para las EPS, amerita de un ejercicio de recreación conceptual que permita captar la esencia de este tipo especial de capacidades, de crear y potenciar las características asociativistas que promuevan una real vincularidad entre los miembros al interior de estas empresas, con otras y con otros actores socio económicos, con base a la creación de conocimiento colectivo, el “aprender interactuando” y “aprender resolviendo”. Tal tarea solo puede lograrse con el reconocimiento y potenciación de las capacidades endógenas existentes y la forja de nuevas capacidades, a fin de fomentar procesos innovadores que incluyan las capacidades técnicas necesarias a desplegar y que son parte esencial de los procesos técnico productivos en las organizaciones actuales. Como empresas nacientes que son, en su mayoría exhiben debilidades tecnológicas, así como usualmente el capital humano que las conforma, suele desconocer y/o desaprovechar sus capacidades innovadoras, razón por la cual la adopción de una cultura innovadora, para el pleno ejercicio del esfuerzo innovador en su acepción más amplia se justifica con mayor énfasis, y para ello puede disponerse del conocimiento acumulado y nuevo, del conocimiento colectivo e individual, tácito y explícito, de la capacidad de utilizar el sentido común de las personas y apropiarse tanto del conocimiento científico, institucional y legal, como de los saberes prácticos en los que la cultura, la tradición y las costumbres ocupan un lugar insustituible.

BIBLIOGRAFÍA

- AROCENA, R y SUTZ, J. *Subdesarrollo e Innovación: Navegando contra el viento*. 1 ed.. Madrid: Cambridge University Press, OEI,. 2003. 230 p. ISBN: 84-8323358- 4. “Sin prólogo”.
- BAKAIKOA, B.; BEGIRISTAIN, A.; ERRASTE, A. y GOIKOETXEA, G. Redes e innovación cooperativa. *CIRIEC – España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, [en línea], n°. 49, agosto, 2004, p. 263 – 294 [8 de abril de 2008] Disponible en Internet:
http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/11_Bakaikoa_et_al_49.pdf. ISBN 84-95003-65-1

BORRA MARCOS, C.; GARCÍA SÁNCHEZ, A. y ESPASANDÍN BUSTELO, F.. Empresa, comportamiento innovador y universidad: el caso de la economía social en Andalucía. *Estudios de economía aplicada*. [en línea] Vol. 23-3, 2005, p. 583-606 [25 junio de 2008].

Disponible en Internet:

<http://www.google.co.ve/search?hl=es&q=BORRA+Marcos%2C+Cristina%3B+GARC%3%8DA+S%3%81NCHEZ+Antonio+y+ESPASAND%3%8DN+BUSTELO+Francisco.+%282005%29.+Empresa%2C+comportamiento+innovador+y+universidad%3A+el+caso+de+la+econom%C3%ADa+social+en+Andaluc%C3%ADa.+En%3A+Estudios+de+econom%C3%ADa+aplicada.+Vol.+23-3&meta=ISSN:1697-5731>

COLINA ARENAS, B. Pertinencia de la noción de capacidades de innovación en las corporaciones venezolanas. *Revista de ciencias sociales*. Vol. XII, n° 2, mayo-agosto, 2006, p. 254-267.

-. Modelos de Desarrollo de Dinámicas de Innovación en Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA). *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 38, n° 148, 2007, p. 195-220.

-. Un Marco Teórico de las Capacidades Societales de Innovación en Empresas de Producción Social EPS en Venezuela. *Trabajo para ascender a la categoría de Profesor Titular de la Universidad del Zulia-Venezuela*. Defendido y aprobado el día 27 de junio de 2008. 188 p.

COLMENAREZ SILVA, Simón y DELGADO, R. *Reingeniería Socioeconómica & Desarrollo Endógeno Sostenible. Un programa macroeconómico alternativo para el desarrollo*. 4 ed. Caracas., 2005. 153 p. ISBN: 908-12-0485-0.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la capacidad de adaptación de las PYME y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico. *Diario Oficial de la Unión Europea. Sección Especializada de Mercado Único, Producción y Consumo del Comité Económico y Social Europeo*. [en línea] Disponible en Internet:

http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/es/oj/2005/c_120/c_12020050520es00100016.pdf (2005/C 120/03), 2005, 7 p. [06 de junio de 2008]

COMISIÓN EUROPEA. Libro Verde de la Innovación. [en línea]. “lugar de publicación desconocido” Disponible en Internet:

- <http://www.imedea.uib.es/public/cursoid/html/textos/Bibliograf%EDa%20curso/LibroverdeinnovacionUE.pdf>. “editor desconocido” [20 de mayo de 2008] 1995, 87 p.
- DAVENPORT, T. *Capital humano. Creando ventajas competitivas a través de las personas*. Traducción de la versión original en inglés de 1999 a la lengua española. Barcelona. Deusto, 2006. 265 p. ISBN: 84-234-2390-5.
- DÍAZ ALVARADO, P. Acumular Capacidades Societales de Innovación: un desafío para las NPI de América Latina y del Este Asiático a fines del siglo. Resumen de su tesis doctoral. VIII Seminario Latino – Iberoamericano de Gestión Tecnológica. ALTEC 1999. Innovación Tecnológica para el III Milenio. [CD-ROM] [10 de julio de 2008] 1999, p. 1-24.
- DUTRENIT G.; VERA-CRUZ, A.; ARIAS, A.; SANPEDRO, J. y URIÓSTEGUI, A. *Acumulación de capacidades tecnológicas en subsidiarias de empresas globales en México. El caso de la Industria Maquiladora de Exportación*. 1 ed. México. Miguel Angel Porrúa, 2006. 155 p. ISBN 970-701-744-9.
- EL TROUDI, H. y MONEDERO, J. *Empresas de Producción Social. Instrumento para el socialismo del siglo XXI*. Colección Debates. 2da. edición .Caracas. Centro Internacional Miranda, 2006. 225 p. ISBN: 980-12-2025-2.
- GIRARD, J. y VÉZINA, M. Las organizaciones privadas sin fines de lucro en el campo sociosanitario: la innovación al servicio de los miembros. *Cayapa. Revista de Venezolana de Economía Social*. Año 3. n° 4, Junio, 2003, p. 9-28.
- HURTADO León, I. y TORO Garrido, J. *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. Episteme Consultores Asociados C.A. 4ta. Edición. Valencia., 2001. 138 p. ISBN 980-328-413-4.
- KLIKSBERG, B. *Hacia una economía con rostro humano*. 2 ed. Maracaibo. Fondo de Cultura económica, Oficina de Planificación del Sector Universitario OPSU. 2002. 169 p. ISBN: 980-07-8438-1.
- LALL Sanjaya. Las Capacidades Tecnológicas. En: SALOMÓN Jean Jacques, SAGASTI Francisco y SACHS Celine. *Una búsqueda incierta. Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. México. Universidad de las Naciones Unidas, 1996, p. 301-341. ISBN 968-16-4864-1.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. y ARIZA MONTES, J. Tecnología y trabajo asociado: en busca del equilibrio. *CIRIEC España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, [en línea] n°. 49, agosto, 2004, p. 216-237. [6 de junio de 2008] Disponible en Internet:

http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/09_Morales_y_Ariza_49.pdf ISBN 84-95003-65-1

MORCILLO PATRICIO. *Cultura e Innovación Empresarial. La conexión perfecta*. Madrid, Thomson. 2007. 327 p. ISBN: 84-9732-544-3. Prólogo de Emilio Ontiveros Baeza.

-. Innovación a por todas con la cultura. *Monográficos de la Revista electrónica Madri+d*. Innovación sin fronteras. El mito de la sociedad del conocimiento. [en línea] n° 46, 2008, p. 66-76 [01 de agosto de 2008] Disponible en Internet:

<http://www.madrimasd.org/informacionIDI/revistas/monograficos/flash/monografico.asp> Marzo 08. ISBN: 1579-9417

MORCILLO, P. y ALCAHUD LÓPEZ, M.. Creatividad que estáis en los cielos. *Revista Sistema Madridmasd*. Conocimiento, creatividad e innovación. [en línea] Monografía 13, septiembre, 2005, p. 28-41. Disponible en Internet: <http://www.madridmasd.org/revista>. ISBN: 1579-9417

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS OCDE, European Comission, EUROSTAT, Grupo TRAGSA, *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. 3ra. ed. Traducción española. Grupo TRAGSA, empresa de transformación agraria, s.a. Juan Zamorano Ogállal, 2006, 188 p. ISBN 84-611-2781-1.

PÉREZ, C. Desafíos sociales y políticos del cambio de paradigma tecnológico. Presentación en el Seminario “Venezuela: desafíos y propuestas” con motivo del 60 aniversario de la revista SIC. [Versión HTML] Disponible en Internet:

<http://www.carlotaperez.org/Articulos/Desafiossociopol.pdf>, 1998, p. 1-37.

-. Conocimiento e innovatividad: de la “moda” a la norma. En: FONCIED-PDVSA CIED. *Gerencia del Conocimiento. Potenciando el capital intelectual para crear valor*. Serie Foros. Tomo 3. 1ra. ed. Fondo editorial del Centro Internacional de Educación y Desarrollo. Caracas, 2002, p. 37-53. ISBN 980-372-173-9.

-. (2008). Su respuesta en torno a la información solicitada sobre las innovaciones socioinstitucionales y socioproductivas. [en línea] Mensaje para: Belinda COLINA. Mayo 26, 2008. Maracaibo [citado agosto 12, 2008].

RED IBEROAMERICANA DE INDICADORES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (RICYT); Organización de Estados Americanos (OEA); Programa CYTED; Colciencias/OCYT. *Manual de Bogotá. Normalización de indicadores de innovación tecnológica en América Latina y el Caribe*. Bogotá, Disponible en Internet:

<http://www.ricyt.org/interior/difusion/pubs/bogota/bogota.pdf>, 2001, 102 p. [10 de junio de 2008] “ISBN desconocido”

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. Desarrollo Endógeno. Misión Vuelvan Caras. [en línea] 2000 [18 de mayo de 2008]. Disponible en internet: (<http://www.vuelvancaras.gov.ve/menu3.htm>).

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. Ministerio de Energía y Petróleo y PDVSA. Empresas de Producción Social: Una vía para democratizar la riqueza petrolera. Serie Discursos No. 3. Discurso del Ministro de Energía y Petróleo de la República Bolivariana de Venezuela y Presidente de Petróleos de Venezuela (PDVSA), 2005, 10 p.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, Ministerio de Energía y Petróleo, PDVSA. Empresas de Producción Social EPS. Sector Petrolero. Preguntas y Respuestas. Serie sobre Empresas de Producción Social, 2006, 11 p.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007 – 2013. [en línea]. Compilación: MALAVE, David. Decreto No. 1.528. 2007, 59 p. [6 de junio de 2008] Disponible en Internet: <http://www.embavenez-paris.com/docs/g04ot1c21.pdf>.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. Reglamento General de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación. [en línea] 2008, 48 p. [30 de julio de 2008]. Disponible en Internet: <http://www.cntq.gob.ve/personal/docs/09to33651.pdf>

SCHUMPETER, J. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, Fondo de Cultura Económica. 5ta. reimp. al español. 1978. 255 p. ISBN: 968-16-0209-0.

SUNKEL, O. En busca del Desarrollo Perdido. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, [en línea] Vol 37, n° 147. Octubre-diciembre, 2006, p. 13-44. [18 de junio de 2008] Disponible en Internet: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde147/PDE14702.pdf> , ISSN 0301-7036.

SUTZ, J. (Innovación y Desarrollo): condiciones de siembra y cosecha. En: SUTZ, Judith. *Innovación y desarrollo en América Latina*. Caracas, 1997, p. 183-217. ISBN. 980-317-126-7.

VALLENILLA, E. Adscrito a la Gerencia Corporativa de Empresas de Producción Social de PDVSA-Gas a nivel nacional. Entrevista realizada el 26 de marzo de 2008. 2008. Maracaibo

VERA-CRUZ, A. Apertura económica, exportaciones y procesos de aprendizaje. El caso de la cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma. En: ABOITES Jaime y DUTRENIT Gabriela.

Innovación, aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas. México.: Miguel Angel Porrúa. 2003, p. 269-304. ISBN. 970-701-211-0

***¿EXISTE UNA CULTURA COOPERATIVA ORGANIZACIONAL
EN TRABAJADORES
COOPERATIVISTAS Y NO COOPERATIVISTAS?***

POR

Francisco DIAZ BRETONES*

María JAIMEZ ROMAN

RESUMEN

En este trabajo se explora si el tipo de cultura cooperativa influye en la estructura de valores personales. Asumiendo que los valores son elementos cambiantes, hipotetizamos que aquellas personas que trabajan en cooperativas desarrollarán perfiles de valores más colectivistas que otros trabajadores de empresas no cooperativas, de manera que la cooperativa tendría una función formativa y de conformación en el desarrollo de valores más colectivistas hacia todos sus integrantes, frente a otro tipo de empresas. Para estudiar este problema de investigación, llevamos a cabo una investigación en dos empresas cooperativas y otras dos no cooperativas. En total se recogieron 148 cuestionarios (74 de trabajadores de cooperativas y 74 de no cooperativas). Los resultados muestran como ambos grupos poseen diferencias significativas aunque no el sentido esperado.

Palabras clave: valores, recursos humanos y colectivismo.

Códigos econlit: P130, L200 y J540.

* Universidad de Granada. Facultad de Ciencias del Trabajo. Departamento de Psicología Social y Metodología de las Ciencias del Comportamiento. Dirección de correo electrónico: fdiazb@ugr.es

IS THERE A CULTURE IN ORGANIZATIONAL COOPERATIVE WORKERS COOPERATIVES AND NO COOPERATIVES?

ABSTRACT

In this work it is explored if the type of cooperative culture influences the structure of personal values. Assuming that the values are changeable elements, suppose that those persons who are employed at cooperatives will develop profiles of more collectivist values than other workpeople of not cooperative companies, so that the cooperative would have a formative function in the development of the most collectivist values towards all his members, opposite to another type of companies. To study this investigation problem, we carry out an investigation in two cooperative companies and other two not co-operatives. In whole there were gathered 148 questionnaires (74 of workpeople of cooperatives and 74 of not cooperatives). The results show both groups possess significant differences although not the awaited ones.

Key words: values, human resources and collectivism.

Y AT-IL UNE CULTURE ORGANISATIONNELLE EN COOPÉRATIVE DE TRAVAILLEURS LES COOPÉRATIVES ET LES COOPÉRATIVES PAS?

RESUMÉ

À ce travail il est exploré si le type de culture coopérative influe sur la structure de valeurs personnelles. En assumant que les valeurs sont éléments changeants, nous supposons que ces personnes qui travaillent dans des coopératives développeront des profils de valeurs plus collectiviste que d'autres travailleurs d'entreprises pas coopératives, de manière que la coopérative aurait une fonction formative et d'une conformation dans le développement des valeurs les plus collectivistes vers tous ses membres, en face d'autre type d'entreprises.

Pour étudier ce problème d'investigation, nous réalisons une investigation dans deux entreprises coopératives et d'autres deux non coopératives. Dans un total on a recueilli 148 questionnaires (74 de travailleurs de coopératives et 74 de non coopératives). Les résultats montrent comme les deux groupes possèdent des différences significatives bien que non le sens attendu.

Des mots clefs : des valeurs, des recours humains et le collectivisme.

1. ¿ EXISTE UNA CULTURA COOPERATIVA ORGANIZACIONAL EN TRABAJADORES COOPERATIVISTAS Y NO COOPERATIVISTAS?

El concepto cultura, tomado del campo de las ciencias sociales, evoca a un conjunto de valores, hábitos y costumbres que caracterizan a un grupo social (BRETONES Y MAÑAS, 2008). En esta línea argumental, PETTIGREW (1990) señala que la cultura es el conjunto de valores, creencias y asunciones que definen el modo en que una empresa conduce sus negocios. RODRÍGUEZ (1993) la definió como el sistema de valores y creencias influido por las estructuras de la organización, la tecnología y el entorno interno y externo para producir normas de pensamiento y acción que son compartidas por todos los miembros.

Vemos, por tanto, como los valores son un elemento esencial en la configuración de la cultura. Sin embargo, al tener una naturaleza no observable directamente dificulta su estudio así como su conceptualización.

Los principales modelos sobre los valores se remontan a la década de los 70 y especialmente el modelo elaborado por ROKEACH (1973), el cual ha condicionado en gran medida los posteriores modelos de valores. Según este autor, todas las personas compartimos los mismos valores, aunque con distinta jerarquía en función de condicionamientos sociales y culturales.

Pero mientras que para Rokeach, los valores se adquieren en los primeros años de nuestra vida, estudios posteriores han hipotetizado que éstos son cambiantes y están sujetos a la influencia de condicionamientos sociales circundantes. Es evidente que valores y cultura mantienen una relación de interdependencia. Así, bajo este carácter cambiante y sensible a influencias externas debemos enmarcar los modelos enunciado años más tarde en la década de

los 80 por HOFSTEDE (1980) o TRIANDIS et al. (1988). Ambos modelos, además, incorporarán una dimensión cultural definida a través del continuo individualismo/colectivismo.

Actualmente, son emergentes nuevos enfoques cognitivistas para el estudio de los valores tales como el modelo de SCHWARTZ (1992).. Según éste los valores son manifestaciones universales que pueden definirse en diez tipos motivacionales universales los cuales se agrupan en tres dimensiones:

- Dimensión individualista (con los valores Poder, Logro, Hedonismo, Estimulación y Autodirección). Ésta enfatiza la independencia de los individuos, reforzando su autonomía y los motivos individuales.
- Dimensión colectivista (con los valores de Benevolencia, Tradición y Conformidad), la cual enfatiza el grupo y las normas, su armonía y funcionamiento.
- Dimensión mixta (con los valores de Universalismo y Seguridad), con influencia de las dos dimensiones anteriores.

Este modelo ha sido utilizado en numerosos estudios que han demostrado como los valores afectan a diversos aspectos personales y organizacionales tales como clima social, liderazgo, conflicto o conducta emprendedora (DÍAZ Y RODRÍGUEZ, 2003; MAIERHOFER, KABANOFF Y GRIFFIN, 2002; DASTMALCHIAN, LEE Y NG, 2000; KOZAN Y ERGIN, 1999; POSNER Y SCHMIDT, 1993).

Schwartz ha trabajado junto con otros investigadores para estudiar el contenido y la estructura de los valores así como para identificar las especificidades culturales de los mismos (SCHWARTZ Y SAGIV, 1995; SCHWARTZ Y BILSKY, 1990). El modelo se ha utilizado para estudiar los valores dominantes en diferentes culturas (SCHWARTZ Y BOEHNKE, 2004; SPINI, 2003; SCHWARTZ, LEHMANN, MELECH, BURGESS Y HARRIS, 2001; ROS Y SCHWARTZ, 1995).

También ha sido utilizado para estudiar la relación entre valores y una gran variedad de variables sociales entre las que podemos los significados de la identidad nacional como valor personal (GRAD, 2001), las relaciones con la autoestima (LINARES, MOLPECERES Y MUSITU, 2001; MARTÍN Y SÁNCHEZ, 1999), los relacionados con el bienestar subjetivo (Sagiv y Schwartz 2000), las relaciones entre valores y la participación social (SÁNCHEZ,

1999), los valores y la conducta democrática (BARNEA Y SCHWARTZ 1998), o los valores prioritarios y el rol de género (PRINCE-GIBSON Y SCHWARTZ 1998).

La lista de estudios realizados partiendo del modelo de Schwartz es muy amplia, siendo los anteriormente mencionados solo algunos ejemplos que esbozan la amplitud con que este modelo ha sido tratado.

Específicamente en el área laboral, gran parte de los trabajos orientados a evaluar los valores o los valores asociados al trabajo, han utilizado el marco conceptual de la Teoría General de los Valores Humanos desarrollada por Schwartz. Así podemos citar, entre otros muchos, los trabajos de ROS, SCHWARTZ Y SURKISS (1999) sobre el valor “trabajo” en profesores; GRAD, ROS, ALVARO Y TORREGROSA (1993) entre trabajadores con puestos diversos dentro de sectores industriales, de servicios y financiero; MAIERHOFER, KABANOFF Y GRIFFIN (2002) sobre la influencia de los valores en las organizaciones en múltiples niveles de análisis; MORIANO, TREJO Y PALACÍ (2001) sobre el perfil psicosocial del emprendedor; ROSS Y GRAD (1991) sobre el significado del valor trabajo relacionado con la experiencia ocupacional; PERREWÉ, HOCHWARTER Y KIEWITZ, (1999) sobre la influencia de los valores personales en la conciliación vida laboral y familiar; KOZAN Y ERGIN, (1999) acerca de la influencia de las diferencias de valores intra-culturales en la práctica de manejo de conflictos; o DEVOS, SPINI Y SHWARTZ (2002) sobre la relación entre los valores humanos y la confianza en instituciones.

La relación entre los valores individuales y el ámbito organizacional ha sido estudiada también por ARCINIEGA Y GONZÁLEZ (2002), quienes basándose en la estructura general de los valores de Schwartz, se orientaron a demostrar que las estructuras de valores de las personas influyen sobre su atracción hacia organizaciones de las que perciben valores corporativos coincidentes a sus prioridades de valores. En base a esto, podríamos hipotetizar que los trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado tienen unos valores diferenciados de otros trabajadores, tanto por el hecho de que sienten atraídos por este tipo de empresa como por los procesos de socialización por parte de la cooperativa la transmitirles parte de sus valores.

Teniendo en cuenta que los principios cooperativos enfatizan la igualdad de todos sus integrantes así como la ayuda mutua entre los socios con el fin de obtener beneficios comunes, nosotros hipotetizamos que los trabajadores de las empresas cooperativas tendrán un predominio de valores colectivos.

2. METODOLOGÍA

Para comprobar tal hipótesis, diseñamos una investigación con la siguiente metodología

Participantes.

La muestra de nuestro estudio estuvo integrada por 148 trabajadores de 4 empresas (2 sociedades cooperativas de trabajo asociado y 2 sociedades mercantiles)

En la selección de los participantes integrantes de la muestra del estudio, intentamos controlar las variables sexo y pertenencia o no a cooperativas, balanceando ambos grupos.

Finalmente, la muestra del estudio estuvo constituida por 148 personas, 73 de ellas mujeres (53,3%) y 64 hombres (46,7%), trabajadores/as de dos empresas cooperativas de trabajo asociado (n=74) y de dos empresas no cooperativas (n=74) andaluzas.

El promedio de edad de los participantes en el estudio fue de 35,46 años ($S_x=10,15$) con un rango entre 19 y 64 años. En cuanto a la antigüedad en la empresa, el promedio fue de 7,73 años ($S_x=9,01$).

En cuanto a la vinculación laboral, la mayoría tenían una relación laboral estable (89,2%) y solo un 10,8% eran eventuales.

Instrumentos.

Para el estudio de los valores, en el estudio hemos utilizado el Schwartz Value Survey, SVS (SCHWARTZ, 1992) en su versión española (ROS Y GRAD, 1991). El cuestionario está formado por 60 valores presentados en dos listas, una de 30 valores terminales y otra de 30 valores instrumentales en una escala de -1 a 7. Estos ítems se distribuyen en diez tipos motivacionales: poder, logro, hedonismo, estimulación y autodirección (en la dimensión individualista); universalismo y seguridad (en la dimensión mixta); benevolencia, tradición y conformidad (en la dimensión colectivista).

El SVS tiene unas puntuaciones psicométricas aceptables, especialmente en validez concurrente, oscilando sus correlaciones con otras pruebas de valores entre 0,40 y 0,65. (SPINI Y DOISE, 1998; FEATHER, 1997; SCHWARTZ Y SAGIV, 1995; SCHWARTZ Y

BLISKY, 1990). SPINI (2003) comprobó asimismo comprobó la unidimensionalidad de la prueba en un estudio en 21 países.

Además se aplicó también un cuestionario con información sociodemográfica (sexo, edad, estado civil y número de hijos) y laboral (categoría, nivel de responsabilidad y antigüedad en la empresa) del trabajador.

Los cuestionarios fueron aplicados en los meses de abril a junio del 2008. Para el análisis estadístico de los datos hemos utilizado el programa informático SPSS© (versión 15).

3. RESULTADOS

Uno de los primeros análisis que realizamos fue sobre la fiabilidad de la prueba empleada, en este caso el Schwartz Value Survey, SVS. Tras aplicar la prueba alpha de Cronbach, obtuvimos una buena puntuación alpha ($\alpha=0.89$).

Tras ello analizamos las puntuaciones promedio de las respuestas obtenidas, observando diferencias entre los valores elegidos en la muestra de los trabajadores de las cooperativas (“Seguridad familiar”, “Libertad”, “Vida con significado” e “Igualdad”, en ese orden) y la de los trabajadores de las empresas no cooperativas (“Seguridad familiar”, “Amistad”, “Paz en el mundo”, “Honrar a padres y ancianos”).

Tabla 1: Promedio de los principales valores (trabajadores cooperativas)

Valores	Media	Desviación típica
Seguridad familiar	6,07	,770
Libertad	5,85	,739
Vida con significado	5,85	,705
Igualdad	5,84	,800

Tabla 2: Promedio de los principales valores (trabajadores no cooperativas)

	Media	Desviación típica
Seguridad familiar	6,06	,700
Amistad	5,83	,609
Paz en el mundo	5,79	1,226
Honrar a padres y ancianos	5,76	1,055

Sin embargo, más allá de las diferencias en cada uno de los 60 valores que contenía el SVS, nos interesaba hacer dicho análisis sobre los 10 tipos que agrupaban dichos valores, según el modelo de Schwartz. Segmentada la muestra según la persona trabajase en una cooperativa o en otro tipo de empresa, observamos diferencias entre ambos grupos en todos los tipos y especialmente significativas en el tipo de valor “Autodirección” ($F=4,98$ $p<0,05$) el cual incluye los valores creatividad, libertad, elegir las propias metas o independencia y en el tipo de valor “Universalismo” ($F=5,28$ $p<0,05$) el cual incluye los valores justicia social, igualdad, un mundo en paz o tolerancia (observar tabla 3). Dichas puntuaciones fueron mayores en el caso de los trabajadores de cooperativas. La dimensión “Autodirección” hará referencia a la independencia en la acción y el pensamiento, mientras que el “Universalismo” hará referencia a la tolerancia.

Tabla 3: Diferencias de medias trabajadores cooperativas vs. otras empresas

Dimensión valores	Trabajador cooperativa	Media	Desviación típica	F	Significación
Poder	Sí	2,74	,99	2,03	,16
	No	2,87	1,12		
Logro	Sí	4,52	,92	,80	,37
	No	4,41	1,04		
Hedonismo	Sí	5,04	1,10	,73	,40
	No	4,89	1,28		
Estimulación	Sí	3,83	1,28	1,64	,20
	No	3,84	1,49		
Autodirección	Sí	4,98*	,77	4,49	,04
	No	4,72*	1,09		
Universalismo	Sí	5,28*	,63	5,14	,02
	No	5,22*	,78		
Seguridad	Sí	4,63	,75	,02	,88
	No	4,71	,82		
Benevolencia	Sí	5,42	,66	,15	,69
	No	5,37	,62		
Tradición	Sí	3,98	1,24	,63	,43
	No	3,69	1,38		
Conformidad	Sí	4,65	,97	2,06	,15
	No	4,83	1,08		

Estas dos tipos de valor pertenecen a las dimensiones individualistas (Autodirección) y mixto (Universalismo), por lo que decidimos estudiar también si había diferencias

significativas entre las tres dimensiones en función de la vinculación laboral con una cooperativa u otro tipo de empresa.

Los resultados obtenidos, muestran como existen diferencias significativas en la dimensión individualista ($F=7,07$ $p<0.01$) pero no en el resto de las dimensiones del modelo (colectivistas y mixta). No se encontraron diferencias significativas en ninguna de las dimensiones por sexo.

Otra de las variables laborales que nos interesaba estudiar era las relaciones entre valores y la antigüedad en la empresa entendiendo que una mayor antigüedad conllevaría una mayor identificación con los valores colectivistas de las cooperativas. Para tal fin, decidimos segmentar la muestra en dos grupos (poca antigüedad, mucha antigüedad) tomando como puntuación de corte la mediana en esa variable en el estudio (4 años). Los resultados, realizando una comparación de medias, indicaban que los tipos Universalismo ($F=9,93$ $p<0,01$) en la dimensión mixta y Logro ($F=5,52$ $p<0,05$) en la dimensión individualista, fueron los únicos significativos.

Dichas diferencias es posible que estuvieran moduladas sin embargo por otras variables independientes, ajenas a la influencia de la organización. Decidimos, por tanto, analizar las respuestas en función de otras variables personales y familiares. Una de esas variables podría ser el sexo. Así segregando el grupo en función de ésta variable, no obtuvimos diferencias significativas en las puntuaciones de ambos grupos, ni en los tipo de valor ni en las dimensiones colectivismo/individualismo.

Otra variable que podría afectar a la configuración de los valores es el nivel educativo. Tras realizar un análisis de varianza, observamos que existe una relación significativa entre el nivel educativo y las dimensiones de valores colectivistas y mixtos (ver tabla 4). De todas maneras tal relación fue negativa, de manera que un mayor nivel educativo conlleva una evitación de los valores de las dimensiones colectivista y mixta.

Tabla 4: ANOVA por Nivel educativo

		Suma de cuadrados	gl	F	Sig.
Dimensión individualista	Inter-grupos	1,469	2	1,238	,293
	Intra-grupos	73,547	124		
	Total	75,016	126		
Dimensión mixta	Inter-grupos	6,813	2	10,174**	,000
	Intra-grupos	41,514	124		
	Total	48,327	126		
Dimensión colectivista	Inter-grupos	10,847	2	9,038**	,000
	Intra-grupos	74,409	124		
	Total	85,256	126		

No se encontraron relaciones causales significativas entre alguna de estas tres dimensiones de valores y otras variables personales tales como sexo o estado civil.

4. CONCLUSIONES

Por todo ello, y considerando los resultados obtenidos en nuestro estudio, podemos obtener unas primeras conclusiones.

En primer lugar, hemos comprobado que existen diferencias de valores en ambos grupos, tal como predecíamos. Sin embargo, tal diferenciación, contrariamente a lo hipotetizado, se produce con mayores puntuaciones de los trabajadores de cooperativas en las dimensiones individualista y mixta (pero no en la colectivista). Además las puntuaciones en este grupo serán mucho mayores en trabajadores de mayor antigüedad, lo que reforzaría la idea de que éstos adquieren estos valores culturales de la propia cooperativa y los van interiorizando con el paso del tiempo. Pero, ¿por qué estos valores en la dimensión individualista y mixta y no en la colectivista? Estos hallazgos no nos deberían sorprender, sino más bien abrir nuevas teorías sobre el concepto de valores y principios en la empresas cooperativas. Estas dimensiones no ensalzan necesariamente al individuo frente al grupo sino que enfatizan la libertad individual en la propia conducta. De hecho los tipos de valor en los que hemos encontrado diferencias significativas (Autodirección) resalta la libertad y la independencia de la persona a la hora de elegir sus propias metas. En este sentido, no debemos olvidar que uno de los pilares básicos de las cooperativas es la participación igualitaria de todos sus socios en la toma de decisiones, por lo que este valor ha sido

incorporado como esencial, no solo en los socios de la cooperativa sino entre todos sus miembros (trabajadores).

Dichas diferencias no se han encontrado sin embargo en otras variables personales (tales como sexo) por lo que refuerza la idea de que este patrón de valores ha sido adquirido a través de la empresa cooperativa y su cultura organizacional.

Creemos que se debe seguir explorando con nuevos estudios las relaciones entre las cooperativas y los trabajadores no socios. De hecho, estos resultados, abren una prometedora línea de investigación acerca de la influencia y beneficios de las cooperativas no solo sobre sus socios sino también sobre el conjunto de los trabajadores vinculados a ella.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCINIEGA, L. y GONZÁLEZ, L. Valores individuales y valores corporativos percibidos: una aproximación empírica. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 12(1),2002, p. 41-60.
- BARNEA, M. y SCHWARTZ, S. Values and Voting. *Political Psychology*, 19(1), 1988, p. 17-40.
- BRETONES, F. D. y MAÑAS, M. A. La organización creadora de clima y cultura. En M.A. Martin y F. D. Bretones, *Psicología de los grupos y de las organizaciones*. Madrid: Pirámide.,2008, p. 69-92. ISBN 978-84-368-2221-2
- DASTMALCHIAN, A.; LEE, S. y NG, I. The interplay between organizational and national cultures: a comparison of organizational practices in Canada and South Korea using the Competing Values Framework. *International Journal of Human Resource Management*, 11, 2000, p. 388 – 412.
- DEVOS, T., SPINI, D., y SCHWARTZ, S. Conflicts among human values and trust in institutions. *British Journal of Social Psychology*, 41, 2002, p. 481-494.
- Díaz, F. y Rodríguez, A. Locus of Control, nAch and Values of Community Entrepreneurs. *Social Behavior and Personality*, 31, 2003, p. 739-748
- FEATHER, N. T. Values, nacional identificaions and favouritism towards the in-group. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1997, p.467-476.

- GRAD, H. Los significados de la identidad nacional como valor personal. En M. Ros y V. Gouveia (Eds.), *Psicología social de los valores humanos. Desarrollos teóricos, metodológicos y aplicados*. Madrid: Biblioteca Nueva.2001.
- GRAD, H., ROS, M., ALVARO, J. L y TORREGROSA, J.R. Influencias de factores universales, culturales y ocupacionales en el sistema personal de valores en España. *Interacción Social*, 3,1993, p. 181-199.
- HOFSTEDE, G. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage. 1980.
- KOZAN, K. y ERGIN, C. The influence of intracultural value differences on conflict management practices. *The International Journal of Conflict Management*, 10(3), 1999, p. 249-267.
- LINARES, L., MOLPECERES, M. y MUSITU, G. La autoestima y las prioridades personales de valor. Un análisis de sus interrelaciones en la adolescencia. *Anales de psicología*, 17(2), 2001, p. 189-200.
- MAIERHOFER, N., KABANOFF, B. y GRIFFIN, M. The influence of values in organizations: linking values and outcomes at multiple levels of analysis. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*,17, 2002, p. 217-263.
- MARTÍN, P. y SÁNCHEZ, E. (1999). Relación entre individualismo, colectivismo, la autoestima colectiva y los valores de los adolescentes. *Revista de Psicología Social*, 14(2), 211-224.
- MORIANO, J. A., TREJO, E. y PALACÍ, F. El estudio del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 229-242.
- PERREWÉ, P., HOCHWARTER, W. Y KIEWITZ, C. (1999). Value attainment: An explanation for the negative effects of work-family conflict on job and life satisfaction. *Journal of Occupational Health Psychology*, 4(4), 318-326.
- PETTIGREW, A. Is corporate culture manageable? En D. Wilson y R. Rosenfeld (eds) *Managing Organizations*. New York, NY: McGraw Hill.,1990, p. 267-272.
- PRINCE-GIBSON, E. y SCHWARTZ, S. Value priorities and gender. *Social Psychology Quarterly*. 6(1), 1998, p. 49-67.
- POSNER, B. y SCHMIDT, W. Values congruence and differences between the interplay of personal and organizational value systems. *Journal of Business Ethics*, 12, 1993, p. 341-347.

- RODRÍGUEZ, A. La cultura en las organizaciones públicas y privadas. *Psicothema*, 5,1993, p. 237-260.
- ROKEACH, M. *The nature of human values*. New York, NY: Free Press.1973.
- ROS, M. y GRAD, H. El significado del valor trabajo relacionado con la experiencia ocupacional: una comparación de profesores de EGB y estudiantes del CAP. *Revista de Psicología Social*, 6(2), 1991, p. 181-208.
- ROS, M. Y SCHWARTZ, S. Jerarquía de Valores en países de la Europa Occidental: una comparación transcultural. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 69, 1995, p. 69-95.
- ROS, M., SCHWARTZ, S. Y SURKISS, S. Basic Individual values, work values, and meaning of work. *Applied Psychology: An International Review*, 48,1999, p. 49-71.
- SAGIV, L. y SCHWARTZ, S. Value priorities and subjective well-being: direct relations and congruity effects. *European Journal of Social Psychology*, 30, 2000, p. 177-198.
- SÁNCHEZ, E. Relación entre la autoestima personal, la autoestima colectiva y la participación en la comunidad. *Anales de psicología*, 15(2), 1999, p. 251-260.
- SCHWARTZ, S. Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M.P. Zanna (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, 25. London: Academic Press.1992.
- SCHWARTZ, S. Y BILSKY, W. Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1990, p. 878-891.
- SCHWARTZ, S. Y BOEHNKE, K. Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research In Personality*, 38, 2004, p. 230-255.
- SCHWARTZ, S., LEHMANN, A., MELECH, G., BURGESS, S. y HARRIS, M. Validation of a theory of basic human values with a new instrument in new populations. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 2001, p.519-542.
- SCHWARTZ, S. y SAGIV, L. Identifying culture specifics in the content and structure of values. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26, 1995, p. 2-116.
- SPINI, D. (2003). Measurement Equivalence Of 10 Value Types From The Schwartz Value Survey Across 21 Countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34, 3-23.
- SPINI, D. y DOISE, W. Organizing principles of involvement in human rights and their social anchoring in value priorities. *European Journal of Social Psychology*, 28, 1998, p. 603-622.

TRIANDIS, H. C., BONTEMPO, R., VILLAREAL, M. J., ASAI, M. y LUCCA, N.
Individualism and collectivism: cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships.
Journal of Personality and Social Psychology, 54, 1988, p.323-338.

LA FUNCIÓN DEL ÓRGANO DE CONTROL DE UNA SOCIEDAD COOPERATIVA EUROPEA DOMICILIADA EN ESPAÑA

POR

Mónica FUENTES NAHARRO*

RESUMEN

Como es sabido, el Estatuto jurídico contenido en el Reglamento (CE) 1435/2003 sobre la Sociedad Cooperativa Europea (SCE), fiel a su precedente y modelo, el Reglamento 2157/2001 sobre la Sociedad Europea, ha incorporado la posibilidad de que la SCE, vía estatutaria, pueda optar entre dos modelos de administración: el monista o el dual, este último, prácticamente desconocido en nuestro derecho cooperativo nacional. Precisamente, en tanto el sistema monista es conocido por todos y ha sido objeto de múltiples y meritorios trabajos por parte de nuestra doctrina, hemos considerado conveniente como objeto de esta investigación, centrarnos en el órgano de control (o vigilancia), en tanto es en él donde reside la verdadera “seña de identidad” de este sistema dual, para nosotros novedoso, de organización de la administración.

No obstante, abordar la totalidad de su régimen jurídico excedería con mucho el objetivo de estas jornadas. Así, nos limitaremos, en esencia, a realizar una aproximación analítica y, en ocasiones, crítica, a las funciones que este órgano desempeña en el seno de la administración de una SCE domiciliada en España y a la relación que le vincula con el otro órgano administrativo, el encargado de la efectiva administración de la sociedad (el denominado “órgano de dirección” o, simplemente, “dirección”). No pocas dificultades vamos a tener que afrontar en esta tarea, relacionadas casi todas ellas con los problemas interpretativos y de adaptación de un derecho cooperativo como el español al exiguo régimen que ha dibujado el legislador comunitario y que va a resultar necesario integrar –con la

* Profesor Contratado Doctor. Departamento de Derecho Mercantil. Universidad Complutense de Madrid.
monicafuentes@der.ucm.es

normativa ya existente- y, en ocasiones, completar, mediante la articulación de aquellas disposiciones específicas que resulten necesarias para adaptar nuestra normativa a la nueva figura y, concretamente, al nuevo sistema dual de administración.

Palabras clave: Sistema dual, Sistema dualista, Órgano de vigilancia o supervisión, Administración, Sociedad Cooperativa

Códigos Econlit: K220, K290, K390

THE ROLE OF THE AUTHORITY OF CONTROL OF A EUROPEAN COOPERATIVE SOCIETY HOME IN SPAIN

ABSTRACT

The legal statute contained in Regulation (EC) 1435/2003 on the European Cooperative (SCE), following its precedent and model, the Regulation 2157/2001 on the European Company, has incorporated the possibility that the SCE, by means of its by-laws, can choose between two models of management: the two-tier system (virtually unknown in our national cooperative law) or the one-tier system. Indeed, while the one-tier system is well known and has been subject to multiple and meritorious work by our doctrine, we considered suitable to focus our efforts on the so-called "monitoring body", which is the true "distinguishing mark" of this two-tier system. However, addressing all the monitoring body's legal regime would exceed by far the objective of this conference. Thus, we shall confine ourselves, in essence, to make an analytical and, sometimes, critical approach to the functions of this body with the other body of this two-tier system, in charge of the effective administration of society (the so-called "management body" or simply "Management"). Not a few difficulties we will have to face on this task, almost all of them related to interpretation and adaptation problems that will arise when implementing the European Regulation within the existing Spanish rules on cooperatives, through the articulation of those specific provisions which are needed to adapt our legislation to the new legal type and, more specifically, the new two-tier system of management.

Key words: Two-tier Board System, Supervisory Board, Management, Cooperative.

LE RÔLE DE L'AUTORITÉ DE CONTRÔLE DE LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE EUROPÉENNE ACCUEIL EN ESPAGNE

RESUMÉ

Comme chacun sait, le Statut juridique contenu dans le Règlement (CE) 1435/2003 sur la Société Coopérative Européenne (SCE), un fidèle à son précédent et je modèle, le Règlement 2157/2001 sur la Société Européenne, il a incorporé la possibilité dont la SCE, voie statut, pouvoir opter entre deux modèles d'administration : le monista ou le dual, ci-mentionné, pratiquement ignoré dans notre droit coopératif national. Précisément, dans tant le système monista est connu à tous et a été objet de travaux méritoires et multiples de la part de notre doctrine, nous avons considéré convenables comme objet de cette investigation, nous concentrer sur l'organe de contrôle (ou une surveillance), dans tant c'est dans lui où réside le vrai “signe d'identité” de ce système dual, pour nous nouveau, d'une organisation de l'administration.

Cependant, aborder la totalité de son régime juridique dépasserait avec beaucoup l'objectif de ces journées. Ainsi, nous nous limiterons, dans une essence, à réaliser une approche analytique et, parfois, une critique, aux fonctions que cet organe occupe dans le sein de l'administration d'une SCE domiciliée en Espagne et à la relation qui le lie avec l'autre organe administratif, le responsable de l'administration effective de la société (le soi-disant “organe de direction” ou, simplement, “d'une direction”). Non peu de difficultés nous allons avoir à affronter dans ce travail, mises en rapport presque toutes avec les problèmes interprétatifs et d'une adaptation d'un droit coopératif comme l'espagnol au régime exigé que le législateur communautaire a dessiné et qui va sembler nécessaire de composer – avec la réglementation déjà existante - et, parfois, compléter, grâce à l'articulation de ces dispositions spécifiques qui semblent nécessaires pour adapter notre réglementation à la nouvelle figure et, concrètement, au nouveau système dual d'une administration.

Des mots clefs : Un système dual, un Système dualiste, un Organe de surveillance ou de supervision, Administration, Société Coopérative

1. ALGUNAS CUESTIONES PRELIMINARES

1.1 El (facultativo) sistema dual de administración : significado y alcance

El objeto del Reglamento (CE) 1435/2003 relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE), al que en adelante nos referiremos como “RSCE”, ha sido crear una entidad transnacional cooperativa, similar en buena parte a la Sociedad Anónima Europea (SE) aprobada por el Reglamento 2157/2001 (en adelante, “RSE”) (de acuerdo, FAJARDO GARCÍA, 2003: p. 203). La influencia de este último régimen sobre la SCE se manifiesta de forma especialmente acusada cuando nos acercamos al estudio de sus órganos, cuyo diseño responde por completo a la estructura de una sociedad corporativa -circunstancia que ha sido criticada (VICENT CHULIÁ, 2003: p. 55)- aunque informada por los principios cooperativos (MARTÍNEZ SEGOVIA, 2003: p. 349). Tal es así, que la mayor parte de los preceptos encargados de regular el régimen jurídico de su órgano de administración –o mejor dicho, de sus sistemas de administración- resultan ser una *transcripción casi literal* de los que regulan esa misma cuestión en la SE, atribuyendo así también el RSCE, la opción estatutaria de optar por un sistema monista o dualista de administración societaria. Precisamente, esta similitud entre ambos regímenes, otorgará especial utilidad en el marco de este trabajo a todas aquellas reflexiones vertidas por nuestra doctrina científica en relación con el órgano de control en la SE, muchas de las cuales resultarán trasladables -con las cautelas y matices que procedan- al estudio de esta misma cuestión en el seno de la SCE.

El modelo de administración dual (o dualista), denominado también “modelo germánico” por ser el tradicionalmente acogido -también en el ámbito cooperativo- por el derecho societario alemán (v. § 9 *GenG*), se caracteriza por encomendar la administración de la sociedad a dos órganos, uno de dirección, encargado de la gestión, y otro de control o vigilancia, encargado de supervisar la labor de aquél. Se trata por tanto de un sistema que parte de la separación funcional y estructural de las tareas de gestión y vigilancia, residiendo esta última necesariamente en un órgano propio de control o supervisión, que tiene prohibido

convertirse en verdadero gestor de la sociedad (ESTEBAN VELASCO, 2004: p.539; en sentido similar, aunque con las particularidades propias del sistema dual (atenuado) en las Cajas de Ahorros: ESTEBAN VELASCO, 2007). Por su parte, el sistema de administración monista se encuentra integrado por un solo órgano de administración y, como es sabido, ha sido el tradicionalmente acogido por nuestro derecho de sociedades (también por nuestro derecho de sociedades cooperativas: cfr. arts. 32 a 37 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, “LCoop”, donde se recoge el régimen jurídico del único órgano de administración, el Consejo Rector).

Así, los dos sistemas legislativos que tradicionalmente se han considerado contrapuestos en este aspecto (unitario o monista y germánico dualista), coexisten en el RSCE, el cual no impone uno u otro, sino que, en consonancia con esa aproximación normativa que ya apuntábamos del régimen de la SCE al de la SE, ha proporcionado también a aquélla la posibilidad de que sus estatutos puedan optar entre ambos modelos (*vid.* art. 36 RSCE).

La facultad estatutaria de opción que otorga el Reglamento representa una novedad normativa de enorme relevancia, en tanto permite que los fundadores de una SCE con domicilio en España decidan estructurar la administración de su sociedad conforme a un sistema totalmente ajeno a nuestra norma estatal de cooperativas (LCoop) y a la mayor parte de las leyes autonómicas.

No obstante, precisamente en este ámbito autonómico contamos con alguna excepción; especialmente interesante, resultará ser la Ley 4/1993 de Cooperativas del País Vasco, en adelante “LPCV”, que recoge en la sección III de su Capítulo V, el régimen jurídico de la “Comisión de Vigilancia”, incorporando un sistema dual de administración para sus cooperativas, al que haremos cumplida referencia. No obstante, el artículo 50. 1 LPCV no concede opción alguna, sino que establece la *obligatoriedad* de acoger este sistema dualista para las cooperativas de mediano y gran tamaño. Así, el legislador vasco tendría que facilitar en el futuro, cuando menos, para la SCE, la posibilidad de opción de la que hablamos. Asimismo, y aunque nos referiremos principalmente al caso de la ley autonómica vasca por la similitud y detalle que ofrece su régimen respecto del órgano de control recogido por el RSCE, no queremos dejar de llamar la atención sobre el interés que pueden presentar otras leyes autonómicas, como es el caso de la Ley 8/2003 de Cooperativas de la Comunidad

Valenciana, cuyo artículo 54 permite a los estatutos establecer facultativamente la existencia de una Comisión de control de la gestión con funciones similares a la de un Consejo de vigilancia o control.

De esta forma, aquellos Estados cuyas legislaciones no contemplen alguno de estos dos sistemas en sede de cooperativas (como es el caso de nuestro ordenamiento respecto del dual, o el caso alemán respecto del monista), deberán adoptar las medidas oportunas para permitir la implantación de una SCE que hayan optado por un sistema dual de administración, si bien, hasta el día de hoy, dicha normativa no ha sido promulgada (ni siquiera, por cuanto nosotros conocemos, proyectada).

La obligación por parte de los Estados miembro de adoptar medidas en este sentido ha sido puesta en tela de juicio por parte de la doctrina. Sin embargo, son muchos los argumentos que respaldan la “coerción” a que en este sentido se encuentran sometidos dichos Estados. Entre otros motivos, el artículo 78 RSCE, establece que “los Estados miembros *adoptarán* todas las disposiciones adecuadas para garantizar la aplicación efectiva del presente Reglamento (MARTÍNEZ SEGOVIA, 2003: p. 97, nota 130). A ello, además, se une la circunstancia de que si un Estado miembro renuncia a hacer uso de la autorización de ofertar un adecuado régimen nacional específico para la SCE, con ello estará contribuyendo a hacer menos atractivo su territorio para la futura domiciliación de este tipo de sociedades debido al coste de regulación y de aplicación que ello va a suponer, coste que se incrementará aún más en el ámbito cooperativo por la compleja competencia nacional y autonómica existente sobre la materia (en este mismo orden de ideas, en relación con la SE, v. ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 535, 536). Otra de las consecuencias de una falta de adaptación legislativa de nuestro derecho cooperativo sería, como ya apuntó por la doctrina cuando se planteó esta misma problemática en la SE (MORILLAS JARILLO/GRECHENIG, 2002: p. 7), la de que, al no poderse aplicar el Reglamento, ello supondría un incumplimiento por parte del Estado, y como ha afirmado el TJCE en la sentencia de 7 de febrero de 1973 (Comisión/Italia) en un contexto similar “no se podría admitir que un Estado miembro aplique de manera incompleta o selectiva las disposiciones de un Reglamento de la Comunidad, de manera que frustrara la aplicación de ciertas disposiciones de la legislación comunitaria respecto de las cuales hubiera manifestado su oposición o las hubiera estimado contrarias a ciertos intereses nacionales”.

1.2 Un apunte acerca de la difícil prelación de fuentes en la construcción del régimen dual de administración para la SCE.

Aun cuando no podemos, debido al carácter de este trabajo, afrontar aquí en profundidad esta compleja problemática (*in extenso* v. FUENTES NAHARRO, 2007), no queremos dejar de apuntar las dificultades que al legislador español plantea la construcción del régimen jurídico del sistema dual de administración para la SCE, dificultad derivada del propio sistema de fuentes previsto en el Reglamento (cfr. art. 8.1), del que se deduce que la construcción de tal régimen no puede basarse (cuando menos, no sólo, ni fundamentalmente) en lo dispuesto en el RSCE, sino también en el régimen nacional y en el juego a la autorregulación estatutaria que conceden tanto el propio Reglamento como la ley nacional (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 528, 529)

Y es que, *ex art.* 8.1 RSCE, la conformación del régimen jurídico del sistema dual de administración de la SCE vendrá determinada: (i) en primer lugar, por lo prescrito por el RSCE y, allí donde expresamente éste lo permita, por los estatutos de la sociedad; (ii) a continuación, para lo no previsto con arreglo al anterior criterio, se estará a la aplicación, en estricto orden de jerarquía, de: a') las disposiciones legales adoptadas por los Estados miembros en aplicación de las medidas comunitarias que se refieran a la SCE (legislación específica con la que todavía no contamos); b') las disposiciones legales que fuesen de aplicación a una sociedad cooperativa constituida con arreglo a la legislación del Estado miembro en que la SCE tenga su domicilio social (lo que en nuestro país supondría optar -o plantearse, cuando menos, la necesidad de optar- por la normativa autonómica o nacional); c') las disposiciones estatutarias de la sociedad en las mismas condiciones que rigen para nuestras cooperativas nacionales .

Cierto es que estas dificultades, en parte, no son novedosas, ya que se plantearon en términos similares al afrontar la construcción del régimen de la SE (también un tipo social “híbrido comunitario-nacional”: ESTEBAN VELASCO, 2003: p. 221 y ss.). Sin embargo, en el caso de las cooperativas, la entrada en juego del “derecho nacional” plantea un problema adicional que no existía en el contexto de la SE: la necesidad de determinar la “ley nacional” aplicable. Y es que, a diferencia de lo que ocurría en la SE -cuyo régimen nacional supletorio del Reglamento es único para toda España, la LSA-, en el ámbito cooperativo coexisten una

ley estatal (cuya aplicación, además, depende de un criterio -“la actividad principal”- distinto al que invoca el RSCE) y catorce leyes autonómicas que dificultan enormemente determinar si debe ser la “ley nacional” (la LCoop, de ámbito estatal), o la “ley autonómica”, la normativa que resulta aplicable supletoriamente con el fin de integrar el escueto régimen jurídico del Reglamento (ALFONSO SÁNCHEZ, 2006: p. 25). Y aun cuando nuestro legislador todavía no ha procedido a la modificación ni de la ley estatal ni de ninguna otra ley autonómica a fin de adaptar su régimen a la SCE y, por lo tanto, no sabemos con exactitud cómo se interpretará finalmente el reenvío a la “legislación nacional” que hace el Reglamento, sí podemos adelantar que, por cuanto nosotros hemos podido conocer, la doctrina española especializada se muestra mayoritariamente partidaria de considerar que habrá que remitirse tanto al derecho estatal (LCoop) como a los respectivos derechos autonómicos “cada uno en su ámbito, según la distribución competencial de la Constitución Española, y la asunción de competencias de los Estatutos de autonomía” (LAMBEA RUEDA, 2004: p. 313; 2006: p.3; VICENT CHULIÁ, 2003: p. 65; ALFONSO SÁNCHEZ, 2006: p. 29).

No obstante, admitido que ambas normativas -estatal y autonómica- entrarán en juego, surge otra cuestión vinculada a aquélla, cual es la de determinar el criterio realmente aplicable para deslindar la competencia estatal o autonómica que proceda en cada caso. La dificultad subyace en que nuestro derecho cooperativo y el RSCE manejan criterios distintos a esos efectos: para el RSCE (cfr. art. 8.1 c.ii), dicha competencia vendrá determinada por el criterio del “domicilio social” de la SCE (y a estos efectos el RSCE otorga un papel determinante al criterio de la sede real de la sociedad, entendido como el lugar donde esté situada su administración central); sin embargo, para nuestro derecho cooperativo, la aplicación de la normativa autonómica o estatal se determina en función del “ámbito territorial de actuación” con independencia del domicilio social (esto es, el lugar en el que se realice la actividad cooperativizada principal) (MORILLAS JARILLO/FELIÚ REY, 2002: p. 48).

Ciertamente, la mayor parte de nuestros autores coinciden en considerar aplicable el criterio del domicilio social del RSCE a estos efectos (VICENT CHULIÁ, 2003: p. 65; ALFONSO SÁNCHEZ, 2006: p. 29; LAMBEA RUEDA, 2004: p. 313).

Aún así, también la mayoritariamente coinciden en reprocharle los –inevitables- resultados “chocantes” o “carentes de lógica” a que la aplicación de semejante criterio puede

llevar, lo cual, a nuestro juicio, es bastante acertado: podría ser que una SCE domiciliada en Cuenca (esto es, con su administración central en Cuenca), aun desarrollando su actividad principal en un ámbito trasnacional, debería regirse a los efectos del artículo 8.1 c.ii) por la normativa de cooperativas para Castilla-La Mancha, mientras cualquier cooperativa nacional con actividad cooperativizada en más de una Comunidad Autónoma y en ninguna con carácter principal quedaría sometida a la ley estatal de cooperativas (ALFONSO SÁNCHEZ, 2006: p.30; FAJARDO GARCÍA, 1995: p. 1169).

No obstante, la posición señalada, aunque mayoritaria por cuanto hemos podido conocer, no es ni mucho menos unánime. Otros autores, entienden que el deslinde competencial en estos casos debe llevarse a cabo en una suerte de dos pasos o estadios: en un primer lugar, a efectos de determinar qué “legislación nacional” -Estado miembro- resultará aplicable, habrá que acudir al criterio del artículo 6 RSCE: aquél donde la SCE tenga su administración central (y su domicilio); en un segundo lugar, determinado ya el Estado, en este caso el español, como referente, y contando éste con normativa estatal y autonómica, resultará aplicable el criterio (de nuestro derecho nacional) del lugar donde se desarrolle la actividad cooperativizada principal (MARTÍNEZ SEGOVIA, 2003: p. 77, nota 54; PANIAGUA ZURERA, 2007: p. 23).

A la vista de los argumentos vertidos, ciertamente esta última interpretación parecería, cuando menos desde un punto de vista dogmático, más correcta (y, claro está, no daría lugar a las situaciones paradójicas que se han señalado con anterioridad), sin embargo, la primera de ellas parece ser la más acorde con la literalidad de la norma comunitaria. Así las cosas, no cabe duda de que el debate sigue abierto y ésta difícil cuestión debería ser aclarada por el legislador en una futura -y esperamos que pronta- intervención.

En cualquier caso, con independencia de las consideraciones anteriormente vertidas y del juego que, parece, desempeñará la normativa autonómica respecto de la SCE, en un trabajo de estas características sería materialmente imposible realizar una labor de construcción integradora del régimen jurídico del órgano de control con referencia tanto a las catorce leyes autonómicas como a la ley estatal. Por eso, nos centraremos especialmente cuando abordemos esta cuestión en esta última y, ocasionalmente, por la particularidad e interés que su estudio ofrece, en la LCPV.

De hecho, algunos autores incluso consideran -por posicionarse entre los que consideran la actividad cooperativizada como un criterio determinante de la competencia legislativa- que, en cualquier caso, la ley estatal desempeñará un papel más importante porque “en el juicio sobre dónde se desarrolla principalmente la actividad económica cooperativa hay que atender a la total actividad de la cooperativa en cuestión, en España y en otro Estado o Estados miembros de la Unión Europea. Este dato puede dar mayor juego a la ley estatal de cooperativas, pues la actividad económica cooperativa desarrollada fuera de España computa, en la práctica, como ejecutada al margen del territorio de la Comunidad Autónoma de que se trate” (PANIAGUA ZURERA, 2007: p. 23); también entienden que “dado el carácter transnacional de estas sociedades, su actividad no se verá circunscrita al ámbito territorial de una Comunidad Autónoma concreta, por lo que suponemos que, en la mayoría de los casos, resultará de aplicación la ley estatal” (GONZÁLEZ FERNÁNDEZ/BENAVIDES VELASCO, 2006: p. 278).

2. PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL TRABAJO

Como hemos señalado, nuestro trabajo afronta una tarea muy concreta: ofrecer una visión global de la funcionalidad de este órgano de control, en tanto es en él donde reside la verdadera “seña de identidad” (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 567) de este sistema dual de organizar la administración, a través de un estudio de sus funciones y competencias básicas. Lógicamente, la conformación de la administración de la sociedad por dos órganos, el de control y el de dirección hará que, en parte, también este último vea modificados algunos aspectos de su régimen jurídico. De esta forma, el estudio de aquél nos va a mostrar también algunas modificaciones que necesariamente operarán sobre éste (v.gr. su régimen de nombramiento y revocación).

Huelga decir que en un trabajo de este carácter no pretendemos efectuar un análisis exhaustivo de todo el temario de cuestiones que irán surgiendo al hilo de dicha construcción, sino únicamente apuntar los aspectos que resulten más relevantes. A estos efectos, insistiremos especialmente en los problemas interpretativos y de adaptación de un derecho cooperativo como el español que, como ya hemos indicado, desconoce este sistema dual de

administración, no sólo respecto de la SCE, sino también respecto de las cooperativas nacionales.

Asimismo, conforme nos vayamos aproximando al estudio sistemático de la función y competencias básicas del órgano de control, iremos abordando la compatibilidad (o la contradicción) de las normas del RSCE con nuestra LCoop, a fin de lograr identificar tanto aquellos aspectos que *facultativamente* el Estado pueda regular, como aquellos otros que, por no existir una norma similar o por estar dicha norma en contradicción con el Reglamento comunitario, *deben regularse o modificarse* por el legislador español a fin de que las SCE domiciliadas en España puedan optar, de forma efectiva, por el sistema dual de administración.

3. FUNCIÓN Y COMPETENCIAS BÁSICAS DEL ÓRGANO DEL CONTROL

3.1 La función básica: control de la gestión llevada a cabo por la dirección

El artículo 39.1 RSCE establece con carácter general que al órgano de control corresponde “controlar” -esto es, supervisar, vigilar- el ejercicio de la gestión y representación que incumbe al órgano de dirección, y ello con exclusión de toda competencia en materia de gestión y de representación frente a terceros de la sociedad.

La labor de supervisión de la gestión por un lado y la ausencia de competencia alguna en materia de gestión de la sociedad por otro constituyen, probablemente, las principales notas distintivas entre los sistemas monista y dualista “ya que el órgano de administración en el sistema monista (aun reconducido estatutariamente a la función de supervisión a través de la delegación de las facultades de gestión y representación) no pierde, sin embargo, las facultades delegadas, con posibilidad, por tanto, de intervenir en la gestión” (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 573).

No obstante, aun cuando el mismo RSCE le prohíba expresamente ejercer “por sí mismo” el poder de gestión de la SCE, como se verá más adelante, el órgano de control sí intervendrá de forma *indirecta* en la gestión de la sociedad (*vid. infra*. 2.4). Además, el

órgano de control también gozará de facultades representativas de la sociedad, si bien, nunca frente a terceros, sino únicamente frente al órgano de dirección (cfr. art. 39.1 RSCE). Desafortunadamente, el Reglamento no concreta el contenido de esa tarea de control o vigilancia de la gestión. Ello dificulta la delimitación de las competencias -y correspondientes derechos, deberes y posibles responsabilidades- de los miembros de este órgano. No obstante, esta carencia quizá no responda tanto a un “olvido” por parte del legislador comunitario, como al principio de intervención mínima que le ha guiado y a la idea de proporcionar un mayor margen de autorregulación estatutaria a este tipo social, cobrando así los estatutos, una vez más, un papel protagonista los efectos de delimitación interna del reparto de tareas entre el órgano de control y el de dirección.

Ciertamente, tampoco esa labor la hizo ni el RSE ni el legislador nacional con la Ley 19/2005. Sin embargo, sí la ha acometido el legislador autonómico (cfr. art. 53 de la LCPV), lo que podría servir de ejemplo para una futura intervención del legislador estatal.

En cualquier caso, esa ausencia de precisión legislativa no nos va a impedir aproximarnos al estudio de las competencias del órgano de control. A este fin nos serviremos de la importante labor ya realizada por la doctrina especializada respecto del mismo en la SE, labor que ha delimitado el ámbito objetivo de la función de supervisión o vigilancia en torno a tres tareas principales: (i) verificar si la gestión se acomoda o ajusta a la legalidad (observancia de las leyes, estatutos, acuerdos de la Asamblea); (ii) velar por una ordenada organización de la sociedad, (iii) así como por la oportunidad económica de la gestión realizada por el órgano de dirección (esto es, velar por la conservación y rentabilidad de la empresa). Además, esta labor de vigilancia o supervisión podrá estar referida no sólo a una fase *ex post* (de la gestión ya realizada), sino también a una fase *ex ante* (de la gestión proyectada); con lo cual, se trata de una tarea que se proyecta tanto en el control de la actividad ya realizada por el órgano de dirección como en el control preventivo de las actuaciones que se vayan a llevar a cabo (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 575).

Hechas estas consideraciones generales, procede aproximarse a los principales instrumentos contenidos en el RSCE a través de los cuales el órgano de control puede desarrollar esa función de vigilancia, y que se sitúan jurídicamente en el campo de las facultades de los miembros del órgano: (i) facultades de información; (ii) facultades de

consulta; (iii) facultades de verificación; (iv) facultades de intervención en la gestión (autorización de operaciones), y (v) otras facultades que son asimismo manifestaciones de la posición de supremacía y del poder de control que ejerce este órgano sobre el de dirección: (a) el nombramiento y la destitución de los componentes de ésta (art. 37.2 RSCE), (b) la representación de la sociedad ante el órgano de dirección o sus miembros en caso de litigio o en la celebración de contratos (art. 54.2 RSCE), y (c) la solicitud de convocatoria de la Asamblea de socios (art. 54.2 RSCE).

3.2 Facultades para ejercer el control o supervisión de la dirección

3.2.1.- Facultad de información

Como se ha señalado, resulta esencial en cualquier sistema dual establecer un adecuado flujo de información entre el órgano que dirige la sociedad y el que controla esa labor a fin de asegurar que éste pueda realizar sus funciones de asesoramiento y vigilancia (preventiva y reactiva, como ya señalábamos) sobre la actividad de aquél (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 578). El artículo 40 RSCE, al igual que ya hizo el RSE (cfr. art. 41, de contenido casi idéntico), se ha limitado -de nuevo, de acuerdo con el principio de regulación mínima que ha informado la norma comunitaria-, a establecer unas coordenadas muy genéricas sobre estas relaciones de información entre los dos órganos y los derechos de los miembros de cada uno de ellos. Ciertamente, sería deseable que tales coordenadas se viesen complementadas por las disposiciones específicas que sean promulgadas para adaptar la ley española a este sistema dual. No obstante, si finalmente nuestro legislador cooperativo sigue los mismos pasos que se han dado en relación con la SE domiciliada en España y, por lo tanto, omite también pronunciarse respecto a esta cuestión, resultaría aconsejable que los estatutos de la propia cooperativa doten de contenido específico a esta importante facultad.

Los medios a través de los cuales el órgano de control puede obtener información son muy variados, y el RSCE se ocupa de algunos de ellos: (i) en unos casos se imponen obligaciones al órgano de dirección (cfr. art. 40.1 y 2) de suministrar información al órgano de control con una periodicidad determinada o sobre asuntos especialmente relevantes (se habla así de la existencia de un derecho del órgano de control a recibir información y un deber

del órgano de dirección de proporcionarla); (ii) en otros casos, es el propio órgano de control el que puede exigir la información que considere precisa (cfr. art. 40.3); (iii) así como realizar las comprobaciones que estime necesarias (cfr. art. 40.4); e incluso, (iv) se reconoce un derecho individual a cada miembro del órgano de control a tener acceso a esa información, cuyo alcance, no obstante, no ha quedado del todo precisado por el legislador comunitario (cfr. art. 40.5).

3.2.1.1.- El derecho a recibir información periódica y la difícil delimitación del contenido de ese derecho

Como hemos señalado, el órgano de dirección tiene el deber de informar periódicamente al de control “acerca de la marcha de los asuntos de la cooperativa y de su evolución previsible”. Esta información debe suministrarse como mínimo cada 3 meses, aunque se dice que los estatutos podrían establecer un período diferente en las reuniones que se convoquen al efecto o por escrito (cfr. art. 40.1 RSCE) (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 581).

Una vez más, la normativa autonómica del País Vasco recoge esta facultad de información con la misma periodicidad: cfr. Artículo 51.1 (*Facultades de información*) “Los administradores deben informar a la Comisión de Vigilancia, al menos una vez al trimestre, de las actividades y evolución previsible de la cooperativa”.

De nuevo, la principal problemática que surge en torno a este punto es la de determinar el ámbito objetivo de este deber de información, esto es, definir su *contenido*, ya que el RSCE no dice nada expresamente (de acuerdo: PÉREZ DE MADRID/ALONSO-CUEVILLAS, 2007:p. 246). Una vez más el recurso a la doctrina especializada arroja algo de luz sobre este aspecto: se dice que ofrecer información sobre la “marcha de los asuntos de la SCE y de su evolución previsible” implica ofrecer un cuadro comparativo sobre los principales datos económicos que reflejan esa marcha de la sociedad en sus distintos sectores, áreas o productos. Además, el órgano de dirección deberá comunicar a su debido tiempo al órgano de control cualquier información sobre hechos que puedan tener “repercusiones sensibles” en la situación de la cooperativa, es decir, cualquier hecho trascendente o imprevisible que pueda afectar sustancialmente a la sociedad (cfr. art. 40. 2 RSCE).

En este contexto el problema es determinar cuándo estamos ante acontecimientos de “repercusión sensible”. Se dice que la valoración se hará teniendo en cuenta el volumen de la operación o acontecimiento en cuestión y los demás datos y circunstancias correspondientes de la concreta sociedad, ya que con este deber de suministrar información se pretende que el órgano de control pueda ejercer su función consultiva (y, por tanto, la información debe darse aunque la operación en cuestión no esté sometida a autorización previa); ha de entenderse que siempre que sea posible debe proporcionarse antes de la conclusión de la operación, y en contenido y forma para que se pueda pronunciar al respecto el órgano de control (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 580).

Cabe destacar no obstante un aspecto positivo del RSCE en lo que respecta a este ámbito objetivo de la información. Este Reglamento, a diferencia del RSE, obliga de forma expresa al órgano de dirección a proporcionar “cualquier información sobre las empresas controladas por la SCE que pueda influir de forma significativa en la marcha de los asuntos de esta última”. Y no cabe duda de que cualquier información relativa al funcionamiento, en definitiva, del grupo de sociedades del que la cooperativa pueda ser miembro, resulta de carácter vital para un órgano encargado de vigilar la gestión efectuada por la dirección de la sociedad.

Finalmente, en torno a la determinación del contenido de este derecho de información surge una reflexión importante, cual es la de si la información que el órgano de dirección debe hacer llegar al órgano de control incluye toda la relativa a las cuentas anuales y el informe de gestión, aspecto sobre el que el RSCE tampoco se pronuncia. La doctrina que estudió esta cuestión en el ámbito de la SE -también problemática por falta de precisión tanto de su Reglamento como de la luego reformada LSA- ha contestado positivamente a la misma. Consideran, y entendemos que tales reflexiones son trasladables al ámbito cooperativo, que una información tan relevante como la contenida en las cuentas anuales y el informe de gestión, es imprescindible que llegue a conocimiento del órgano de control para que éste pueda efectuar su labor de supervisión correctamente (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 581; CUENCA GARCÍA, M.A., 2006: p. 315).

Por ello entenderíamos aconsejable que el legislador cooperativo observase expresamente la atribución de esta competencia a favor del órgano de control; a estos efectos, ejemplificativa para la futura reforma legislativa podría resultar, una vez más, la LCPV, cuyo artículo 53.1 establece como primera competencia del órgano de control la de “revisar las cuentas anuales y emitir un informe preceptivo sobre las mismas y sobre la propuesta de distribución de excedentes o de imputación de pérdidas antes de que sean presentadas a la Asamblea general, salvo que la cooperativa viniese obligada a someter sus estados financieros a una auditoría de cuentas”.

Incluso, ligada a la anterior cuestión, parte autorizada de la doctrina apuntó respecto de la SE (con anterioridad a la reforma introducida por la Ley 19/2005), que la futura regulación nacional podría prever que el órgano de control aprobase (como ocurre en otros países con sistema dualista) dichas cuentas anuales, extremo que, como sabemos, no fue finalmente observado por el legislador (por lo que esta facultad sigue correspondiendo a la junta; cfr. art. 212 LSA). En cualquier caso, nosotros entendemos que estas dudas planteadas en relación con el RSE (aunque finalmente despejadas en forma negativa) no caben en el estudio de la SCE, ya que su Reglamento no ha dejado lugar a dudas sobre el hecho de que la competencia para aprobar las cuentas anuales recae sobre la Asamblea de socios, con independencia del sistema dualista o monista de administración que se haya adoptado: “El orden del día de la asamblea general que se celebre tras el cierre del ejercicio incluirá, *como mínimo, la aprobación de las cuentas anuales y la aplicación de los resultados*” (cfr. art. 54.3).

Sin embargo, queremos incidir en que este precepto ha contradicho la Propuesta de Reglamento de 1993 sobre la SCE que precedió al actual texto. En ella, aunque se decía que en la convocatoria de la Asamblea anual debía incluirse la aprobación de las cuentas anuales, aplicación de resultados y del informe de gestión (tal y como se mantiene en el texto actual), se incluía una excepción clara a esta competencia de la Asamblea que consistía en que el propio Reglamento permitía que la SCE que se acogiese al sistema dual podría prever en sus estatutos que la aprobación de las cuentas anuales se efectuase conjuntamente, pero en votación separada, por los dos órganos (órgano de dirección y órgano de control) y que la Asamblea general sólo decida cuando haya desacuerdo entre ambos (GUILLEM CARRAU, 2001: p. 90).

Finalmente, en torno a esta cuestión, hay que tener en consideración una circunstancia adicional que no se plantea en el ámbito de la SE (y que ni siquiera se tendrían que plantear muchas leyes autonómicas de cooperativas, que no observan la existencia de este órgano), pero que sí podría plantear conflictos de competencias en el marco de una SCE a la que se aplicase supletoriamente la ley estatal: se trata de definir si cabría la existencia y, de ser así, qué papel desempeñarían los interventores (órgano de fiscalización interna de la cooperativa, cfr. art. 19 LCoop) en una SCE con sistema dual, en tanto sus competencias podrían entrar en conflicto con las del órgano de control. Desafortunadamente, el carácter de este trabajo nos impide abordar en profundidad esta cuestión, si bien, merece la pena apuntar que, de nuevo, el trabajo de nuestra doctrina respecto de la SE aporta una reflexión equivalente a la problemática aquí planteada, cual es la del papel que desempeñarán los órganos de revisión contable en la SE con sistema dual. La respuesta es convincente y entendemos que podría ser trasladable al ámbito cooperativo: “el órgano de revisión contable, sin perjuicio de sus relaciones con el órgano de dirección y con la junta, se concibe como una *instancia de asesoramiento y auxilio* al CdV (en la nomenclatura utilizada por nosotros, órgano de control) en el desempeño de sus tareas de vigilancia” (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 584, nota 148).

3.2.1.2.- Derecho a la solicitud concreta de informaciones y ejercicio individual del derecho de información

Por otro lado, el RSCE (art. 40.3) reconoce al órgano de control el derecho a solicitar del órgano de dirección toda la información y documentos que resulten necesarios para ejercer la tarea de vigilancia y supervisión que tiene encomendada (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 581; PÉREZ DE MADRID/ALONSO-CUEVILLAS, 2007:p.247, considerándolo un “derecho-deber”). Por supuesto, corresponde al órgano de control concretar el tipo de “información solicitada”, siempre que no esté incluida en la que ya ha suministrado el órgano de dirección conforme a lo visto en el apartado anterior.

Además, el RSCE reconoce un derecho individual a cada miembro del órgano de control a conocer toda la información comunicada por el de dirección a aquél órgano (cfr. art. 40.5 RSCE, y el casi idéntico artículo 51.3 (*Facultades de información*) LCPV).

Cuestión distinta es que ese derecho se reconozca también para que cada uno de los miembros del órgano de control pueda *individualmente* exigir o solicitar concretas informaciones al de dirección. Se dice que, en principio, esa facultad corresponde al órgano de control, si bien los Estados miembros pueden prever que la misma se atribuya también individualmente a cada miembro del órgano (art. 40.3 RSCE) (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 581). Se trataría por tanto ésta de una de las tantas disposiciones que podría adoptar el legislador cooperativo en un futuro para las SCE domiciliadas en España.

3.2.2 Facultades de consulta

Desafortunadamente, al igual que ocurrió con el RSE, el RSCE tampoco ha previsto nada sobre la tarea de asesoramiento y consulta del órgano de control a la Dirección, tarea que a juicio de la doctrina debe considerarse como un aspecto implícito en la función general de vigilancia que les incumbe, y además, de gran relevancia práctica (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 583).

Nos planteamos así, por ejemplo, si los miembros del órgano de control pueden convocar a algún miembro del órgano de dirección para que asista a las reuniones de aquél con voz pero sin voto. Con ello se establece una facultad de consulta y/o asesoramiento al órgano de control que puede ser necesaria para que éste pueda ejercitar en mejores condiciones su función de vigilancia permanente de la gestión.

El legislador español de anónimas fue consciente de esta carencia e incorporó con la Ley 19/2005 un artículo, el 333.4 LSA, donde prevé expresamente que: “El Consejo de control, cuando lo estime conveniente, podrá convocar a los miembros de la Dirección para que asistan a sus reuniones con voz pero sin voto”.

Entendemos que sería conveniente para el mejor funcionamiento del órgano de control de la SCE, que la futura reforma de la legislación cooperativa prevea un precepto similar. No obstante, como bien se ha puntualizado, esta actividad tiene o debe tener sus límites, pues en ningún caso por esta vía puede convertirse al órgano de control en un órgano de cuasi-dirección, exigiéndole, en función de esa tarea de asesoramiento y consulta, presentar al de dirección medidas alternativas de gestión (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 583).

3.2.3 Facultades de verificación o examen

El órgano de control podrá siempre realizar cualesquiera comprobaciones que considere necesarias para desempeñar su cometido y llevar así a cabo su labor de vigilancia y supervisión de la gestión de la sociedad (cfr. art. 40.4).

También la normativa autonómica del País Vasco recoge esta facultad concreta realización de comprobaciones: cfr. artículo 51. 2 (*Facultades de información*) “La Comisión tiene derecho a realizar todas las comprobaciones necesarias para el cumplimiento de su misión y puede contar esta tarea a uno o varios de sus miembros o solicitar la asistencia de expertos, si ninguno de aquéllos lo fuere”.

Con ello no se hace sino reconocer al órgano de control un derecho de verificación que constituye en definitiva otra vía de obtener información y de poder ejercer de forma efectiva sus funciones (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 584).

3.2.4.- Facultades de intervención en la gestión (operaciones sujetas a autorización)

3.2.4.1. Alcance y significado

Acorde con una técnica tradicional en el seno de los sistemas dualistas de administración societaria, el artículo 48 RSCE acoge como disposición común a los sistemas dual y monista el exigir que los estatutos de la SCE enumeren qué categoría de operaciones relativas a la gestión de la sociedad deben quedar sujetas a una especial autorización.

En el sistema dualista diseñado por el Reglamento para la SCE el órgano *autorizante* podrá ser el órgano de control o la Asamblea general, y el órgano *autorizado* será siempre el de dirección (de haberse acogido la SCE a un sistema monista, el órgano autorizante podría ser, bien el mismo órgano de dirección a través de una decisión expresa sobre la operación en cuestión, bien la Asamblea de socios). Así, paradójicamente, a pesar de la rotundidad con que se manifestaba el RSCE (art. 39.1) a la hora de excluir al órgano de control de todo poder de gestión de la sociedad, con este precepto se le atribuye (caso de ser designado como órgano

autorizante) un claro poder de gestión o, mejor dicho, de participación *indirecta* en la gestión de la sociedad cooperativa. Con ello se pretende, en definitiva, reforzar la “participación” de varios órganos en la toma de decisiones sobre determinadas operaciones (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 662).

Son varias las cuestiones que plantean interés en torno a este importante precepto:

En un primer lugar, cabe destacar la peculiaridad –si comparamos este precepto con su homólogo en el RSE (art. 48)- de la opción que se concede a los estatutos de la SCE que haya optado por el sistema dual para establecer como órgano autorizante del de dirección, ya no sólo al otro órgano de administración (el órgano de control) sino al órgano de socios (la Asamblea). Esta opción no se da en el citado precepto del RSE, que sólo observa como autorizante en el sistema dual al órgano de control. Sin embargo, esta peculiaridad en el ámbito cooperativo tiene su sentido por el relevante papel que la Asamblea de socios tiene en la vida de la sociedad. Y es que, el fomento o facilitación de la participación de la Asamblea en la toma de decisiones de trascendencia para la sociedad no es algo nuevo para el derecho cooperativo español (de hecho, la intervención del socio en la gestión de la sociedad responde, como ya indicamos, a uno de los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional que proclama la *gestión democrática por parte de los socios* de la cooperativa). Nuestra actual LCoop prevé que dicha Asamblea, salvo disposición estatutaria en contra, “podrá impartir instrucciones al Consejo Rector o someter a autorización la adopción por dicho órgano de decisiones o acuerdos sobre determinados asuntos” (cfr. art. 21. 1 párr. 2º).

No obstante, a raíz de lo dicho cabe plantearse las siguientes reflexiones: ¿acaso no dejaría la designación de la Asamblea como órgano autorizante vacío -o cuando menos, drásticamente reducido- de funciones al órgano de control?, ¿tiene sentido, realmente, permitir la configuración de un sistema dualista de administración en el que el órgano autorizante de este tipo de operaciones sea la Asamblea?

A nuestro juicio, debido al especial y relevante papel que la Asamblea juega en el ámbito del derecho cooperativo, la opción incorporada por el Reglamento está dotada de pleno sentido, y ello aunque se traduzca en una cierta “debilitación” del órgano de control (en cuanto concierne a esa facultad antes apuntada de “intervención indirecta” en la gestión de la sociedad) y deje reducido su papel únicamente a la vigilancia de la gestión sin facultad de

intervenir (como apuntábamos antes, indirectamente) en la misma, en tanto ésta seguiría -tal y como está diseñado actualmente en nuestra LCoop- en manos de la Asamblea de socios. Además, la opción de designar como órgano autorizante a la Asamblea podría sustentarse en otra motivación bien distinta que, a nuestro juicio, puede concurrir en no pocos casos: permite sustraer a los trabajadores que, en su caso, estén representados en el órgano de control, de cualquier intervención -aunque sea indirecta- en la gestión de la sociedad.

En un segundo lugar, cabe plantearse si la inclusión de operaciones sujetas a autorización es obligatoria o facultativa para la SCE: A juicio de parte de la doctrina, lo más seguro es sostener que el RSCE *obliga* a que los estatutos incluyan un listado o referencia concerniente a las operaciones necesitadas de autorización previa del órgano de control o de la Asamblea (en el sistema dual) o una declaración expresa del órgano de administración o autorización de la Asamblea (en el sistema monista). Esta afirmación se funda además en el texto mismo del artículo 48 RSCE, que en su apartado 1º dice literalmente: “los estatutos de la SCE *enumerarán* las categorías de operaciones que requieran...”.

También con relación a la SE, la doctrina consideró que la utilización del término “enumerarán” (art. 48.1 RSE) llevaba a concluir que se trataba de un mandato de regulación estatutaria pero con libertad de configuración (ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 664-665; CUENCA GARCÍA, 2006: p.317).

Una tercera cuestión que surge al estudiar este precepto es la de cómo interpretar la alusión que hace el RSCE a las “categorías de operaciones”. Puede parecer que una mención tan genérica o amplia como la que conlleva el término “categorías”, podría inducir a pensar que tales operaciones han de identificarse conforme a rasgos generales, y no como operaciones concretas y claramente delimitadas. A este respecto se ha apuntado que salvo que los Estados miembros hagan uso de la facultad del artículo 48.3 RSCE (*vid. infra*. 2.4.2), en principio existe amplia libertad para fijar las categorías de operaciones supeditadas a autorización (ej.: fundación de filiales, venta de empresas, etc.).

Cabe cuestionarse, no obstante, la flexibilidad de que disponen los estatutos para concebir tal listado, esto es, si pueden establecer una lista con un número exorbitante de operaciones. La doctrina que se ha aproximado a esta problemática ha contestado negativamente a esta posibilidad, entendiendo que siempre deberán respetarse las

competencias mínimas que corresponden al órgano de dirección para no vaciarle de sus funciones y que, por tanto, tal listado de operaciones -o de categorías de operaciones- no debe incluir aquellas que sean propias de la gestión ordinaria de la sociedad, sino que han de estar revestidas de una especial trascendencia para el futuro de la sociedad y para su patrimonio, debiendo quedar excluidas las operaciones corrientes (CUENCA GARCÍA, 2006: p. 318; ESTEBAN VELASCO, 2006: p. 1043).

3.2.4.2.- Margen de intervención (facultativa) del legislador nacional

El RSCE ha dejado un amplio margen a la intervención del legislador nacional a la hora de conformar este régimen de operaciones autorizadas, estableciendo a esos efectos en el artículo 48.3 RSCE que la autonomía estatutaria que se recoge en el párrafo primero del mismo artículo puede verse restringida por el amplio margen de intervención (eso sí, facultativa) que se otorga al legislador nacional en torno a esta cuestión. En concreto, el precepto señala que los Estados miembros podrán establecer (siempre en el ámbito del sistema dual): (i) que sea él (el legislador del Estado) quien pueda determinar las categorías de operaciones supeditadas a autorización y el órgano a quien corresponda otorgarla, que deban figurar en los estatutos (si bien, a nuestro juicio, ello no impediría que esos estatutos, respetando siempre el mínimo impuesto por el legislador, añadiesen otras operaciones); (ii) que sea dicho legislador el que permita en el sistema dual que “el propio órgano de control pueda determinar las categorías de operaciones que requieran autorización”.

Obviamente, en tanto nuestro legislador cooperativo no ha promulgado todavía ley alguna que adapte nuestro régimen a la SCE, nada relevante ni definitivo se puede añadir en este contexto. No obstante, si el futuro régimen que se incorpore al derecho cooperativo sigue la línea -al igual que ya se ha hecho a nivel europeo con los Reglamentos de ambas figuras- de adaptación de nuestra LSA a la SE domiciliada en España, puede resultar interesante hacer mención de los pasos que ha dado el legislador de anónimas español ante el similar margen de discrecionalidad que le concedió el RSE:

Respecto al primer aspecto, debemos decir que en el caso de la SE el legislador español no ha hecho uso de la habilitación contenida en el artículo 48.2 RSE que permite a los Estados

miembros determinar las categorías de operaciones que deban, como mínimo, figurar en los estatutos de la SE (lógicamente, nada se decía en el RSE sobre “el órgano a quien corresponde otorgarla”, ya que en el único previsto a esos efectos es el órgano de control). Ha sido la facultad planteada en segundo lugar la única de que nuestro legislador ha hecho uso respecto de la SE. Así, tras la reforma introducida por la Ley 19/2005, el artículo 334 LSA dispone que sea el mismo órgano de control quien pueda acordar que determinadas operaciones de la Dirección se sometan a su autorización previa.

De seguir nuestro legislador de cooperativas unos pasos similares podría surgir la duda sobre si la referencia que hace el precepto al órgano de control (“establecer, en el sistema dual, que el propio órgano de control pueda determinar las categorías de operaciones que requieran autorización”), podría referirse en la SCE domiciliada en España a la Asamblea de socios (si ha sido éste el órgano designado a los efectos de autorización de determinadas operaciones). Así, quizá habría sido más correcto desde un punto de vista de técnica legislativa que el RSCE, al observar a dos órganos distintos como posibles órganos autorizantes, hubiera especificado en su artículo 48.3 RSCE: “...establecer, en el sistema dual, que el propio órgano de control *o, en su caso, la asamblea general, puedan* determinar las categorías de operaciones que requieran autorización” (la cursiva es nuestra). Ciertamente, sería deseable que la futura intervención de nuestro legislador cooperativo aclarase cualquier duda a este respecto.

3.2.4.3.- Consecuencias jurídicas derivadas de la autorización (o de la falta de ella)

Finalmente, resulta importante cuestionarse qué trascendencia tiene la realización de una operación sin autorización –cuando ésta era preceptiva- o en contra de la autorización dada. Desafortunadamente, nada dice al respecto el RSCE. Así, los eventuales efectos dependen una vez más del derecho nacional correspondiente y, como carecemos de él, vuelve a surgir la dificultad tantas veces planteada a lo largo de esta exposición.

Como referencia comparada, podemos mencionar que en el marco de los sistemas duales se entiende que la sujeción de medidas a la autorización del órgano de control sólo tiene trascendencia en el marco de las relaciones internas de la sociedad. De esta forma, si la

operación en cuestión (sin autorización o en contra de ésta) se lleva a cabo, es eficaz frente a los terceros.

En relación con la SE nuestro legislador se vio obligado a incorporar una mención específica en la LSA para observar esta cuestión. Así, se dispuso en el artículo 334 que "...La falta de autorización previa será inoponible a terceros, salvo que la sociedad pruebe que el tercero hubiera actuado en fraude o con mala fe en perjuicio de la sociedad" (v. ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 677).

En cualquier caso, es necesario tener en cuenta que cuando se actúa conforme a la autorización –o se deja de actuar pese a la conformidad dada-, la responsabilidad por la operación adoptada es del propio órgano de dirección, ya que en la lógica de los sistemas duales la autorización del órgano de control no exonera al de dirección de su responsabilidad (de forma similar a como en el sistema monista, tal y como viene configurado en el art. 133.4 LSA, una autorización de la junta al órgano de administración tampoco le exonera por las consecuencias de la ejecución de tal medida). No obstante lo dicho, como bien se ha señalado, no podemos obviar la necesaria consideración de las circunstancias particulares y de su adecuación al contexto del sistema dual, pues debe valorarse que la relación órgano de control/órgano de dirección en este sistema no reproduce sin más el contenido ni la problemática de la relación órgano de administración/junta general en el sistema monista (QUIJANO GONZÁLEZ, 2004: p. 756).

3.2.5. Representación de la sociedad (frente a los miembros del órgano de dirección)

Acabamos de comprobar que la categórica afirmación del artículo 39.1 RSCE sobre el hecho de que el órgano de control "no podrá ejercer por sí mismo el poder de gestión" de la sociedad ha quedado muy matizada por lo expuesto anteriormente sobre las operaciones sujetas a autorización.

A una conclusión similar cabe llegar si nos referimos al poder de representación de la sociedad. Ciertamente, el artículo 39.1 RSCE atribuye el poder de representación de la SCE frente a terceros, exclusivamente, al órgano de dirección. Sin embargo, atribuye al órgano de control el poder de representación de la sociedad frente a esa dirección o cualquiera de sus

miembros “en caso de litigio o en la celebración de contratos”. El órgano de control se interpone así entre el órgano de dirección y la sociedad, sirviendo de intermediario entre ambos (CUENCA GARCÍA, 2006: p.313); y ello va a tener una relevancia merecedora, cuando menos, de unas breves reflexiones.

Sin duda este poder de representación de la sociedad frente al órgano de dirección refuerza la posición de supremacía del órgano de control respecto a éste, posición que se pone de manifiesto, muy especialmente, en que el órgano de control (i) por un lado, representará a la sociedad “en la celebración de contratos” con los miembros del órgano de dirección, lo que les permitirá influir en las condiciones y negociación de tales contratos; y (ii) por otro lado, en que serán los legitimados para representar a la sociedad en caso de que ésta emprenda acciones judiciales contra los miembros del órgano de dirección.

El RSE, a diferencia del RSCE, no disponía nada sobre la legitimación del órgano de control para ejercer acciones de responsabilidad frente a los miembros del órgano de dirección. Sin embargo (ya antes de la previsión específica que a este respecto introdujo la Ley 19/2005 a través del nuevo artículo 333.3 LSA), aun así, la doctrina llegó a una conclusión similar (v. QUIJANO GONZÁLEZ, 2004: p.757, y ESTEBAN VELASCO, 2004: p.662).

La doctrina se ha planteado, de forma dispar, el alcance o significado de esta legitimación expresa que incorpora el artículo 39.1 RSCE (y para el ámbito de la SE, el artículo 333.3 LSA, de idéntico contenido). Algunos autores creen que hay que entender que el poder para decidir sobre el ejercicio de la acción de responsabilidad sigue residiendo *exclusivamente* en la junta o en la Asamblea de socios, según el caso, si bien, una vez acordado tal ejercicio por el órgano de socios, el de control queda legitimado para representar a la sociedad (que no instar el ejercicio) en la interposición de la correspondiente demanda contra los miembros del órgano de dirección (BELLO MARTÍN-CRESPO, 2007: p.15). Se trata por tanto, únicamente, del reconocimiento de una legitimación procesal.

Sin embargo, la postura mayoritaria y más autorizada entre nuestra doctrina, observaba la cuestión de forma distinta incluso desde antes de la incorporación del artículo 333.3 LSA (donde ya se reconoció expresamente que la representación de la sociedad frente a la

dirección correspondía al órgano de control). Ya entonces atribuían al órgano de control facultades para instar el ejercicio de una acción social de responsabilidad frente a cualquiera de los miembros de la dirección; y no se referían al reconocimiento de una mera legitimación procesal, sino a una *legitimación específica alternativa a la de la junta* para el ejercicio de esa acción social. Fundaban su posición en un doble fundamento: (i) en primer lugar, por ser el órgano de control quien por supervisar el ejercicio de la gestión resulta ser es el más “autorizado” para iniciar este tipo de acción, formando, incluso, parte “natural” de sus funciones; (ii) en segundo lugar, por entender que se trata de una facultad tradicionalmente reconocida al órgano de control en legislaciones con sistema dual (art. 112 *AktG*; art. 2409 *terdecies* CCI) (v. QUIJANO GONZÁLEZ, 2004: p. 757; ESTEBAN VELASCO, 2004: p. 586). También después de la reforma referida de la LSA se ha seguido afirmando, en un sentido similar, que el reconocimiento de esta legitimación para interponer la acción no excluye en absoluto la legitimación de la junta, sino que se trata del reconocimiento por parte del legislador de una facultad o competencia *compartida* por el órgano de socios y el órgano de control (CUENCA GARCÍA, 2006: p.323).

3.2.6 Nombramiento y revocación de los miembros del órgano de dirección

En la SCE, como ya hemos apuntado, existe una subordinación de los miembros de la dirección al órgano de control, y una de sus máximas manifestaciones reside en que éste tiene la facultad de nombrar y revocar a aquéllos (art. 37.2 RSCE). No obstante, el Estado miembro podrá permitir que los estatutos de la SCE que se domicilie en su país dispongan que los miembros del órgano de dirección sean nombrados o revocados por la Asamblea en las mismas condiciones que se aplican las cooperativas domiciliadas en su territorio.

Se trata por tanto de una intervención del legislador de carácter meramente facultativo, si bien, con ella se plantea de nuevo una cuestión similar a la que ya expusimos en relación con las operaciones sujetas a autorización y a la posibilidad de que sea la Asamblea, y no el órgano de control, el autorizante respecto de esas operaciones. Procede por tanto remitirnos a las reflexiones entonces vertidas sobre el “debilitamiento” de la posición de poder este último órgano que ello conlleva y, a su vez, la coherencia de una medida tal con la estructura orgánica propia de las sociedades cooperativas y el relevante papel que el legislador tiene atribuido a la Asamblea de socios en la vida de este tipo de sociedades.

3.2.7. La convocatoria de la Asamblea de socios

En principio, la convocatoria de la Asamblea de socios, que corresponde como es sabido en el sistema monista al órgano de administración, en el sistema dual es una facultad que los Estados miembros deben otorgar específicamente al órgano de control o al órgano de dirección. Esta *necesidad* de futura intervención legislativa por parte del legislador cooperativo español se debe a la indefinición del precepto del RSCE (art. 54) que aborda esta cuestión: “La asamblea podrá ser convocada en todo momento por el órgano de dirección o de administración, el órgano de control o cualquier otro órgano o autoridad competente, con arreglo a la legislación nacional aplicable a las cooperativas del Estado miembro del domicilio de la SCE”.

Con independencia de ello, esto es, con independencia de a quién atribuya finalmente el legislador nacional la facultad originaria de convocar la junta, el RSCE, quizá pensando en que tal atribución corresponda -como es usual en los países con sistema dualista- al órgano de dirección, exige que “en todo caso, el órgano de dirección deberá convocar la Asamblea siempre que así lo solicite el órgano de control” (art. 54.2 RSCE).

De nuevo nos encontramos con una muestra más de la superioridad jerárquica del órgano de control respecto del de dirección, superioridad que, si cabe, se manifiesta de forma más acusada en el ámbito de la SCE que en el de la SE. Nuestra reflexión se basa en lo siguiente: Esta última mención ha sido introducida por el RSCE, lo que no ocurrió con el RSE, razón por la cual el artículo 337.2 y 3 LSA reconoció al órgano de control esta facultad en dos supuestos: (i) caso de que la junta no fuera convocada por el órgano de dirección dentro de los plazos establecidos por el RSE o los estatutos, o (ii) cuando el órgano de control lo estimase conveniente para el interés social. Así, cabe apuntar que el RSCE en este supuesto se ha apartado, tal y como ha hecho en otras –pocas- ocasiones, de su modelo y precedente, observando de una forma más amplia un deber del órgano de dirección de convocar siempre que lo solicite el de control y sin establecer requisito o presupuesto alguno al respecto (ni una supuesta actuación negligente o irregular por parte de la dirección, ni causa alguna que lo justifique ligada al interés de la sociedad).

4. CONCLUSIONES

A la vista de lo expuesto, podemos destacar, como reflexión final, algunas de las conclusiones más importantes que podemos extraer de esta exposición:

En primer lugar, hemos señalado que aún está pendiente de complementar en nuestro ordenamiento la vertiente societaria de la cooperativa (hasta el momento, sólo se ha regulado la implicación de los trabajadores). Entendemos que, dado el estado de nuestra legislación y, más concretamente, por lo que a nuestro tema concierne, debido a que nuestro derecho de sociedades ha estado construido siempre en torno a un sistema monista de administración, sin lugar a dudas el legislador nacional (y autonómico) tendrá que intervenir para facilitar la comprensión y desarrollo del régimen y, muy especialmente, la correcta articulación de las relaciones entre el órgano de control y el de dirección. No obstante, en algunas CCAA, como la del País Vasco, la opción por el sistema dual, apenas planteará problemas de adaptación legislativa. De hecho, el régimen recogido por esta ley, en muchos de sus aspectos podría servir de modelo tanto al legislador estatal como a los restantes legisladores autonómicos.

En segundo lugar, a los efectos de determinar la ley “nacional” aplicable a la SCE domiciliada en España, las leyes autonómicas de cooperativas se considerarán como si fuesen “estatales” dentro del ámbito territorial de su aplicación. Sin embargo, se plantean problemas a la hora de considerar cuál es la ley aplicable, por la distinta alusión a “domicilio social” que hace el RSCE a esos efectos (donde radique la administración central de la cooperativa), y la referencia a la “actividad principal” que hace nuestra legislación cooperativa. En cualquier caso, seguiremos, contando con una gran disparidad y dispersión normativa en función de la CCAA donde radique el domicilio social de la SCE, disparidades que, probablemente, se agrandarán cuando las distintas CCAA decidan, por su cuenta y riesgo, dictar normas en aplicación de las medidas comunitarias que se refieran específicamente a las SCE.

En tercer lugar, hay que tener presente que la abundante remisión a la legislación del Estado miembro del domicilio social de la SCE que se colige del sistema de fuentes recogido en el propio Reglamento, representa un incentivo para que entre esos Estados se establezca una especie de “competición” por ofrecer un marco jurídico atractivo como reclamo a que se

fije en su territorio el domicilio social del mayor número de sociedades. Dicha competición, sin embargo, aunque *a priori* deseable, puede encerrar un peligro, cual es que la misma no se traduzca en un intento por regular más detalladamente y mejor la nueva figura societaria, sino en una competencia “a la baja” entre los distintos legisladores para atraer la constitución de cooperativas a su territorio, reproduciendo así el denominado “efecto Delaware” y la desregulación y laxitud normativa que dicho efecto conlleva.

Finalmente, refiriéndonos ya exclusivamente a la función del órgano de control en este, para nosotros novedoso, sistema dualista, cabe apuntar, a modo de conclusión global que:

- (i) El Reglamento, desafortunadamente, no ha concretado el contenido de la principal función que desarrolla el órgano de control, cual es la vigilancia y supervisión de la gestión llevada a cabo por el órgano de dirección. Ello dificulta la delimitación de las competencias -y correspondientes derechos, deberes y posibles responsabilidades- de los miembros de aquel órgano. No obstante, esta carencia no responde tanto a un “olvido” por parte del legislador comunitario, como al principio de intervención mínima que le ha guiado y a la idea de proporcionar un mayor margen de autorregulación estatutaria a este tipo social.
- (ii) Aún así, la tarea de delimitar el contenido de la competencia del órgano se puede afrontar desde el estudio de una serie de instrumentos incorporados por el RSCE a través de los cuales el órgano de control puede desarrollar esa función de vigilancia, instrumentos que se sitúan jurídicamente en el campo de las facultades de los miembros del órgano: facultades de información, de consulta, de verificación, de intervención indirecta en la gestión (autorización de operaciones), nombramiento y destitución de los componentes del órgano de dirección, representación de la sociedad ante ese órgano de dirección o sus miembros en caso de litigio o en la celebración de contratos, y solicitud de convocatoria de la Asamblea de socios.

- (iii) La categórica afirmación del artículo 39.1 RSCE sobre el hecho de que el órgano de control “no podrá ejercer por sí mismo el poder de gestión” de la sociedad ha quedado muy matizada por lo expuesto en el trabajo sobre las operaciones sujetas a autorización y al poder de representación de la sociedad que sus miembros ostentan frente al órgano de dirección.
- (iv) Finalmente, del análisis efectuado se colige con rotundidad que existe una clara subordinación de los miembros del órgano de dirección al órgano de control, y una de sus máximas manifestaciones reside en que éste tiene la facultad de nombrar y revocar a aquéllos, así como en que la dirección deberá convocar la Asamblea de socios siempre que así lo solicite el órgano de control, muestras ambas de la superioridad jerárquica del órgano de control respecto de la dirección.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO SÁNCHEZ, R., La Sociedad cooperativa Europea. Un nuevo tipo social en un escenario complejo, *Not. U.E.*, núm. 252, 2006, p. 19 y ss.
- BELLO MARTÍN-CRESPO, M.P., Responsabilidad de los miembros de órganos de administración de la SE domiciliada en España: los artículos 51 del RSE y 335 del TRLSA, *Not. U.E.*, núm. 270, 2007, p. 5 y ss.
- CUENCA GARCÍA, M. A., El órgano de administración de la Sociedad Anónima Europea con domicilio social en España. El sistema dual, en (dir. Boquera Matarredona) *La Sociedad anónima europea*, Thomson-Aranzadi, Navarra, 2006, p. 283 y ss
- EMBID IRUJO, J.M., Problemas actuales de la integración cooperativa, *RDM*, 1998, p. 14 y ss.
- ESTEBAN VELASCO, G., Algunas reflexiones sobre el sistema de gobierno de las Cajas de Ahorro, en *RDBB*, núm. 108, 2007, p. 37 y ss.
- Voz, Sistema dual (Sociedad Anónima Europea), en (coord. Alonso Ledesma) *Diccionario de Derecho de Sociedades*, Iustel, Madrid, 2006, p. 1036 y ss.

- Administración y control. El sistema dual”, en (coords. Esteban Velasco y Fernández del Pozo) *La sociedad anónima europea (régimen jurídico societario, laboral y fiscal)*, Marcial Pons, Madrid, 2004, p. 525 y ss.
- Administración y control. Disposiciones comunes a ambos sistemas de Administración y control (I), en (coords. Esteban Velasco y Fernández del Pozo) *La sociedad anónima europea (régimen jurídico societario, laboral y fiscal)*, Marcial Pons, Madrid, 2004, p. 637 y ss.
- La Sociedad Europea: un instrumento jurídico al servicio de la reestructuración empresarial, *RVEH*, núm. 8, 2003, p. 221 y ss.
- FAJARDO GARCÍA, G., La armonización de la legislación cooperativa en los países de la Comunidad Económica Europea, en AAVV, *Estudios de derecho mercantil en homenaje al profesor Manuel Broseta Pont*, tomo II, Tirant lo Blanch, Valencia, 1995, p. 1113 y ss.
- Reflexiones sobre el Estatuto de la sociedad cooperativa europea: nuevas posibilidades”, en AAVV, Integración empresarial cooperativa. Posibilidades- ventajas- inconvenientes. Ponencias del IIº Coloquio Ibérico de Cooperativismo y Economía Social, CIRIEC-España, Valencia, 2003, p. 203 y ss.
- FUENTES NAHARRO, M., La opción por el sistema dual de administración en la Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España, *Anales de Derecho de la Universidad de Murcia*, 2007 (en prensa).
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M.B./BENAVIDES VELASCO, P., La sociedad cooperativa europea: análisis del Reglamento 1435/2003, por el que se regula su estatuto jurídico, *RdS*, núm. 27, 2006, p. 273 y ss.
- GUILLEM CARRAU, J., La Sociedad Cooperativa Europea, *Revista Valenciana D’estudis Autonòmics*, núm. 35, 2001, p. 81 y ss.
- LAMBEA RUEDA, A., Marco jurídico de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España. *Diario la Ley*, núm. 6479, 2006, p. 1 y ss
- La sociedad Cooperativa europea: el Reglamento 1435/2003, de 22 de julio, *RDP*, 2004, p. 300 y ss.
- MARTÍNEZ SEGOVIA, F. J., Voz. Sociedad Cooperativa Europea, en (coord. Alonso Ledesma) *Diccionario de Derecho de Sociedades*, Iustel, Madrid, 2006, p. 1111 y ss.
- Directiva y Reglamento sobre la Sociedad Cooperativa Europea. La Sociedad Cooperativa Europea. Introducción, *RdS* núm. 21, 2003, p. 347 y ss.

Primera aproximación al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea”, *REVESCO*, núm. 80, 2003, p. 61 y ss.

MORILLAS JARILLO, M. J./GRECHENIG, K., La administración de la Sociedad Anónima Europea en el Reglamento (CE) de 8 de octubre de 2001. El sistema dualista austríaco y alemán y la adaptación del Derecho español, *Derecho de los Negocios*, Octubre 2002, p. 1 y ss.

MORILLAS JARILLO, M.J./FELIÚ REY, M.I., *Curso de cooperativas*, 2ª ed., Tecnos, Madrid, 2002.

PANIAGUA ZURERA, M., El estatuto de la sociedad cooperativa europea: el problema de su aplicación en España, *Revista de Economía Social*, núm. 34, 2007, p. 19 y ss.

PERDICES HUETOS, A., Significado actual de los “administradores de hecho”: los que administran de hecho y los que de hecho administran (A propósito de la STS de 24 de septiembre de 2001), *RdS* núm.18, 2002, p. 279 y ss.

PÉREZ DE MADRID. V./ALONSO-CUEVILLAS, V., La administración de la sociedad anónima europea, *Cuadernos de Derecho y Comercio*, 2007, núm. 47, p. 213 y ss

QUIJANO GONZÁLEZ, J., Administración y control. El sistema monista, en (coords. Esteban Velasco y Fernández del Pozo) *La sociedad anónima europea (régimen jurídico societario, laboral y fiscal)*, Marcial Pons, Madrid, 2004, p. 591 y ss.

Administración y control. Disposiciones comunes a ambos sistemas de Administración y control (II), en (coords. Esteban Velasco y Fernández del Pozo) *La sociedad anónima europea (régimen jurídico societario, laboral y fiscal)*, Marcial Pons, Madrid, 2004, p. 689 y ss.

VICENT CHULIÁ, F., La sociedad cooperativa europea, *CIRIEC*, núm. 14, 2003, p. 51 y ss.

EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

POR

Ana GARGALLO CASTEL*

Javier PÉREZ SANZ**

RESUMEN

Estudios recientes sugieren que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) pueden ofrecer amplias oportunidades a las organizaciones, tales como facilitar la expansión del abanico de productos, la mejora del servicio al cliente, la adaptación y respuesta a la demanda, la mejora de las relaciones con proveedores y clientes, etc. Las empresas que constituyen la Economía Social o tercer sector también están abiertas a estas posibilidades. Sin embargo, los trabajos empíricos existentes al respecto para las organizaciones de la Economía Social son todavía escasos. El principal objetivo de este trabajo es enriquecer la evidencia empírica para el caso español, presentando información sobre las características diferenciadoras de las empresas de Economía Social frente al resto, en cuanto a su eficiencia y al uso de este tipo de tecnologías. Los resultados, obtenidos a partir de una muestra representativa de las empresas manufactureras españolas, ofrecen información sobre los aspectos a tener en cuenta para conseguir que las empresas de la Economía Social aprovechen también las oportunidades brindadas por las nuevas tecnologías. Las principales conclusiones del trabajo resultan útiles tanto para los gestores de estas organizaciones, como para los responsables de las políticas públicas relacionadas con el fomento y la promoción de la Economía Social.

Palabras clave: TIC, Economía Social, productividad, costes de transacción

Códigos Econlit: M140; M150; M200; O300; Q130

* Profesor Asociado a Tiempo Completo. Facultad de Ciencias Sociales y Humanas

** Profesor Titular/ Facultad de Ciencias Sociales y Humanas. fjperez@unizar.es

THE ROLE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE COMPANIES OF THE SOCIAL ECONOMY

ABSTRACT

Recent studies suggest that Information and Communication Technologies (ICT) can offer wide opportunities to organizations, such as facilitating the expansion of the range of products, the improvement of the service to the client, the best response to the demand, the improvement of the relations with suppliers and clients, etc. Firms of the Social Economy or the third sector are also open to the opportunities offered by these technologies. However, empirical studies in the field of organizations of the Social Economy are still scanty. The main aim of this article is to enhance the empirical evidence for the Spanish case, offering information about the characteristics of the firms of Social Economy, their efficiency and their use of these technologies. Results are obtained from a representative sample of Spanish manufacturing firms. They offer information about the main aspects that the companies of the Social Economy should take into account to take advantage of the opportunities offered by new technologies. The main conclusions of the article will be useful both for the managers of these organizations and for the authorities in charge of public policies related to the promotion of the Social Economy.

Key words: ICT, Social Economy, productivity, transaction costs.

LE PAPIER DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET LA COMMUNICATION DANS LES ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE

RESUMÉ

Des études récentes suggèrent que les Technologies de l'Information et la Communication (des Tics) ils peuvent offrir de vastes promotions aux organisations, tels comme facilitent l'expansion de l'éventail de produits, l'amélioration du service au client, à l'adaptation et à la réponse à la demande, à l'amélioration des relations avec fournisseurs et clients, etc. Les entreprises qui constituent l'Économie Sociale ou le troisième secteur sont aussi ouverts à ces possibilités. Cependant, les travaux empiriques existants à ce sujet pour les

organisations de l'Économie Sociale sont encore peu abondants. L'objectif principale de ce travail est d'enrichir l'évidence empirique pour le cas espagnol, en présentant l'information sur les caractéristiques avec différence des entreprises d'Économie Sociale en face du reste, en ce qui concerne son efficacité et l'usage de ce type de technologies. Les résultats, obtenus à partir d'un échantillon représentatif des entreprises manufactureras espagnoles, offrent l'information sur les aspects à tenir en compte pour obtenir que les entreprises de l'Économie Sociale profitent aussi des promotions offertes aux nouvelles technologies. Les conclusions principaux du travail semblent utiles pour les gérants de ces organisations, et pour les responsables des publiques politiques relatives à la promotion et à la promotion de l'Économie Sociale.

Des mots clefs : TIC, une Économie Sociale, une productivité, des prix de transaction

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo y el uso de las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) está siendo uno de los principales motores de la economía del conocimiento, muy cercana a la economía de la información. El capital de las TIC posee características correspondientes a las formas tradicionales de capital, como son los activos tangibles, pero también elementos propios del capital del conocimiento ("*knowledge capital*") que resultan significativamente distintos (DEDRICK, GURBAXANI y KRAEMER, 2003). Como tecnología de producción, las TIC son similares a las formas tradicionales de capital, mientras que en su papel transformacional y de generación de información se corresponden con el capital del conocimiento. Este segundo tipo de capital puede ser utilizado por diversas partes simultáneamente, permitiendo en ocasiones la generación de externalidades positivas en el conjunto de la economía. Su contribución a la generación de capital intangible les confiere potencial para convertirse en fuente de ventaja competitiva, puesto que ésta se sustenta en la posesión de recursos específicos, escasos, valiosos y difíciles de imitar o sustituir, que ofrecen a la empresa una posición aventajada frente a sus rivales (WERNERFELT, 1984 y BARNEY, 1991, 2001).

También las peculiaridades y los recursos internos de las organizaciones de la Economía Social pueden incidir en la generación y mantenimiento una ventaja competitiva sólida (MOYANO, PUIG y BRUQUE, 2008). Como indican MARCUELLO y SAZ (2008),

las características de las fórmulas de propiedad y control democrático apoyadas en los principios y valores cooperativos, ofrecen un tipo de gestión acorde a las exigencias de la sociedad del conocimiento. Sin embargo, dentro de la literatura sobre estructura de propiedad y ventaja competitiva todavía es escasa la evidencia empírica centrada en las particularidades inherentes a las empresas de Economía Social (BRUQUE, VARGAS, MOYANO y HERNÁNDEZ, 2002; BRUQUE, MOYANO, VARGAS y HERNÁNDEZ, 2003).

En un entorno cambiante como el actual, las empresas de la Economía Social deben, por un lado, potenciar las fortalezas derivadas de sus especificidades, al tiempo que solventan sus debilidades, y por otro, hacer frente a las amenazas provenientes del entorno, aprovechando oportunidades como las ofrecidas por las TIC -tales como facilitar la expansión del abanico de productos, la atención y servicio al cliente, la rapidez en la respuesta a la demanda, las relaciones con proveedores y clientes (socios), etc.- para conseguir mejoras en su posición competitiva de mercado.

De la confluencia de estos dos grandes temas: las Tecnologías de la Información y la Comunicación y las organizaciones de la Economía Social, surge este estudio con el objetivo de analizar el impacto de estas tecnologías en las cooperativas de trabajo asociado, las cuales constituyen un caso concreto muy importante, a la vez que representativo de las entidades de la Economía Social. Como indican BRUQUE *et al.* (2002), las características propias de las empresas cooperativas, derivadas de los principios cooperativos, podrían ofrecer oportunidades adicionales a los efectos positivos de la utilización de las TIC en la obtención de ventajas competitivas.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. En la próxima sección se recoge una breve revisión de la literatura, tanto referente a la adopción de las TIC, como a los diversos beneficios derivados de las mismas para las organizaciones. En la sección tercera se revisa la importancia de estas tecnologías en las empresas de la Economía Social, según diversos estudios. A continuación se desarrolla un breve análisis descriptivo de las empresas cooperativas y se presenta el modelo empírico junto con los resultados del mismo en una muestra de empresas correspondiente a la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) para el año 2002. Por último en la sección 6, se ofrecen las conclusiones del trabajo, considerando las posibles implicaciones de los resultados, tanto para la planificación

estratégica de las organizaciones de Economía Social, como para las actuaciones públicas en dicha materia.

2. LAS TIC Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

A lo largo de la literatura especializada son abundantes los trabajos que estudian la incidencia de las TIC en el crecimiento económico de los países, así como su aportación a la generación de ventajas competitivas en las organizaciones que las incorporan en sus procesos.

A nivel de empresa, los estudios han sido muy diversos, difiriendo en las muestras utilizadas, los sectores revisados, las metodologías y las variables empleadas y los resultados obtenidos. En este sentido, los estudios empíricos más recientes han demostrado la existencia de una relación positiva entre estas tecnologías y variables de resultados tales como el valor de mercado, los beneficios o la productividad -siendo este último uno de los indicadores más utilizados-. Sin embargo, gran parte de los trabajos de los ochenta y principios de los noventa sobre las tecnologías de la información, tales como los de BENDER (1986), LOVEMAN (1988, 1994), STRASSMANN (1985, 1990) o WILSON (1993) no eran capaces de demostrar la importancia de las TIC en la generación de valor, presentando algunas evidencias contradictorias. El predominio de estos resultados sustentó lo que pasó a denominarse Paradoja de la Productividad (SOLOW, 1987; BRYNJOLFSSON, 1993). Entre las explicaciones a esta aparente falta de relación entre TIC y resultados se han incluido diversos problemas de medición, tanto de los *inputs* como de las variables de resultados, o las limitaciones derivadas de la falta de rigor en los análisis empíricos.

Posteriormente, los trabajos desarrollados a lo largo de los años noventa, más rigurosos y con muestras de mayor tamaño, correspondientes en su mayoría a grandes empresas estadounidenses, obtienen contribuciones positivas de las TIC en la productividad de las empresas que las adoptaban y productos marginales brutos superiores a los correspondientes al resto de capital. Se engloban aquí estudios como los de BRYNJOLFSSON (1993), BRESNAHAN, BRYNJOLFSSON y HITT, (1999), BRYNJOLFSSON y HITT (1995, 1996b, 2000) o LICHTENBER (1995)¹. Estos trabajos utilizan medidas del capital de las TIC

¹ BRYNJOLFSSON y YANG (1996) y BRYNJOLFSSON y HITT (1996a) presentan una revisión de los principales trabajos relacionados con la paradoja de la productividad.

más exactas, obtenidas a través de empresas consultoras (*Computer Intelligent Infocorp*) y de entrevistas a los directivos de las empresas, y los completan con otras fuentes de información financiera disponibles (*Compustat*), con lo que se soluciona en gran parte el problema de medición de los *inputs*. Además, los datos son más recientes que los utilizados en las investigaciones anteriores y las inversiones en TIC también alcanzan niveles superiores, por lo que resulta más fácil observar su contribución. Asimismo, se trata de periodos de tiempo más amplios, lo que habrá permitido a las empresas aprender a utilizar las TIC de forma más eficiente y, a su vez, alcanzar los beneficios a largo plazo derivados las inversiones realizadas en periodos anteriores.

Sin embargo, el grado de implantación de estas tecnologías en la economía española dista mucho de nuestros compañeros europeos, situándonos en la lista de los países con menor nivel de utilización de las TIC y menor aportación de éstas al valor añadido. Este retraso de España obliga a una mayor profundización y estudio de la adopción e impacto de las TIC en las empresas españolas y justifica el interés de los trabajos que se realicen en ese campo. Algunas de las cuestiones a resolver serían del tipo ¿Qué clases de empresas son más propensas a adoptar las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación?, ¿Cuáles presentan mayor presencia de estas tecnologías, las empresas grandes e integradas, o las pequeñas y más especializadas?, ¿En qué medida inciden las características relacionadas con el gobierno corporativo y con la forma jurídica en la adopción de las nuevas tecnologías?

Partiendo de esta última cuestión se plantea si aquellas empresas de la Economía Social cuyos propietarios son los trabajadores, como son las cooperativas de trabajo asociado, presentan una mejor posición para aprovechar las oportunidades de las nuevas tecnologías que aquellas pertenecientes a un grupo de inversores ajenos a la plantilla de la empresa. En los siguientes apartados se profundiza en esta cuestión.

3. LAS TIC EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

El estudio de las empresas de la Economía Social resulta especialmente importante debido a las implicaciones sociales que presentan por tratarse de organizaciones que surgen con la finalidad de crear riqueza, generar trabajo o resolver problemas sociales que la exclusiva acción de empresas públicas, o del sector público en su sentido más amplio, no ha sido capaz de solventar de modo satisfactorio. En concreto, según el comité Científico de CIRIEC-España, dentro de la Economía Social se incluyen aquellas empresas que actúan en el sector de mercado con la finalidad de producir, asegurar, financiar o distribuir bienes o servicios, pero en las que el reparto de beneficios no está directamente relacionado con el capital aportado por cada miembro, las decisiones no se toman teniendo en cuenta el capital de cada socio y el peso a la hora de tomar decisiones es el mismo para todos, independientemente del capital aportado (BAREA, 1990).

Según la Federación Empresarial Andaluza de Sociedades Laborales, la asignación de la riqueza creada por la Economía Social tiene la característica de realizarse automáticamente y de una forma más equitativa que en el caso de las organizaciones capitalistas, ahorrando a la sociedad y a sus poderes públicos los costes asociados a las políticas redistributivas adicionales. Además argumentan que el modelo económico de la Economía Social posibilita un crecimiento más estable reduciendo los contrastes entre los ciclos expansivos y recesivos y con ello las diferencias económicas y sociales.

Si bien bajo la filosofía y principios del cooperativismo, se integran diversas formas de organización (Sociedades Cooperativas, Sociedades Laborales -Soc. Anónima Laboral, Soc. Limitada Laboral-, Mutuas de Seguro y Previsión Social, Autónomos, Cajas de Ahorros, Sociedades Agrarias de Transformación, Sociedades de Garantías Recíprocas, Fundaciones y organizaciones no gubernamentales), cabe destacar el caso de las cooperativas. Estas constituyen en España el núcleo central de la Economía Social, seguidas, en menor medida, por las Sociedades Laborales (FERRER, 2004).

Las empresas cooperativas presentan diferencias frente a las empresas capitalistas en la distribución de la propiedad. En concreto se trata de sustituir la atención en el capital, para centrarla en las personas. Según MORALES (1999), las características de las cooperativas de

trabajo han despertado gran interés debido a su carácter alternativo respecto al modelo de producción jerarquizado tradicional, derivado de la diferente naturaleza del emprendedor (acción colectiva frente a acción individual), la diferente estructura del poder (democracia personalista frente a democracia capitalista) y la diferente distribución de las rentas (mayor importancia de la contribución a la actividad frente al capital aportado).

Serán este tipo de sociedades las consideradas en el análisis empírico, por tratarse de organizaciones pertenecientes al sector empresarial y que compiten en el mismo mercado que el resto de sociedades con afán de lucro –no ocurre lo mismo en las Asociaciones, Fundaciones y Mutuas, las cuales son entidades sin ánimo de lucro-, por lo que en entornos competitivos como el actual se encontrarán especialmente presionadas para adoptar aquellas prácticas más eficientes para sobrevivir frente a las empresas capitalistas (STABER, 1992).

Como se ha podido comprobar en el apartado anterior, el impacto de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en las organizaciones es un tema sobre el que se ha profundizado en gran medida, tanto en la literatura teórica como empírica, desde mediados de los ochenta. Sin embargo, son escasos los trabajos sobre la adopción e impacto de las TIC para el caso de las cooperativas y demás empresas de Economía Social. Esto puede deberse a que las empresas pertenecientes a la Economía Social no tienen la obligación de presentar sus cuentas al Registro Mercantil, por lo que quedan fuera de aquellos estudios que utilizan como población las empresas que inscriben sus cuentas en el Registro Mercantil y se encuentran en los directorios más habituales. Por tanto, únicamente aparecerán aquellas que presentan sus cuentas de forma voluntaria o aquellas para las que la comunidad autónoma correspondiente ha firmado un acuerdo con el Registro para que sea el encargado de recoger las cuentas de estas entidades (FERRER, 2004).

Dentro de esta incipiente literatura pueden destacarse trabajos como los de BRUQUE *et al.* (2002), BRUQUE *et al.* (2003) o BRUQUE, VARGAS y HERNÁNDEZ (2003) que abordan diversos aspectos relacionados con las TIC en las cooperativas, así como MOYANO Y BRUQUE (2007) que incorporan el caso de las empresas familiares y las empresas cooperativas.

3.1. Las TIC y los costes de transacción

Una de las cuestiones que resulta importante revisar dentro del análisis de las interrelaciones entre estructura de propiedad y Tecnologías de la Información y la Comunicación, es su relación con los costes de transacción.

De acuerdo con SAMUELSON (1957), por un lado, la naturaleza y las combinaciones de recursos y factores que se emplean en la organización no deben incidir en los atributos referentes a la propiedad de la organización, es decir, la tecnología es neutral frente a los derechos de propiedad. Por otro lado, las cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad no afectan a las combinaciones de factores a utilizar si su naturaleza, es decir, los derechos de propiedad, son neutrales respecto a la tecnología (EARLE, PAGANO y LESI, 2004). Sin embargo esto sólo será cierto en una situación con costes de transacción nulos e información simétrica. En una situación de costes de transacción positivos, las diversas tecnologías pueden incidir en la asignación óptima de los derechos de propiedad, de igual manera que, por el contrario, la existencia de una determinada estructura de propiedad puede condicionar la elección de la tecnología a adoptar así como su grado de difusión.

Por tanto, para analizar esta cuestión se adopta como punto de partida el famoso artículo de Coase de 1937 sobre la naturaleza de la empresa, en el cual se profundiza sobre los costes de los dos grandes mecanismos para sustentar las transacciones, la empresa y el mercado. COASE (1937) observa que la mayoría de las innovaciones tecnológicas causan una reducción en los costes de utilizar la organización así como en los costes de utilizar el mercado a través del mecanismo de los precios.

En el caso de las TIC, diversos trabajos argumentan que la adopción de las mismas permite una reducción de los costes de coordinación, mayor en el mercado que dentro de la empresa, facilitando unos mercados más eficientes (MALONE, YATES y BENJAMIN, 1987). En la medida en que las TIC posibilitan la reducción del coste de transmitir información en el mercado y la mayor calidad y rapidez en los flujos de información, y por tanto que los costes de transacción sean menores, se estará favoreciendo al mercado frente a la empresa, puesto que los beneficios de la integración vertical disminuyen (CLEMONS y ROW, 1991; 1993). En este caso, las TIC resultarán más ventajosas para las empresas de

menor tamaño, al permitirles cooperar con otras empresas, superando las limitaciones derivadas del coste de trabajar en el mercado. En este sentido, algunos autores indican que la cooperativa representa un híbrido entre la jerarquía y el mercado (COQUE, 2008).

En cuanto a los costes de coordinación y control dentro de la empresa, desde la economía de los costes de transacción (WILLIAMSON, 1991) se argumenta que el diseño organizativo de las cooperativas supone una reducción de los costes de agencia derivado de la coincidencia entre propietario y trabajador. Esta característica, conocida como principio de identidad o vínculo cooperativo, producirá una disminución de los costes derivados de las posibles conductas oportunistas de una dirección alejada de los intereses de los propietarios.

3.2. Las TIC y la estructura de propiedad

Frente a la amplia literatura que analiza diversas vertientes organizativas de las TIC, son escasos los estudios que relacionan las mismas con la estructura de propiedad. Para el caso español, BRUQUE *et al.* (2002) presentan un estudio empírico sobre la relación entre la organización de la estructura de propiedad como empresa cooperativa y la obtención de ventaja competitiva, en el que tienen en cuenta la implantación de las TIC como elemento moderador. En él observan que las empresas cooperativas utilizan más intensivamente las TIC que las empresas no cooperativas. No obstante, en dicho trabajo no se puede afirmar que las TIC presenten un efecto positivo en la posición competitiva de la empresa. En la misma línea se encuentran los resultados obtenidos en BRUQUE *et al.* (2003), donde no se observan complementariedades entre el uso de las TIC, el carácter cooperativo de la empresa y la ventaja competitiva, siendo la estructura de propiedad el único elemento que incide de forma significativa (y positiva) en la posición competitiva de la empresa. Por su parte, FERRER (2004) realiza un estudio descriptivo sobre la participación de las empresas de la Economía Social en Internet con la posesión de Web, el grado de accesibilidad de la misma, etc., si bien no analiza las cuestiones relacionadas con el impacto.

La Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa dedicaba su número 49 a la Economía Social y las nuevas tecnologías. En dicho número se presentan diversos trabajos teóricos, como el de VARGAS (2004), en el que se analizan las relaciones entre la estructura de propiedad cooperativa y la utilización de las Tecnologías de la Información y la

Comunicación para obtener ventaja competitiva, revisando la teoría de los costes de transacción y la teoría de agencia, o el de los profesores RODENES y TORRALBA (2004) sobre el valor de las TIC en las cuestiones relacionadas con la gestión del conocimiento en las cooperativas. A su vez destaca el trabajo empírico de MOZAS y BERNAL (2004) sobre el uso del comercio electrónico en las cooperativas de segundo grado o el de ESPASANDÍN, CASANOVA y GANAZA (2004) sobre la relación de las TIC con la internacionalización y la innovación en las empresas andaluzas de la Economía Social, así como el de CABALLER e ILSE (2004) sobre la relación entre TIC, aprendizaje organizativo y resultados en las cooperativas de crédito y citrícolas de la Comunidad Valenciana. En este mismo número, JULIÁ, GARCÍA y POLO (2004) analizan la información ofrecida por las cooperativas utilizando las TIC.

Posteriormente, MEROÑO y ARCAS (2006) profundizan en la importancia de las TIC en las cooperativas agroalimentarias -organizaciones en las que, según ARCAS y HERNÁNDEZ (2003), la comunicación y la mejora de los flujos de comunicación pueden ofrecer importantes posibilidades-. En la misma línea BRUQUE y MOYANO (2007) obtienen que la estructura de propiedad en las cooperativas genera un mayor nivel de compromiso y participación entre los miembros trabajadores de la misma y, consecuentemente, una mayor implicación en la adopción de tecnologías. Este argumento es compartido por MARCUELLO y SAZ (2008), quienes revisan la incidencia de los principios cooperativos en la creación de capital social y en la innovación.

Por otro lado, las características de las empresas de la Economía Social, tales como la primacía del factor humano frente al monetario, podrían alterar las motivaciones para la adopción de las TIC, si se considera que pueden generar modificaciones en la estructura de personal. Esto es lo planteado por ROACH (1987; 1989; 1991) en sus trabajos sobre la productividad, en los que argumenta que las TIC son un sustituto del factor trabajo en muchas de las industrias manufactureras mientras que en el sector servicios producen un incremento en el número de trabajadores. En esta misma línea, MORALES y ARIZA (2004) profundizan en la posible relación conflictiva entre tecnología y cooperativas de trabajo asociado ante el temor a la pérdida de los puestos de trabajo.

Continuando con las implicaciones en el capital humano, otras de las consecuencias más citadas de las TIC son las derivadas de los cambios en las necesidades de habilidades (*skills*)

de los trabajadores. A este respecto, existe abundante literatura que profundiza en la relación de las TIC con las variaciones en las cualificaciones de los trabajadores y que abarca desde el supuesto de que la tecnología genera una descualificación de los trabajadores, sustentado en el *enfoque de la degradación del trabajo* o tesis de la descualificación de BRAVEMAN (1974), hasta aquellos que defienden la denominada tesis de la cualificación que esboza cómo las nuevas tecnologías requieren una mayor cualificación de los trabajadores para su correcto uso. Estas tesis han sido contrastadas por autores como AUTOR, KATZ y KRUEGER (1998), GOLDIN y KATZ, (1999) o CARD y LEMIEUX (2001). Para el caso español, GARCÍA y HUERTA (1999) obtienen que existe una fuerte relación entre las nuevas tecnologías y la exigencia de altas cualificaciones.

En muchos casos la introducción de las TIC en la empresa va asociada a la necesidad de habilidades por parte de los trabajadores, para permitir el adecuado aprovechamiento de las mismas. Además, se producen cambios en los contenidos de los puestos, de manera que para que los trabajadores aprovechen todas las potencialidades de las TIC deben disponer de una mayor delegación de derechos de decisión. A su vez, las tareas se vuelven más complejas y resulta más costoso ejercer un control sobre las actuaciones de los trabajadores que las llevan a cabo. Sin embargo, también es cierto que algunas TIC permiten reducir el coste de las medidas encaminadas al control de los trabajadores. Desde este punto de vista, las empresas de mayor tamaño podrían beneficiarse de ese incremento en el control de sus empleados, mientras que en aquellas empresas en las que la propiedad se encuentre en manos de los trabajadores, resultará, en términos relativos, menos beneficiosa la adopción de tecnologías encaminadas a mejorar el control. A ese respecto BAKER y HUBBARD (2004) y HUBBARD (2000) ofrecen estudios empíricos en los que se observa que los incentivos para utilizar tecnologías de la información aplicadas al sector del transporte, en concreto ordenadores de abordaje y otros elementos similares, son mayores en aquellos casos en los que el camión no pertenece al conductor y en aquellos trabajos que implican rutas largas.

No obstante, las TIC pueden ofrecer importantes oportunidades para que los socios cooperativos reciban la información necesaria para participar en la gestión de la cooperativa (MEROÑO y ARIAS, 2006). Una adecuada información permitirá a los socios conocer los objetivos y los planes de la cooperativa y mejorar el funcionamiento organizativo, la coordinación y la planificación, la toma de decisiones y las relaciones con la cooperativa,

aspecto especialmente importante en el caso de que los socios estén dispersos geográficamente (BUENDÍA, 2000).

Estos aspectos pueden generar diferencias en la adopción e implantación de las TIC en las cooperativas respecto al resto de empresas de la economía, lo que justifica el interés por el estudio de los patrones de comportamiento de estas organizaciones y la incidencia de las TIC en las mismas. Estas preguntas suscitan un gran interés, no sólo para los investigadores de la Economía Social, sino también para los responsables de la toma de decisiones en estas organizaciones y para los encargados de las políticas públicas².

4. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA DE EMPRESAS COOPERATIVAS

En este apartado se recogen las principales características de las empresas cooperativas que conforman la muestra que se utilizará en el desarrollo de los diferentes análisis empíricos. Para ello se utiliza la información obtenida a partir de la base de datos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE), encuesta elaborada por la Fundación Empresa Pública (FEP) dentro del Programa de Investigaciones Económicas (PIE) del Ministerio de Ciencia y Tecnología español. En concreto, se han utilizado los datos correspondientes al año 2002, donde son 20 las empresas que toman como forma jurídica la cooperativa de trabajo asociado. Dadas las limitaciones derivadas del tamaño del colectivo de empresas cooperativas³, en este apartado únicamente se presenta un primer análisis exploratorio y descriptivo que, en todo caso, permite realizar un acercamiento a las principales características de las mismas.

En primer lugar, respecto a su importancia relativa sobre la muestra total, como se pondrá de manifiesto posteriormente, este tipo de organizaciones representa el 1,57% del conjunto de empresas recogidas en la ESEE.

En cuanto a la antigüedad, cabría esperar un predominio de cooperativas maduras, puesto que, según MORALES (1999), el auge de las cooperativas corresponde a la década de

² La Constitución Española, en su artículo 129.2, ordena a los poderes públicos el fomento, mediante una legislación adecuada, de las cooperativas.

³ Si bien el número de cooperativas no es muy amplio, resulta imposible obtener mayor información de empresas de este tipo puesto que la base de datos no proporciona ni permite la identificación de las empresas incorporadas por motivos de confidencialidad. Esto impide completar la base con datos externos al no conocer cuales son las empresas ya incorporadas.

los ochenta. Adaptando la clasificación de este autor, se puede distinguir entre: cooperativas “Muy maduras” (antes de 1988), “Maduras” (entre 1988 y 1992), “Jóvenes” (entre 1993 y 1997) y “Muy Jóvenes” (entre 1998 y 2002 que es el último año del estudio).

Tabla 1.- Distribución de las cooperativas por antigüedad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy maduras	14	70	70
Maduras	1	5	75
Jóvenes	5	25	100
Muy Jóvenes	0	0	100
Total	20	100	100

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se muestra la distribución de las cooperativas según su antigüedad. Como se puede observar, el 75% de las cooperativas de la muestra presentan edades superiores a los diez años. A diferencia del trabajo de Morales (1999) en el que más del 60% de las empresas eran jóvenes, en esta muestra el porcentaje es del 25%, no existiendo ninguna cooperativa muy joven.

En la siguiente tabla se presenta la distribución de las cooperativas de la muestra según su tamaño, definido a partir del número de trabajadores, una de las medidas más frecuentemente utilizadas:

Tabla 2.- Distribución de las cooperativas por tamaño

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De 10 a 20 trabajadores	7	35	35
De 21 a 50 trabajadores	5	25	60
De 51 a 100 trabajadores	1	5	65
De 101 a 200 trabajadores	1	5	70
De 201 a 500 trabajadores	3	15	85
Más de 500 trabajadores	3	15	100
Total	20	100	100

Fuente: Elaboración propia

Se observa que la mayoría de las cooperativas se sitúan en los dos primeros tramos determinados en función del número de trabajadores, lo que refleja un tamaño reducido para el 60% de las cooperativas de trabajo asociado analizadas⁴.

Respecto a los patrones de adopción de las TIC, se observa que todavía es mayor el porcentaje de empresas cooperativas que no invierten en TIC que el de aquellas que sí lo hacen. En concreto, sólo el 45% de las cooperativas de la muestra disponen de este tipo de tecnologías, cifra muy similar al 42,6% indicado para las cooperativas andaluzas en el estudio Unidad de Promoción y Desarrollo “Sierra Morena III” (2002), pero inferior al porcentaje medio de adopción de las TIC en el resto de empresas de la muestra, que se sitúa en el 58%.

Tabla 3.- Adopción de las TIC en las empresas de la muestra

	Empresas cooperativas	Resto de empresas
Válidos	20	1254
Media	45%	58%
Desv. típ.	0,51	0,49

Fuente: Elaboración propia

Se observa por tanto un nivel de adopción inferior en el caso de las empresas cooperativas, lo que estaría en consonancia con los resultados obtenidos por HUBBARD (2000), quien indica que los incentivos a la adopción de las TIC son menores cuando los trabajadores son a su vez propietarios, aunque en discrepancia con los resultados ofrecidos por BRUQUE *et al.* (2002), quienes observan una mayor intensidad de uso de las TIC entre las empresas cooperativas motivada por el mayor compromiso con sus clientes-socios. Previsiblemente las diferencias en la composición de la muestra utilizada por dichos autores (cooperativas farmacéuticas de distribución con clientes-socios) y la utilizada en este trabajo (cooperativas de trabajo asociado con socios-trabajadores), podría ser el origen de estas diferencias pues, como indica MORALES y ARIZA (2004), en estas últimas organizaciones pueden surgir problemas para la adopción de determinadas tecnologías si se considera que pueden ocasionar destrucción de puestos de trabajo.

⁴ Además se debe tener en cuenta que se tratar de una muestra en la que no se incluyen aquellas empresas con menos de 10 empleados, puesto que esas son las características de la base de datos original (ESEE).

5. ANÁLISIS EMPÍRICO

Para realizar la parte empírica de este trabajo se ha utilizado una muestra de empresas procedente de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) para el año 2002, ya mencionada en el apartado anterior. No ha sido necesario realizar ningún tipo de estratificación aleatoria puesto que dicha encuesta recoge una muestra representativa de las empresas que componen las manufacturas en España, con una media anual de 2000 empresas “vivas”, para el periodo 1990-1998 (FARIÑAS y JAUMANDREU, 1999)⁵. En concreto, la muestra utilizada incluye 1274 empresas, de las cuales, como se ha indicado anteriormente, 20 presentan la forma jurídica de cooperativa de trabajo asociado. Atendiendo a dicha forma jurídica se construirá una variable dummy que permitirá identificar su incidencia en el análisis del efecto de las TIC en los resultados de las empresas analizadas, medidos estos en términos de productividad del trabajo. Dicha variable tomará un valor igual a 1 cuando se trate de una cooperativa de trabajo asociado y 0 en caso contrario, y recogerá el efecto diferenciado en la productividad del trabajo derivado de la forma cooperativa (D_{COOPi}). La instrumentación y medición del resto de variables utilizadas en el análisis empírico se realiza como sigue:

En primer lugar, como medida de resultados se utiliza la variable productividad del trabajo calculada como la relación entre el valor añadido y el personal total de la empresa (VAL/L). Por otra parte, la intensidad de capital productivo relacionado con las **TIC** se define como el cociente entre el stock de capital de las Tecnologías de la Información y la Comunicación medido en euros y el personal total de la empresa. Dicho stock de capital TIC (K_{IT}) se calcula a través de la capitalización del valor de las inversiones en TIC efectuadas por la empresa a lo largo de los años (FRANCALACI y GALAL, 1998), corregidas por el índice de depreciación sufrida por dichos activos, que siguiendo la aproximación realizada por LICHTENBERG (1995) se sitúa en el 0,2. Esto equivale a un periodo de amortización de cinco años, lo que se sitúa entre los 3 y los 7 años propuestos por algunos autores (SHAO y LIN, 2002).

⁵ Para ver más información sobre la ESEE ver FARIÑAS y JAUMANDREU (1995, 1999).

La intensidad en el resto de capital productivo, o *capital convencional* (K_{NIT}), se calcula como la diferencia entre el inmovilizado neto total y la parte de inmovilizado correspondiente al stock de TIC, relativizada por el total de trabajadores de la empresa.

Por último, de acuerdo con los trabajos sobre el tema, se introducen una serie de variables de control en el modelo. Una de las variables de control incluidas es el *sector* industrial en el que la empresa realiza su actividad. Este se incorpora a través de las correspondientes variables dummies sectoriales, definidas a partir del código CNAE con dos dígitos (ΣD_s). La siguiente variable de control hace referencia al *tamaño* de la empresa, medido a través del número medio de trabajadores (L).

Posteriormente, debido a la forma funcional utilizada en la especificación de la función de producción, se toman logaritmos de las variables cuantitativas. Las principales características de la muestra, en términos de dichas variables, se recogen en la siguiente tabla:

Tabla 4.- Principales estadísticos de la muestra

	Ln (Productividad)	Ln (KIT/L)	Ln (KNIT/L)	Ln (L)
Media	10,469	2,096	10,045	4,213
Mínimo	6,053	-20,720	-20,720	0,693
Máximo	12,488	8,641	14,550	8,537
Desv. típ.	0,670	7,981	1,673	1,457
Asimetría	-0,746	-2,418	-5,322	0,360
Error típ. de asimetría	0,069	0,069	0,069	0,069
Curtosis	4,283	4,143	89,972	-0,794
Error típ. de curtosis	0,137	0,137	0,137	0,137
N	1274			

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 5 se recoge la distribución de las empresas diferenciando entre las organizaciones cooperativas y el resto. A pesar del reducido número de cooperativas en la muestra, éstas representan en términos relativos un porcentaje ligeramente superior a la media para el conjunto de empresas españolas. El peso relativo de las cooperativas en la muestra utilizada alcanza el 1,57% del total, mientras que, atendiendo a los datos ofrecidos por el INE,

las cooperativas suponen aproximadamente el 1% del total de empresas en España⁶, por lo que se puede indicar que la submuestra de cooperativas resulta representativa.

Tabla 5.- Distribución de la muestra por forma jurídica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Cooperativas de Trabajo Asociado	20	1,57	1,57
Resto de Formas Jurídicas	1254	98,43	100,00
Total	1274	100	100

Fuente: Elaboración propia

Con el objetivo de analizar el impacto de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en la productividad y separar el caso diferenciado de las cooperativas de trabajo asociado, se estima una función de producción Cobb-Douglas, muy utilizada en estudios sobre las TIC (LOVEMAN, 1994; DEWAN y MIN, 1997). En esta función se introducen como variables explicativas la intensidad relativa de capital, distinguiendo entre aquel derivado de las TIC y el resto, el factor trabajo y las dummies sectoriales de control, así como la variable que diferencia entre aquellas empresas cooperativas y el resto, tal y como se muestra en la siguiente expresión:

$$\ln (VA/L)_i = \beta_0 + \beta_1 \ln (K_{IT}/L)_i + \beta_2 \ln (K_{NIT}/L_i) + \beta_3 \ln L_i + \beta_4 D_{COOPi} + \beta_5 \sum D_s + \varepsilon$$

De los coeficientes recogidos en la Tabla 6 se desprende que la contribución de las TIC a la productividad es positiva y significativa. Estos valores confirman los resultados obtenidos en diversos trabajos de finales de los noventa ya citados en la revisión a la literatura. A su vez, el resto de capital productivo, como era de esperar, resulta también importante para explicar la productividad de las organizaciones, con un coeficiente positivo y significativo.

⁶ Según los datos del INE, en 2002 el número de cooperativas alcanzaba las 24.867 sobre un total de empresas de 2.710.400.

Tabla 6.- Resultados del modelo

	Coefficientes no estandarizados	Coefficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Beta		
Constante	8,711***	---	60,527	0,000
Ln (K_{IT}/L)	0,008***	0,094***	3,739	0,000
Ln (K_{NIT}/L)	0,114***	0,284***	10,235	0,000
Ln (L)	0,097***	0,211***	7,711	0,000
Dummy COOPERATIVA	-0,062	-0,011	-0,490	0,624

*p<0,05; **p<0,01 ***p<0,001

Variable dependiente: Ln (Productividad)

Nota: Las dummies sectoriales no se incluyen por simplicidad

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al tamaño, el efecto de la variable que recoge el número de empleados resulta ser positivo y estadísticamente significativo, lo que refleja que las empresas de mayor tamaño serán más productivas.

Por último, centrando la atención en el coeficiente de la variable dummy que discrimina entre las empresas cooperativas y el resto, se observa que presenta un valor negativo. Este resultado estaría en la misma línea que aquellos que defienden que el escaso número de empresas cooperativas se debe a su falta de eficiencia interna y como consecuencia de esto, a un bajo nivel de competitividad. Sin embargo, es posible argumentar que este coeficiente no resulta significativo en el modelo, lo que indica que no existen diferencias estadísticamente significativas en la productividad de las entidades cooperativas frente al resto de empresas. Estos resultados son coherentes con los obtenidos por autores como AKRIDGE y HERTEL (1992), MOSHEIM (2002) o SALAZAR y GALVE (2008), quienes no encuentran diferencias entre los resultados de las empresas cooperativas y las capitalistas. Sin embargo, no confirman los resultados a favor de la mejor posición de las cooperativas en el logro de ventaja competitiva obtenidos por autores como BRUQUE *et al.* (2003). Se concluiría por tanto que las potenciales ventajas derivadas de la fórmula democrática de participación y gestión de las cooperativas (VARGAS, 2004) se ven compensadas con las posibles limitaciones de dichas fórmulas organizativas apuntadas por otros autores (SALAZAR y GALVE, 2008).

El modelo planteado presenta un R cuadrado del 33,9% y un R cuadrado corregido del 32,6%, lo que se considera aceptable dados los resultados obtenidos en estudios similares.

No obstante sería interesante, en futuros trabajos, analizar de forma específica los valores de los coeficientes de cada uno de los inputs para una muestra de empresas de Economía Social y compararlos con los obtenidos en el resto de empresas. En esta ocasión no ha sido posible puesto que el número de observaciones correspondientes a ese tipo de empresas no es lo suficientemente grande para que los análisis estadísticos fuesen fiables.

6. CONCLUSIONES

En este artículo se profundiza en el análisis de las empresas de Economía Social en el contexto de la introducción de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs). En particular, se aborda el estudio de las cooperativas de trabajo asociado, en las que, por definición, el socio actúa como proveedor aportando el trabajo, cubriendo de este modo una de las líneas de investigación indicadas por BRUQUE *et al.* (2003). Para ello, se lleva a cabo en primer lugar un análisis descriptivo en el que se recogen las principales características del colectivo de empresas cooperativas de la muestra. Se observa que predominan las cooperativas maduras de más de 10 años de antigüedad, con reducido tamaño y con niveles de adopción de las TIC inferiores a los alcanzados por otras empresas, lo que todavía permite márgenes de mejora. A continuación se desarrolla un análisis empírico sobre el impacto de las TIC en la productividad en una muestra de empresas españolas, distinguiendo entre las empresas cooperativas y el resto. El estudio confirma por un lado la importancia de estas tecnologías en los resultados de las organizaciones y, por otro, muestra la similar contribución de las cooperativas frente al resto de formas jurídicas al no reflejar diferencias significativas en el coeficiente que recoge la incidencia de dicha forma organizativa en la eficiencia.

La importancia de este estudio por tanto es doble. Por un lado, como se ha comentado anteriormente, los trabajos sobre el impacto de las TIC para el caso español son escasos, de modo que el presente artículo contribuye a enriquecer la evidencia empírica al respecto. Por otro, la mayor parte de los trabajos existentes utilizan muestras de empresas en las que raramente se encuentran las cooperativas o bien no realizan ninguna matización al respecto, de forma que se ofrece una nueva evidencia para este tipo de empresas de la Economía Social.

A la contribución dentro del ámbito académico debe añadirse la importancia de este tipo de trabajos, tanto para los gestores de estas organizaciones, como para los responsables de las políticas públicas. En primer lugar, los directivos de las empresas cooperativas deben tener en cuenta la importancia de la utilización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación para lograr mejoras en la competitividad que les permitan actuar eficientemente en los mercados actuales, altamente competitivos también para las empresas cooperativas, logrando así la permanencia en el mercado para poder alcanzar los objetivos cooperativos como entidad comprometida con sus socios. En segundo lugar, puesto que las características específicas de este tipo de empresas las hace especialmente útiles para la sociedad (autoempleo, reparto de la riqueza, permanencia en el territorio, compromiso estable con el entorno, etc.) resulta importante ofrecer a los responsables públicos información y evidencias prácticas que les permitan mejorar su conocimiento sobre la eficiencia de este tipo de organizaciones. Resultado de la importancia concedida por las autoridades públicas a la implantación de las TIC en las empresas de Economía Social son los diversos planes puestos en marcha para la promoción y ayuda a la implantación de estas tecnologías en las empresas cooperativas, tales como los encaminados a informar y difundir las ventajas y oportunidades que proporciona la integración de las TIC en las Cooperativas de Trabajo Asociado, facilitar su acceso a Internet y fomentar la utilización del correo electrónico, la elaboración y mantenimiento de páginas Web, etc. (FACTA, 2003). Precisamente en este estudio se profundiza en las cooperativas de trabajo asociado como organizaciones en las que, junto a los principios y valores cooperativos, se destaca el compromiso con los recursos humanos de la organización, puesto que por lo general, la mayoría de los trabajadores son a su vez socios de la cooperativa.

Debemos advertir que los resultados del presente trabajo se encuentran condicionados por el reducido tamaño del colectivo de empresas cooperativas dentro de la muestra, lo que podría limitar la generalización de los resultados, si bien se trata de una muestra que mantiene la proporcionalidad respecto al total de empresas de la muestra, y no está sujeta a restricciones geográficas. Por otra parte, también debe tenerse en cuenta que se trata de una muestra de empresas manufactureras, lo que permite controlar por la heterogeneidad sectorial, si bien impide una generalización de los resultados al conjunto de sectores de la economía española. Por tanto, las futuras líneas de investigación deben estar orientadas a superar las limitaciones indicadas, especialmente a la ampliación de la muestra de cooperativas, incluyendo otros tipos de entidades cooperativas, y a la incorporación de otros sectores de actividad.

BIBLIOGRAFÍA

- AECE-FECEMD. *Estudio sobre comercio electrónico B2C 2004*. Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE-FECEMD) en colaboración con la Entidad Pública Empresarial RED.ES [en línea], 2004 [14 marzo 2005]. Disponible en Internet: www.red.es
- AKRIDGE, J. T. y HERTEL, T. W. Cooperative and Investor-Oriented Firm Efficiency: A Multiproduct Analysis. *Journal of Agricultural Cooperation*, vol. 7, 1992, p. 1-14.
- ARCAS, N. y HERNÁNDEZ, M. Co-ordination and performance of Spanish second-level agricultural co-operatives: the impact of relationship characteristics. *European Review of Agricultural Economics*, vol. 30 (4), 2003, p. 487-507.
- AUTOR, D.; KATZ, L. F. y KRUEGER, A. B. Computing Inequality: Have Computer Changed the Labor Market?. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113(4), 1998, p. 1169-1213.
- BAKER, G. y HUBBARD, T. Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in U. S. Trucking. *Quarterly Journal of Economics*, November 2004, p. 1443-1479.
- BAREA, J. Concepto y Agentes de la Economía Social. *CIRIEC-España, Revista de debate de Economía Pública, Social y Cooperativa*. nº 8, 1990, p. 109-117.
- BARNEY, Jay. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, vol. 17(1), 1991p. 99-120.
- BENDER, D. H. Financial Impact of Information Processing. *Journal of Management Information Systems*, vol.3, (2), 1986, p. 22-32.
- BETTIS, R. A y HITT, M.A. The New Competitive Landscape. *Strategic Management Journal*, vol. 16, 1995, p. 7-20.
- BLILI, S. y RAYMOND, L. Information Technology: Threats and Opportunities for Small and Medium-Sized Enterprises. *International Journal of Information Management*, vol. 13, 1993, p. 439-448.
- BRAVEMAN, H. *Trabajo y Capital Monopolista. La Degradación del Trabajo en el Siglo XX*. México: Nuestro Tiempo, 1974. Prólogo de Paul M. SWEEZY.
- BRESNAHAN, T. F.; BRYNJOLFSSON, E. y HITT, L. Information Technology and Recent Changes in Work Organization Increase the Demand for Skilled Labor. En: M. Blair

- Margaret M. y KOCHAN, T. A. (eds.). *The New Relationship: Human Capital in the American Corporation*. Washington, DC: Brookings Institution, 1999.
- BRUQUE, S.; VARGAS, A.; MOYANO, J. y HERNÁNDEZ, M. J. Estructura de Propiedad, Tecnologías de la Información y Ventaja Competitiva: una Aproximación Empírica. *Revista de Economía y Empresa*, 2002, XVI (44), 2002, p. 105-125.
- BRUQUE, S.; MOYANO, J.; VARGAS, A. y HERNÁNDEZ, M. J.. Ownership Structure, Technological Endowment and Competitive Advantage: Do Democracy and Business Fit?. *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 15(1), 2003, pp. 65-79.
- BRYNJOLFSSON, E. The Productivity Paradox of Information Technology. *Communications of ACM*, vol. 36(12), 1993, p. 66-77.
- BRYNJOLFSSON, E. y HITT, L. Information Technology as a Factor of Production: The Role of Differences among Firms. *Economics of Innovation and New Technology (Special Issue on Information Technology and Productivity Paradox)*, vol. 3 (4), 1995, p. 183-200.
- BRYNJOLFSSON, E. y HITT, L. Information Technology and Productivity: A Review of the Literature. *Advances in Computers, Academic Press*, vol. 43, 1996a, p. 179-214.
- BRYNJOLFSSON, E. y HITT, L.. Paradox lost? Firm-level Evidence on the Returns to Information Systems Spending. *Management Science*, vol. 42(4), 1996b, p. 541-558.
- BRYNJOLFSSON, E. y HITT, L. Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14(4), 2000, p. 23-48.
- BRYNJOLFSSON, E. y YANG, S. Information Technology and Productivity: A Review of the Literature. *Advances in Computers, Academic Press*, vol. 43, 1996, p. 179-214.
- BUENDÍA, I. La Participación Democrática: Un Valor en Extinción en las Sociedades Cooperativas?. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 34, 2000, p. 7-23.
- CABALLER, V. e ILSE, G. Las Nuevas Tecnologías de la Información en las Cooperativas. Una Aplicación a las Cooperativas de Crédito y Citrícolas de la Comunidad Valenciana. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 239-261.
- CARD, D. y LEMIEUX, T. Can Falling Supply Explain the Rising Return to Collage for Younger Men? A Cohort-Based Analysis. *Quarterly Journal of Economics*, CXVI, 2001, pp. 705-746.
- CLEMONS, E. K y ROW, M. C. Sustaining IT Advantage: The Role of Structural Differences. *MIS Quarterly*, vol. 15, Issue 3, 1991, p. 275-292.

- CLEMONS, E. K y ROW, Michael C. Limits to Interfirm Coordination through Information Technology: Results of a Field Study in Consumer Packaged Goods Distribution. *Journal of Management Information Systems*, vol. 10(1), 1993, p. 73-95.
- COASE, R.. The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 4, 1937, p. 386-405.
- COQUE, J. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, nº. 95, 2008, p. 65-93. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/revesco/>
- DANS, E. IT Investment in Small and Medium Enterprises: Paradoxically Productive?. *The Electronic Journal of Information Systems Evaluation [en línea]*, vol. 4(1), March 2001 [30 marzo 2004]. Disponible en Internet: <http://www.iteva.rug.nl/ejise/>.
- DEDRICK, J.; GURBAXANI, V. y KRAEMER, K. L. Information Technology & Economic Performance: A Critical Review of the Empirical Evidence. *ACM Computing Surveys*, vol. 35, 1, 2003, p. 1-28.
- DEWAN, S. y MIN, Ch. The Substitution of Information Technology for other Factors of Production: A firm level Analysis. *Management Science*, vol. 43, Issue 12, 1997, p.1660-1675.
- EARLE, J. S.; PAGANO, U. y LESI, M. Information Technology, Organizational Form, and Transition to the Market. *Upjohn Institute Staff Working Paper*, 02-82, 2004.
- ESPASANDÍN, F.; CASANOVA, C.. y GANAZA, J.D.. Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación en la Economía Social Andaluza. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 193-215.
- FACTA.Propuesta de Acción Política al Gobierno de Aragón en Materia Cooperativa [en línea]. octubre 2003 [3 de marzo de 2005]. Disponible en Internet <http://www.facta.es/Observatorio/estudios/propuestapolauto.pdf>
- FARIÑAS, J.C. y JAUMANDREU, J. La Encuesta sobre Estrategias Empresariales: Características y Usos. *Fundación Empresa Pública*, DT 9508, 1995.
- FARIÑAS, J.C. y JAUMANDREU J. Diez Años de Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). *Economía Industrial*, nº 329, 1999, p. 29-42.
- Federación Empresarial Andaluza de Sociedades Laborales [en línea] (FEANSAL) [30 de abril de 2005]. Disponible en Internet: <http://www.feansal.es/infoecosocial.htm#evolucion>.
- FERRER, A. La Economía Social en la Sociedad de la Información. [en línea], "Hipertext.net", núm. 2, 2004 [2 de abril de 2005]. Disponible enInternet: <http://www.hipertext.net/web/pag221.htm>. ISSN 1695-5498.

- FRANCALANCI, Chi. y GALAL, H. Information technology and worker composition: Determinants of productivity in the life insurance industry. *MIS Quarterly*, vol. 22 (2), 1998, p.227-241.
- GARCÍA OLAVERRI, C. y HUERTA, E. Esfuerzo Tecnológico y Competitividad. ¿Son las Empresas Españolas cada vez más Flexibles?. *Papeles de Economía Española*, nº 81, 1999, p.34-48.
- GOLDIN, C. y KATZ, L. The Origins of Technology-Skills Complementarity. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, 1998, p. 693-732.
- HUBBARD, T. The Demand for Monitoring Technologies: The Case of Trucking. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, p. 533-560
- JULIÁ, J.F.; GARCÍA, G. y POLO, F. La Información divulgada a través de Internet por las Cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 167-192.
- LEFEBVRE, E. y LEFEBVRE L. A. Firm Innovativeness and CEO Characteristics in Small Manufacturing Firms. *Journal of Engineering and Technology Management*, vol. 9 (3), 1992, p.243-77.
- LEFEBVRE, L. A.; LEFEBVRE, E0 y HARVEY, J. Intangible Assets as Determinants of Advanced Manufacturing Technology Adoption in SMEs. *IEEE Transactions on Engineering Management*, vol. 43(3), 1996, p. 307-320.
- LEVY, M. y POWELL, P. Information Systems Strategy for Small and Medium Sized Enterprises: An Organisational Perspective. *Journal of Strategic Information Systems*, vol. 9 (1), 2000, p. 63-84.
- LICHTENBERG, F. R.. The Output Contribution of Computer Equipment and Personnel: A Firm Level Analysis. *Journal of Economics of Innovation and New Technology*, vol. 3, 1995, p. 201-217.
- LOVEMAN, G.W. An Assessment of the Productivity Impact on Information Technologies. *MIT Management in the 1990s, Working Paper*, No. 88-054, 1988.
- LOVEMAN, W. An Assessment of Productivity Impact on Information Technologies. En: ALLEN, T.s J. y SCOTT MORTON, M.S. (ed.). *Information Technology and the Corporation of the 1990's: Research Studies*, Cambridge, MA: MIT Press, 1994, p. 84-110.
- MALONE, T. S. ; YATES, J. y BENJAMIN, R. I. Electronic Markets and Electronic Hierarchies. *Communications of the ACM*, vol. 30 (6), 1987, p. 484-497.

- MARCUELLO, C. y SAZ, M.I. Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, nº. 94, 2008, p. 59-79. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/revesco/>
- MEROÑO, Á. L. Revisión sobre la Investigación en Sistemas de Información en Empresas Agrarias: Estado de la cuestión y posibles actuaciones. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 186, 2000, p. 11-38.
- MEROÑO, Á. L. y ARCAS, N. Equipamiento y Gestión de las Tecnologías de la Información en las Cooperativas Agroalimentarias. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 54, 2006, p. 5-31.
- MORALES, A. C. Un Estudio Empírico sobre la Eficiencia de Formas Híbridas Jerarquía-Mercado: El Caso de las Cooperativas de Trabajo Asociado. *IX Congreso Nacional ACEDE. Empresa y Mercado: Nuevas Tendencias*, 1999.
- MORALES, A.C. y ARIZA, J.A. Tecnología y trabajo asociado: en busca del equilibrio. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 217-237.
- MOSHEIM, R. Organizational type and efficiency in the Costa Rican coffee processing sector. *Journal of Comparative Economics*, vol. 30, 2002, p.296–316.
- MOYANO, J; PUIG, F. y BRUQUE, S. Los determinantes de la competitividad en las cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, 2008, p. 233-249.
- MOZAS, A. y BERNAL, E. Integración Cooperativa y TIC's: Presente y Futuro. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 143-166.
- OCDE. *OECD ICT Key Indicators: Source, Current Status and Definitions*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [25 de octubre de 2004]. Disponible en Internet: <http://www.oecd.org> .
- ROACH, S. S. *Technology and the Service Sector: America's Hidden Competitive Challenge..* New York Economic Perspectives, Morgan Stanley & Co, 1987.
- ROACH, S. S. America's white-collar productivity dilemma. *Manufacturing Engineering*, N° .August, , 1989, pp.104.
- ROACH, S. S. Services under Siege: the Restructuring Imperative. *Harvard Business Review*, vol. 39(2), 1991, p. 82-92.
- RODENES, M. y TORRALBA, J.M. Sistemas de Ayuda a las Decisiones en la Gestión del Conocimiento y las Cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 55-76.

- DMR CONSULTING – SEDISI. *Las Tecnologías de la Sociedad de la Información en la Empresa Española 2002*. Madrid: SEDISE / DMR Consulting, 2003.
- SALAZAR, I. y GALVE, C. Empresa cooperativa vs. Capitalista. ¿Afecta la forma de gobierno a la eficiencia productiva?. *Revista Europea de Dirección y Economía e la Empresa*, vol. 17(3), 2008, p. 133-144.
- SAMUELSON, P. A. Wage and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models. *American Economic Review*, vol. 47, 1957, p. 884-912.
- SHAO, B. y LIN, W. T. Technical Efficiency Analysis of Information Technology Investments: A Two Stage Empirical Investigation. *Information & Management*, vol. 39, 2002, p. 391-401.
- SOLOW, R. We'd Better Watch Out. *New York Times Book Review*, July 12, 1987.
- STABER, U. Organizational interdependence and organizational mortality in the cooperative sector: a community ecology perspective. *Human Relations*, vol. 45:1, p.1.991-1.212.
- STRASSMANN, P. *Information Payoff. The Transformation of Work in the Electronic Age*. New York: Free Press, 1985.
- STRASSMANN, Paul. *The Business Value of Computers: An Executive Guide*. New Canaan: Information Economics Press, 1990.
- VARGAS, A. Empresas Cooperativas, Ventaja Competitiva y Tecnologías de la Información. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 49, 2004, p. 13-29.
- VARGAS, A. La teoría de la agencia versus la teoría del servidor: una aplicación a las sociedades cooperativas agrarias de la provincia de Huelva. *X International Conference of AEDEM*. Reggio Calabria (Italia), 4-6 Septiembre 2001. En: Best Papers Proceedings, pp.1067-1076 [4 de abril de 2002]. Disponible en Internet: http://www.uhu.es/alfonso_vargas/AEDEM-ITALIA.doc.
- WERNERFELT, B. 1984. A resource based view of the firm. *Strategic Management Journal*, vol. 5, 1984, p. 171-180.
- WILLIAMSON, O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, vol. 19 (4), 1991, p. 1537-1568.
- WILSON, D. Assessing the Impact of Information Technology on Organizational Performance. En: BANKER, R., R. KAUFFMAN y M.A. MANHOOD (ed.), *Strategic Information Technology Management*, Idea Group, Harrisburg, P.A.: IGI Publishing, 1993, p. 471-514. ISBN:1-878289-16-0.

LA SOCIEDAD COOPERATIVA EUROPEA DOMICILIADA EN ESPAÑA

POR

Carmen PASTOR SEMPERE*

RESUMEN

En este trabajo tratamos de exponer los principales problemas y cómo deben ser resueltos ante una posible domiciliación de una SCE (Sociedad Cooperativa Europea) en España.

Palabras clave: sociedad cooperativa europea, sociedades domiciliada en España, ayuda de Estado, régimen económico.

COOPERATIVE SOCIETY EUROPEAN HOME IN SPAIN

ABSTRACT

With this paper we try to offer and explain the main problems and how they should be resolved, in order to establish an ECS (European Co-operative Society) in Spain.

Key words: SCE, companies domiciled in Spain, aid State economic regime.

Códigos econlit: P130, K220, K290.

* Profesora Titular de Universidad del Departamento de Derecho Mercantil y Procesal de la Universidad de Alicante. carmen.pastor@ua.es

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE EUROPÉENNE ACCUEIL EN ESPAGNE

RESUME

À ce travail nous essayons d'exposer les problèmes principaux et comment ils doivent être résolus devant une domiciliation possible d'une SCE (une Société Coopérative Européenne) en Espagne.

Des mots clefs: SCE, les sociétés de domicile en Espagne, de l'aide État régime économique.

1. INTRODUCCIÓN

Como ya pusimos de manifiesto en trabajos previos (PASTOR SEMPERE, 2001; 2008) a Sociedad Cooperativa Europea tuvo sus inicios a mediados de la década de los setenta cuando empezaron a surgir los primeros documentos en el seno de los movimientos cooperativos, relativos a un posible «Estatuto Europeo» para las cooperativas.

Pero es, realmente, en la década de los ochenta cuando desde los organismos comunitarios se comenzó a tomar en consideración el fenómeno de las cooperativas. Destacable fue el avance, significativo, que se dio con la Comunicación de la Comisión al Consejo de 18 de diciembre de 1989 sobre «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras»; -SEC (89) 2187 final-. El documento evidenció la necesidad de armonizar determinadas disposiciones nacionales, rehuendo de una armonización global y optando por «*un estatuto europeo de fusión y holding de empresas de economía social y la realización de un mercado común sin fronteras*», trazando de esta forma las perspectivas para 1992.

La reacción positiva y muy motivada que provoco dicho comunicado así como la importante contribución de las asociaciones europeas de diferentes sectores cooperativos, asociativos y mutualistas, permitieron que la Comisión presentara en marzo de 1992 unos proyectos de reglamento relativos respectivamente a los estatutos de la Asociación Europea (AE), de la Sociedad Cooperativa Europea (en adelante SCE)) y de las Mutualidades

Europeas (ME) así como directivas complementarias sobre el papel de los trabajadores- COM (91) 273 final-Syn 386-391-. El 21 de abril de 1992 se aprobó una propuesta de reglamento de la SCE así como las propuestas de Asociación Europea y la Mutua Europea. En enero de 1993, el Parlamento dictó una resolución legislativa, que aprobaba con numerosas enmiendas los proyectos de la Comisión. En consideración a tales enmiendas, la Comisión presentó en julio de 1993 unos proyectos modificados- COM (93) 252 final-Syn 386-391. Sobre su valoración así como estudio del régimen jurídico propuesto por este Proyecto -.

Resulta llamativo el hecho que tras estas Propuestas de los años noventa, la SCE al igual que la SAE entran en una fase de letargo ocasionado, principalmente, por el escollo que supuso en este camino la materia de la participación de los trabajadores en estas sociedades europeas. Por ello debemos esperar hasta la Cumbre del Consejo de Europa celebrada en Niza, en diciembre de 2002, donde se llegó a un acuerdo en sede de Sociedad Anónima Europea para desbloquear y resolver la problemática cuestión de la determinación del sistema de participación de los trabajadores en estas empresas. A partir de ese momento se acelera el proceso y en menos de un año se aprueba el Estatuto de la SE (Reglamento 2175/2001 y la Directiva 2001/86/CE, de 8 de octubre) (ESTEBAN VELASCO, 2001; 2002), y en menos de dos se llega a la aprobación el 22 de julio de 2003 por el Consejo del Estatuto de la SCE (MARTINEZ SEGOVIA, 2003), integrado por dos disposiciones: por un lado el Reglamento (CE)núm. 1435/2003 del Consejo, *relativo al Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea* (RSCE) y, por otro, la Directiva núm. 2003/72/CE del Consejo, de 22 de julio de 2003 *por la que se completa el Estatuto de sociedad cooperativa europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores* (DSCE). El RSCE establece su entrada en vigor a los tres días de su publicación en el Diario Oficial, no obstante retrasa su fecha de aplicación al día 18 de agosto de 2006 (Art. 80) (COBO DEL ROSAL, 2003) coincidiendo con el término concedido a los Estados Miembros para llevar a cabo la obligatoria transposición de la DSCE, cuestión esta última que de momento en nuestro país no ha tenido respuesta.

Por el contrario, recibió temprana atención por el legislador alemán. En el contexto de la introducción de la cooperativa europea el legislador alemán revisó también el derecho cooperativo nacional. Así, la propuesta de Reforma de la Ley de cooperativas alemana *Genossenschaftsgesetz* (GenG)(publicada con fecha 19. de octubre 2005 por el el Bundesjustizministerium) fue, en esencia, bienvenida por la doctrina, particularmente en cuanto a la extensión del propósito de la promoción así como la introducción de la

Kleinstgenossenschaften y la puesta al día para el *Genossenschaftsgesetz* (GenG) (§ 1, GenG § 7, GenG § 7a, GenG § 18, GenG § 53 exp. 1, GenG § 57 exp. 2, GenG § 157). (HELIO y STRIEDER, 2005; GROSSFELD, 2006; SCHULZE y WIESE, 2006; BEUTHIEN, 2007) así como, recientemente, por el francés mediante la Ley nº 2008-649 de 3 de julio de 2008, (PARLEANI, 2008)

2. LA SOCIEDAD COOPERATIVA EUROPEA, COMO NUEVO TIPO SOCIETARIO.

2.1 Significación

La propuesta de SCE ha sufrido una evolución paralela al proyecto de SAE, aunque, a diferencia de esta, no se planteó como una sociedad de derecho nacional uniforme, sino como una sociedad de derecho comunitario desde el primer momento, tal como se refleja en el Proyecto de Ley de SCE elaborado por el Comité Coordinador de las Asociaciones Cooperativas de la CEE en 1975 (DABORMIDA, 1991)

La SCE viene concebida como sociedad supranacional con un régimen emanado de la propia Unión, una Sociedad de Derecho europeo. Esta caracterización de la SCE como «sociedad europea» supone la creación «ex novo» de un tipo de sociedad, que no hará desaparecer la disciplina nacional con que cada país regule la sociedad cooperativa. Es decir, los ordenamientos jurídicos de los países de la Unión verán aumentar el repertorio de sus tipos legales de sociedad ya existentes en cada uno de ellos con un tipo uniforme de sociedad cooperativa.

El instrumento normativo elegido ha sido desde 1992 el Reglamento, disposición normativa comunitaria que, una vez adoptado, es directamente vinculante para las empresas que operen en la Unión. El Reglamento -en materia de derecho de sociedades- constituye la fórmula, de carácter europeo, destinada a la creación de nuevas estructuras organizativas con el fin de incorporarlas, sin su previa sustitución, al catálogo de formas jurídico-societarias establecido en los diferentes países miembros.

El art. 100 TCEE se incardina sistemáticamente en la ordenación general de la «Aproximación de legislaciones» (Cap. 3, Tit. I de la tercera parte del Tratado: «Política de la Comunidad») y preveía, precisamente, que la aproximación de las legislaciones que requería el establecimiento o funcionamiento del mercado común se llevaría a cabo por medio de Directivas. Es decir, la vía propia de coordinar y aproximar los ordenamientos nacionales. Pues bien, el actual art. 100. A entraña una excepción a aquélla primitiva previsión: ahora, ante la misma exigencia del establecimiento o funcionamiento del mercado, la aproximación se impondrá vía Reglamentos.

Las técnicas de armonización, por tanto, se bifurcan: de un lado se mantiene aquélla de las Directivas; de otro, se incorpora esta de los Reglamentos. Tal es la amplitud de los términos utilizados por este nuevo art. 100. a, que ha llevado a cuestionarse si esta vía normativa no habilita la creación de un Reglamento de «nuevo cuño» con vistas al alumbramiento de un nuevo ordenamiento comunitario de carácter supranacional.

A la vista de los últimos acontecimientos, como ya señalamos, parece haberse abandonado por parte de las instituciones comunitarias, la vía de la armonización, o coordinación mediante Directivas, cuestión que realmente no se planteó para las sociedades cooperativas. A decir verdad, *«esta armonización o coordinación mediante Directivas no ofrece una alternativa válida a la introducción del tipo de sociedad europea, porque cualquiera de estos dos procedimientos implica la modificación de los derechos nacionales en materia de sociedades. En definitiva, implica, como ha dicho RENAULD, la subordinación de los Derechos nacionales al Derecho comunitario, en un estadio del proceso de formación de la unidad europea, en el que todavía existen potentes y numerosos obstáculos de carácter psicológico para acoger soluciones que, como aquéllas, conducen a un alto grado de unificación jurídica»* (FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA, 1995: p.208).

2.2 Sistemas de fuentes

En cuanto al régimen jurídico aplicable a la SCE, se regirá en primer lugar por las disposiciones del Reglamento, y cuando este lo autorice expresamente, se aplicarán las disposiciones libremente establecidas en los estatutos sociales (artículo 1.4 RSCE).

En los espacios vacíos de la legislación comunitaria (que no son infrecuentes) o en materias que el Reglamento contemple parcialmente se aplicarán las disposiciones legislativas adoptadas por los Estados miembros en aplicación de medidas comunitarias que se refieran específicamente a la SCE; supletoriamente, entrara plenamente en vigor el estatuto legislativo de la sede social, así como también para el caso de la normativa reguladora del acceso o el ejercicio de las actividades sectoriales como el crédito y los seguros. Por último, las disposiciones de los estatutos sociales(ESCUÍN IBAÑEZ y PARDO LÓPEZ, 2008), en las mismas condiciones aplicables a las cooperativas constituidas con arreglo a la legislación del Estado miembro del domicilio de la SCE.

Esta aplicación supletoria del derecho nacional puede introducir elementos, que permitan difuminar los contornos de esta sociedad de derecho comunitario, no pudiéndose garantizar el objetivo de una unificación jurídica en esta materia. Esta constatación se deriva de que el derecho supletorio difiere de un Estado miembro a otro; consecuentemente, la identidad jurídica entre las SCE pertenecientes a ordenamientos jurídicos distintos, tampoco queda plenamente garantizada.

Así muchas de las cuestiones tratadas en trabajos previos(PASTOR SEMPERE, 2002), que ponían de manifiesto la diversidad existente entre los dos modelos básicos seguidos por las legislaciones sobre cooperativas de los Estados miembros, probablemente se reproducirán en la SCE.

El ordenamiento nacional (PASTOR SEMPERE, 2007), no empero es el único llamado a cumplimentar los espacios vacíos dejados por el Reglamento. Su configuración como «marco flexible» permite que, en algunos casos, sea el Estado donde tenga su sede la SCE, el que determine algunas cuestiones cruciales de su régimen jurídico. De ahí que quepa determinar en sus estatutos su estructura, bien con arreglo a un sistema monista (órgano de administración), o bien con arreglo a un sistema dualista (órgano de dirección y órgano de vigilancia) -propio del modelo de orientación económica de la cooperación-, pudiendo incluso los Estados miembros (según el artículos 37 a 49 RSCE) imponer uno u otro sistema a las SCE con domicilio en su territorio (SCHULZE y WIESE, 2006).

Lo mismo cabe decir, de otro aspecto clave en el régimen de las sociedades cooperativas como es su régimen económico. En efecto, no nos resistiremos a realizar un breve repaso en el que pondremos en evidencia la complejidad que puede llegar a adquirir la SCE, en el epígrafe dedicado a la SCE domiciliada en España.

Otro problema, añadido a esta marcada territorialidad de la SCE, es el desconocimiento de algunas instituciones típicas de un determinado ordenamiento nacional, que podrían ser eludidas previa domiciliación en otro Estado miembro que las desconociera. Tal podría ser el caso, entre otros, de la «*Verbandsprüfung*» alemana, este tipo de control riguroso por parte de estas asociaciones de auditoria, obligatorio para toda cooperativa registrada, podría ser fácilmente evitado si, por ejemplo, la cooperativa se domiciliara en Francia, país que desconoce esta institución (GROSSFELD, 1992)

Tampoco podemos dejar de señalar que el considerando decimosexto de la Exposición de Motivos de dicho Reglamento hace remisiones en bloque a ámbitos no cubiertos por el Reglamento, en los que se aplicarán las disposiciones de Derecho nacional de los Estados miembros y de Derecho comunitario, como por ejemplo las relativas a «*el Derecho fiscal, el Derecho de la competencia, propiedad intelectual o la insolvencia*». En este punto la influencia ejercida sobre la elección del lugar de implantación de una sociedad será decisiva y problemática, si se tiene en cuenta los distintos sistemas tributarios en materia de impuestos de sociedades, así como las reglas relativas a la determinación de los beneficios imposables. Esta diversidad puede implicar desventajas competitivas para las empresas de los Estados miembros que aplican un régimen fiscal más riguroso, o bien que hayan establecido unas normas menos favorables en materia de bases tributarias. Esta observación que podría realizarse en general para cualquier tipo de sociedad, tiene en el caso de la sociedad cooperativa una especial importancia.

Como ya tuvimos ocasión de tratar en trabajos previos (PASTOR SEMPERE, 2001), en los países latinos las cooperativas gozan de un trato fiscal favorable. En algunos casos, como Italia, Portugal y España, el mandato de fomento viene impuesto a los poderes públicos por las Constituciones de estos países, en clara contraposición con los países englobados en el modelo económico, donde las sociedades cooperativas gozan del mismo trato que el resto de empresas.

A esta observación cabe añadir, la tendencia seguida por las últimas reformas de las leyes nacionales sobre cooperativas, que básicamente evidencian la necesidad de reforzar la cooperativa como empresa y dotarle de los medios jurídicos necesarios para poder competir en el mercado con las empresas de capitales en condiciones de igualdad. Ello ha dado lugar a una generalizada desautorización de las prácticas de favor con respecto a las cooperativas, y la preocupación, en sede comunitaria, de la posibilidad que el instituto cooperativo produzca efectos de distorsión sobre la competencia. Esta preocupación ya se recogió en los primeros documentos oficiales en tema de cooperativas. Vid, por ejemplo, el punto. 2. de la Resolución en tema de cooperativas, adoptada por el Parlamento el 13 de abril de 1983, en aprobación del *informe MIHR*. También es significativo el «*arrêt*» del *Tribunal de Primera Instancia de la CEE (TPI)* del 2 de julio de 1992-*causa T 61/89*-, que fijó la regla según la cooperativa debe recibir, a los fines del derecho de la competencia, el mismo tratamiento que las demás empresas y que, esta forma organizativa puede conducir a efectos de distorsión y perjudiciales de la libertad contractual de las empresas. (COMBRUGGE, 1993: p.141, donde el autor hace hincapié en esta cuestión utilizando las palabras del citado «*arrêt*», «*Tratar la cooperativa de forma diferente con respecto a las otras formas de sociedades produciría una ruptura de la igualdad entre operadores económicos, incompatible con el derecho comunitario*»). En este sentido, (HOUTMAN, 1994: p. 851 a 863). donde afirma que, desde el punto de vista de la aplicación de las normas de la competencia, las particularidades de las empresas de Economía social, no se deben a su forma jurídica o a su modo de organización, sino a su especial presencia en determinados sectores como el de la agricultura o los servicios, no pudiéndose hablar de una política de la competencia específica para estas empresas. Es importante señalar en este tema, la obra publicada con la contribución financiera de la Comisión de la Comunidad europea, Dirección General XXIII, a cargo del Instituto Italiano de Estudios Cooperativos «*Luigi Luzzatti*», con el título «*La legislazione vigente nei paesi della Comunità europea in materia di imprese cooperative, nella prospettiva del mercato unico europeo*», editada por la *Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea* en 1993, donde se afirma en la pág. 16, como dato pacífico la aplicación a las cooperativas de las disposiciones de los arts. 85-90 del Tratado de Roma. Por lo que respecta sobre la disciplina de los beneficios conferidos a las cooperativas, beneficios encuadrables dentro de las «*ayudas de estado*» sobre las cuales el art. 92 del Tratado, que declara, «*incompatibles con el mercado común, en la medida que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o*

producciones» (sobre la materia en general. Vid. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA, 1995: p. 424 y ss.), llegándose a afirmar, en dicha obra, p. 399-405- que la cuestión aparece irrelevante, desde el momento que, para el sector cooperativo que goza de estos beneficios, no se producen distorsiones de entidad apreciable para el sistema económico comunitario.

En la Actualidad, La Dirección General encargada de la Competencia estaría estudiando declarar ayudas de estado al régimen fiscal específico aplicado a las Cooperativas italianas. Es previsible que, de llegarse a producir una Decisión en este sentido, tal interpretación pueda afectar al resto de Cooperativas de los Estados Miembros. La reciente nota de la Comisaria de Competencia, Neeli Kroes, parece considerar que la fiscalidad de las Cooperativas estaría provocando una distorsión sobre la competencia. La Comisión Europea ha enviado una carta al Gobierno italiano solicitándole información complementaria sobre el sistema fiscal aplicado a las cooperativas de consumidores y bancos cooperativos en Italia, por considerar que podría ser calificado como ayuda de estado incompatible con el Tratado de la UE. Las autoridades de la competencia comunitarias tendrían la intención de aplicar el mismo criterio a otros casos que están en estos momentos investigándose, concretamente en España y Francia. La Comisión plantea en sus análisis preliminares que el sistema fiscal específico de las Cooperativas debe ser considerado, por definición, como ayuda de estado, porque son actores que están presentes en el mismo mercado que el resto de empresas y podrían generar distorsión de la competencia. Solamente se podría entender un tratamiento diferenciado y compatible con el Tratado a aquellas operaciones entre el socio y la cooperativa, denominadas relaciones mutuales, y no con terceros no socios, y siempre que las Cooperativas sean definidas como PYMES –menos de 40m€ de volumen de operaciones anuales y menos de 250 trabajadores contratados. Sobre esta cuestión en particular vid. *Petición de decisión prejudicial planteada por la Corte suprema di cassazione* (Italia) el 25 de febrero de 2008 — *Ministero delle Finanze/Michele Franchetto* (Asunto C-80/08) (2008/C 116/21), Diario Oficial de la Unión Europea de 9 de mayo de 2008. Destacar, igualmente, la repercusión que este tema tiene en nuestra doctrina , vid. Entre otros: (PEREZ, 2008; ALGUACIL MARÍ, 2003, ;CIENFUEGOS MATEO y ARMENGOL FERRER,2005; MAÍLLO GONZÁLEZ-ORÚS, 2005; MARTÍN JIMÉNEZ y CALDERÓN CARRERO, 2000; MARTÍN JIMÉNEZ: p. 81;RODRIGUEZ CURIEL, 2005; SAMANIEGO BORDIÚ, 2004).

2.3 Clases de fundación

El RSCE establece como requisito ineludible en los procedimientos fundacionales que a continuación pasamos a enumerar la concurrencia previa de dos requisitos, a saber; por un lado, el carácter europeo o comunitario de todos sus fundadores ya sean personas físicas o jurídicas, lo que se traduce para las primeras en tener su residencia en alguno de los Estados miembros y para las jurídicas su constitución conforme la legislación de un Estado miembro y además, que su sede social, administración central o centro de actividad principal se encuentre dentro de la comunidad. Por otro lado, y como segundo requisito, la presencia de un elemento de internacionalidad comunitaria, es decir, que alguno de los sujetos participe en la fundación, estén vinculados al ordenamiento jurídico de, al menos, dos Estados miembros. Salvo lo dispuesto en la RSCE, todo el proceso fundacional de la SCE se regirá por lo establecido en la legislación cooperativa del Estado miembro donde la SCE tenga su domicilio. El RSCE contempla las siguientes clases de fundación de una SCE:

- a) Creación *ex novo* por personas físicas, al menos cinco.
- b) Constitución derivada, caracterizada por requerir la necesaria presencia de algún tipo de personas jurídicas, y que admite varias variantes a tenor del carácter de los sujetos participantes y del método a seguir, a saber:
 - 1-Constitución exclusiva por cualquier tipo de personas jurídicas, dos como mínimo.
 - 2- Fundación mixta, exigiéndose la simultánea concurrencia de cinco personas físicas al menos, y cualquier tipo de persona jurídica, basta con una.
 - 3- Constitución mediante fusión de cooperativas, fórmula sólo admisible para este tipo de personas jurídicas, bien en su modalidad de fusión por absorción o por constitución de una nueva sociedad en forma de SCE. Como señala MÁRTINEZ SEGOVIA, (2006: p.1115), el régimen previsto para la SCE es, *mutatis mutandi*, una reproducción del prevista para la SE, con una continua remisión en lo no previsto a la disciplina de la legislación cooperativa sobre fusiones de cooperativas del Estado miembro del domicilio social de la SCE y, en su defecto a la normativa específica sobre sociedades anónimas.
 - 4- Constitución por transformación de una sociedad cooperativa comunitaria con un vínculo transnacional.

3. LA SCE DOMICILIADA EN ESPAÑA.

La regulación de la SCE, como hemos señalado anteriormente, se encuentra en el RSCE, en los Estatutos de la propia SCE mediante remisión expresa en materias concretas, y en defecto de lo anterior –ausencia de regulación o regulación incompleta- en las normas del Estado miembro sobre estas entidades que en nuestro caso concreto debe entenderse referida a las normas estatal y autonómicas, o de nuevo en los Estatutos de la SCE, en este último caso necesariamente conformes con la legislación del Estado Miembro.

En relación a las normas del Estado miembro aplicables a las Cooperativas, a que se refiere el artículo 8.1. cII, se regirán por el domicilio social de la SCE, que debe responder al lugar donde radique la administración central, cuestión que en nuestro ordenamiento es complicado e impreciso (PASTOR SEMPERE, 2000), ya que la aplicación de la normativa sobre sociedades cooperativas autonómica o estatal se asienta sobre el criterio de desarrollo de la actividad principal de la cooperativa en la mayoría de nuestras leyes. De esta forma, hacemos nuestras las incisivas observaciones de la Profesora LAMBEA (2006: p. 90, 91 y 103) que de una forma muy gráfica expone el siguiente supuesto: una cooperativa domiciliada en Ávila, cuya actividad principal se desarrolla en Madrid y que accede al estatuto de SCE, su situación sería la siguiente, mientras que en el ámbito nacional le sería aplicable la Ley de cooperativas madrileña en razón de su actividad principal; en el ámbito europeo el RSCE, la legislación estatal o autonómica que afecte expresamente a la SCE en lo regulado parcialmente o no regulado por el RSCE, las normas estatales o autonómicas en materia de cooperativas en función del domicilio social (Castilla-León) como supletorio en algún caso y las normas nacionales o autonómicas que le afecten en función de la actividad. Como indica la citada Profesora debe ponerse orden en este caos; o bien se impone el criterio del domicilio social coincidiendo con la administración de la cooperativa, o bien entendemos que el domicilio social del artículo 8 del RSCE se refiere al Estado en general, eligiendo éste el criterio de aplicación de las normas cooperativas; o en último lugar se entiende que cada entidad territorial con norma propia debe ser considerada como un Estado para determinar la legislación aplicable a las SCE domiciliadas en ella.

Pero esta complejidad no se detiene aquí, la referencia del Reglamento a la inscripción en el Registro “*que señale la legislación de ese Estado miembro de conformidad con la legislación aplicable a las SA*” no tiene en cuenta nuestro sistema de Registros de

Cooperativas –estatal y autonómicos-, que se ocupan de la publicidad de las entidades cooperativas para la adquisición de personalidad jurídica y la publicidad de sus actos. Entendemos con la Profesora LAMBEA, que cabe un abanico de posibilidades: crear un Registro de SCE domiciliadas en España, mención en cada Registro respecto de las SCE españolas que obtengan esta calificación en la página correspondiente o creación en cada Registro de cooperativas de una sección específica; pero nunca, entendemos, debe admitirse que la referencia al Registro deba ser el de SA, ya que en nuestro país, a diferencia de otros, disponen de un Registro propio cuyo Reglamento prevé su inscripción en Libro especial (art. 2.4 RRSC), con independencia de que nos parezca más o menos eficaz. No faltan autores quines opinan que debería ser el Registro Mercantil. (Vid. MARTINEZ SEGOVIA, 2006: p.1116; GONZÁLEZ FERNÁNDEZ y BENAVIDES VELASCO, 2006: p. 282; FARIAS BATLLE, 2008: p. 160).

En referencia a los aspectos comprensivos del régimen económico a los que aludíamos al inicio de este trabajo, la cuestión tampoco mejora; al contrario se complica. El Reglamento en su primer artículo señala, como rasgo de caracterización tipológica de la Sociedad Cooperativa Europea, en su segundo apartado que “2. El capital suscrito de una SCE estará dividido en participaciones. El número de socios y el capital de la SCE serán variables.” Recientemente, nuestras nuevas Leyes de cooperativas y, ahora, el Reglamento de SCE han introducido un capital social mínimo, dándole una nueva configuración para evitar las disfunciones creadas por su indeterminación, rodeándolo de medidas que contribuyen a su estabilidad. De esta forma los principios ordenadores y las medidas concretas que la doctrina ha extraído del derecho positivo en orden a la correcta interpretación de esta función de garantía en las sociedades de capital, son en su gran mayoría aplicables al capital social mínimo de la sociedad cooperativa europea, ya que implica el “cambio de la estructura del capital social de la cooperativa”; el capital social sólo será variable hasta el límite señalado como capital social mínimo establecido en los estatutos, que en cualquier caso será superior a la cifra mínima señalada por el Reglamento en su artículo 3.2 ; 30.000 Euros. Esta configuración del capital en la SCE, puede alterar la tradicional función «*serviente*» de este en las sociedades cooperativas y aproximarlos a las funciones que desempeñan en las sociedades de capitales (GROSSFELD y FISCHER, 1993: p. 55 y ss).

La publicidad de la cifra de capital quedará recogida en los estatutos que serán depositados en un registro público, como es el Registro de cooperativas (sobre el que ya

hemos planteado nuestras dudas). Ello no significa, por otro lado, la imposibilidad de reducir el capital por debajo de la cifra mínima establecida, pero si la necesidad de recurrir a una serie de garantías (artículos 3.4. y artículos 72 y 73 del presente Reglamento). Estas mismas garantías o cautelas del legislador con respecto de las sociedades de capital las podemos observar, asimismo, en la a similitud de regímenes en regulación que nuestras leyes de cooperativas y el Reglamento establecen en cuanto a realidad y valoración de las aportaciones in natura artículos 4.2 y 4.6. del Reglamento; o en medidas como la prohibición de emisión de participaciones “por debajo de la par” recogida en el artículo 4. 3 “No podrán emitirse participaciones por un importe inferior a su valor nominal.

Señala, en concreto el artículo 72, “En lo referente a la disolución, liquidación, insolvencia, suspensión de pagos y procedimientos análogos, la SCE estará sometida a las disposiciones legales aplicables a las cooperativas constituidas con arreglo a la legislación del Estado miembro en el que tenga su domicilio social la SCE, incluidas las disposiciones relativas a la adopción de decisiones por la asamblea general”.

En otras palabras, se introduce un capital social mínimo para la SCE que en nuestro país no va a estar rodeado de las mismas garantías en cuanto a liquidación y disolución, ya que goza de un tratamiento diferente según nos situemos frente a la ley estatal o frente a la ley autonómicas ante la que nos encontremos y la interpretación que hagamos tanto a nivel doctrinal como jurisprudencial. Así a título de ejemplo y a pesar de que en la mayoría de las leyes de cooperativas autonómicas se establece un procedimiento para dotar de eficacia al procedimiento de disolución, no se contiene ninguna mención a la responsabilidad por no promoción de la disolución, excepción hecha de la ley de cooperativas de Madrid, Ley 4/1999, de 30 de marzo y en la ley de cooperativas de Castilla la Mancha, Ley 20/2002, de 14 de noviembre, donde se establecen un régimen de responsabilidad para los miembros del consejo rector de la cooperativa para el caso de que ésta no proceda a su disolución cuando se encuentre en causa de disolución. En concreto, el art. 92.5 de la ley castellano manchega recoge una norma muy similar a la contenida en el art. 94.5 de la ley madrileña que establece que “el incumplimiento de la obligación de convocar la Asamblea General o de solicitar la disolución judicial determinará la responsabilidad solidaria de los miembros del Consejo por las deudas sociales nacidas a partir del momento en que concurra efectivamente la causa de disolución.” (La Ley de Cooperativas de Castilla la Mancha establece como diferencia frente a la Ley de Cooperativas de Madrid que los “administradores” responderán “por las deudas

sociales nacidas a partir del momento en que expira el plazo para solicitar la disolución judicial”, existe, como claramente se advierte, una diferencia en cuanto al ámbito temporal).

En otro orden de cosas, la baja del socio supone una disolución de la relación contractual socio-sociedad que, en la medida en que es parcial o limitada a esa concreta relación, supone la iniciación de un proceso de liquidación, igualmente limitada a su aportación. Este proceso liquidatorio de su aportación en el capital social, concluye con el reembolso del valor de la o de las aportaciones. Ciertamente, la regulación del restrictivo régimen de transmisión de las participaciones cooperativas coadyuva a la baja del socio e influye negativamente en la adecuada capitalización de la cooperativa. Para evitar la descapitalización de la cooperativa por separación de sus socios el Reglamento establece en artículo tercero “Punto 4. Los estatutos fijarán una cantidad por debajo de la cual no podrá reducirse el capital suscrito debido al reembolso de las participaciones de los socios que dejen de formar parte de la SCE. Esta cantidad no podrá ser inferior al importe contemplado en el apartado 2. La fecha límite que fija el artículo 16 para el reembolso a que tienen derecho los socios que dejen de formar parte de la SCE quedará suspendida en la medida en que el reembolso entrañe la reducción del capital suscrito por debajo del límite prescrito”. Entendemos que esta discutible medida debe ser interpretada en el contexto de las NIC 32, como comentaremos a continuación.

En cualquier caso el Reglamento, de forma incomprensible, cierra el paso a esta posible vía ya que expresamente prohíbe, sin excepción (EMBED IRUJO, 2008: p.47), la autocartera y la asistencia financiera para la SCE al establecer en su artículo 4.12. “Queda prohibida la suscripción, compra y aceptación en garantía por parte de la SCE de sus propias participaciones, ya sea directamente o por medio de una persona que actúe en nombre propio pero por cuenta de la SCE”. Por tanto, entendemos que esta “suspensión en la que queda el socio saliente” a la que se refiere el Reglamento debe ser uno de los puntos en los que los estatutos de la SCE debe poner especial empeño y cuidado en su regulación, dado que el Reglamento no regula el estatuto del socio suspendido al que también podríamos aplicarle el calificativo de latente, al que solo se refiere para señalar “reembolso a que tienen derecho los socios que dejen de formar parte de la SCE quedará suspendida en la medida en que el reembolso entrañe la reducción del capital suscrito por debajo del límite prescrito”. Entendemos que se le podría asimilar a la posición que ocupa los llamados, según la legislación frente a la que nos encontremos socios de capital, socio excedente, socio inversor.

No obstante, ello solo será posible para las SCE que estén domiciliadas en países como España donde nuestras leyes reconocen estas figuras ya que el artículo 14.1 del Reglamento señala "Cuando la legislación del Estado miembro del domicilio social de la SCE lo permita, los estatutos podrán prever la admisión, en calidad de socio inversor (no usuario), de personas que no tengan intención de utilizar o de producir bienes y servicios de la SCE". Tampoco puede descartarse el que los estatutos articulen procedimientos que de algún modo flexibilicen el régimen de transmisión de la participación. En este sentido el artículo 4.11 "En las condiciones que fijen los estatutos y con el acuerdo de la asamblea general o del órgano de dirección o de administración, las participaciones podrán cederse o transmitirse a un socio o a quienquiera que adquiera la condición de socio" Una ultima posibilidad sería explorar las distintas posibilidades que ofrecen algunos ordenamientos como el nuestro de acudir a diferentes instrumentos financieros desprovistos de derecho de voto, según el artículo 64 del Reglamento; (un comentario sobre esta posibilidad en derecho francés puede encontrarse; en PARLEANI, 2008: párrafo nº 52).

Estas cuestiones se presentarán en la práctica, pero sólo, entendemos, podrán ser resueltas si se consideran las aportaciones como divisibles y acumulables. Naturalmente esta es la caracterización por la que ha optado el legislador comunitario. En efecto, el artículo 4. 10. señala "El valor nominal de las participaciones podrá reducirse por división de las participaciones emitidas" y es que de lo contrario difícilmente podría articularse en la práctica, ya que la medida en que el reembolso entrañe la reducción del capital suscrito por debajo del límite prescrito quedará suspendido el derecho al reembolso, puede entenderse que su participación puede dividirse y ser reembolsada en la parte que exceda el límite señalado pero, siguiendo con nuestra hipótesis esta división podría aminorar la participación obligatoria para adquirir la condición de socio y debemos recordar aquí que el Reglamento en su artículo 4. 7. "Los estatutos fijarán el número mínimo de participaciones que deben suscribirse para acceder a la condición de socio. Si prevén que la mayoría en las asambleas generales se reserve a los socios que sean personas físicas y establecen una obligación de suscripción ligada a la participación de los socios en la actividad de la SCE, no podrán imponer para la adquisición de la condición de socio la suscripción de más de una participación". En otras palabras, el socio parcialmente suspendido, podría encontrarse en la situación de no reunir los requisitos objetivos para ser socio de la SCE, cuestión que en apariencia no debería preocuparle, dado que quería causar baja en la cooperativa, pero mientras se encuentra en esta situación quizá le resulte conveniente mantener activa la posición jurídica que ocupaba en la

cooperativa en defensa de sus intereses. Echamos en falta el que el Reglamento no haya realizado una adecuada regulación de estas situaciones y simplemente haga un breve alusión a sus derechos pecuniarios en el artículo 16.4 donde se señala “las disposiciones de los apartados 1,2 y 3 serán asimismo de aplicación en caso de que se reembolse sólo una parte de las participaciones que posea un socio” y no se realice ni una breve mención en los artículos 59 y 60 donde se regulan los principales derechos políticos del socio ¿deben entenderse comprendidos en la categoría de los socios no usuarios y alcanzarles, por tanto, el límite del 25% del total de los derechos de voto?.

Al margen de la necesidad apuntada de la regulación de estas situaciones por los estatutos de la SCE, entendemos técnicamente posible, ante estas situaciones en las que el reembolso compromete el capital social mínimo, el realizar una especie de operación acordeón en la que en un virtud del acuerdo de la asamblea general se apruebe en primer lugar un aumento de capital con cargo a reservas distribuibles y en segundo lugar, pero en el mismo acto, una reducción de capital con la finalidad de reembolso al socio saliente. La posibilidad apuntada sería de este modo acorde con el “principio de puerta abierta” y tendría su sustento legal en el artículo 4. 8 del Reglamento donde se señala “A propuesta de los órganos de administración o de dirección podrá aumentarse el capital suscrito por incorporación de todas o parte de las reservas distribuibles, en virtud de un acuerdo adoptado por la asamblea general con arreglo a las condiciones de quórum y de mayoría requeridas para la modificación de los estatutos”.

En cuanto a la característica de la igualdad de las participaciones, como claramente se deduce para el legislador comunitario, la igualdad no implica imposibilidad de la existencia de «clases» de participaciones. En la medida en que la Ley reconoce la posibilidad de existencia de categorías de participaciones, existirán en principio «clases» de participaciones, como fácilmente se deduce del artículo 4.1 “Los estatutos podrán prever que las distintas categorías de participaciones confieran distintos derechos en lo que respecta a la distribución de resultados (EMBED IRUJO, 2008: p. 47) Las participaciones que confieran los mismos derechos constituirán una categoría. Esta igualdad, entendemos, debe predicarse de las participaciones por los estatutos para las diferentes clases de socios que pueden existir dentro de la cooperativa. El carácter de igualdad se deriva de la exigencia de que un socio pueda serlo suscribiendo una sola aportación obligatoria a capital social y de la necesidad de que la cuantía de la aportación mínima sea igual para cada socio. Los Estatutos deben imponer las

mismas aportaciones obligatorias a todos los socios. Un socio puede serlo por la suscripción de esta mínima aportación estatutaria, configurada como aportación obligatoria. Esta afirmación debe matizarse para el caso en que los Estatutos no establezcan la mayoría en las asambleas generales se reserve a los socios que sean personas físicas y establecen una obligación de suscripción ligada a la participación de los socios en la actividad de la SCE que su cuantía sea proporcional a la actividad cooperativizada desarrollada o comprometida por cada socio. En este sentido 4. 7. “Los estatutos fijarán el número mínimo de participaciones que deben suscribirse para acceder a la condición de socio. Si prevén que la mayoría en las asambleas generales se reserve a los socios que sean personas físicas y establecen una obligación de suscripción ligada a la participación de los socios en la actividad de la SCE, no podrán imponer para la adquisición de la condición de socio la suscripción de más de una participación”.

Como ejemplo de existencia de distintas categorías de participaciones podríamos citar en nuestro ordenamiento las aportaciones voluntarias que, a diferencia de las aportaciones obligatorias, no son indispensables para adquirir la condición de socio, y ni si quiera la cooperativa puede exigirles al socio para conservar su condición y coinciden con las obligatorias en el hecho de que una vez asumida la obligación de realizarlas, esta obligación tiene naturaleza social y en que al igual que aquéllas integran el capital social, es decir, los fondos propios de la cooperativa. Son por tanto aportaciones sociales comprometidas totalmente con el riesgo de la empresa. Ello determina que en la práctica son escasamente utilizadas como medio de financiación. Tal vez esto explique la escasa atención que han recibido por las últimas reformas (excepción hecha de la valenciana), las cuales han preferido potenciar otros instrumentos financieros no incorporados a capital social como medios de captación de recursos que a pesar de no formar parte de los recursos propios cumplen, desde la perspectiva de la entidad, idéntica función en aras de dotar a esta de «cierta estabilidad financiera».

Como consecuencia de la reforma internacional contable, la disposición adicional cuarta de la Ley 16/2007, de 4 de julio, *de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable*, realiza una modificación sustancial de la Ley 27/1999 al introducir una dualidad en el capital social de las cooperativas señalando que estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y que, además, éstas podrán ser con derecho a reembolso en caso de baja o, por el contrario, aportaciones cuyo reembolso en dicha

circunstancia podrá ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector. Parece, se ha llegado a un cierto consenso plasmado en la nueva redacción del artículo 45 de la Ley 27/1999, de 16 de julio de cooperativas, dada por La Disposición Adicional Cuarta cuya apartado primero queda redactado: “El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios, que podrán ser: aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja. Aportaciones cuyo reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector”.

Después de todo este proceso contable, que finales de 2007 se vio completada con la aprobación mediante Real Decreto de un nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) y, simultáneamente, de un Plan General de Contabilidad específico para las Pymes (PGCP) que incluye criterios simplificados para el registro de determinadas operaciones por parte de las microempresas. Ambos textos, entraron en vigor el 1 de enero de 2008, de manera que su aplicación es obligatoria para los ejercicios que se inicien a partir de esta fecha y; como ya sucedía con el anterior el RD 1643/1990, para todas las empresas cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, si bien, para cumplir con lo previsto en la ley de reforma mercantil, se exime de esta obligación a las empresas que puedan aplicar el PGCP nuestra ley estatal aporta una solución poco sostenible: no se plantea el carácter del capital de la sociedad cooperativa como fondo propio o no, se transforma el capital de la cooperativa para adaptarlo a las normas contables internacionales. De este modo para la sociedad cooperativa las aportaciones de sus socios al capital social tendrá, o podrá tener, dos componentes: uno como pasivo financiero (cuando se haga efectivo, o sea previsible que va a efectuarse en breve, el reembolso de las aportaciones al socio o socios); y otro como instrumento de patrimonio, que debe ser la regla en tanto no sea previsible, ni razonable económicamente, que la cooperativa deba reembolsar a uno o más socios sus aportaciones sociales.

¿Entendemos que esta división debe ser incorporada en las SCE domiciliadas en España, concretamente en las autonomías que no la recogen en su normativa?

Como última cuestión, encuadrable en el régimen económico, debe mencionarse un tema que de siempre ha preocupado tanto a la doctrina como al propio sector cooperativo; la repartibilidad o la irrepartibilidad de los fondos obligatorios, cuestión que variará en función del ordenamiento ante el que nos situemos. Por ello el artículo 65 del Reglamento, señala que “(...) Sin perjuicio de las disposiciones obligatorias de las legislaciones nacionales, los

estatutos determinarán las reglas para el reparto de los excedentes del balance de fin de ejercicio.² En caso de que existan tales excedentes, los estatutos deberán prever que, antes de cualquier otra aplicación de los resultados, una parte de los excedentes se destine a la constitución de una reserva legal. Para añadir en su párrafo tercero que “Los socios salientes no podrán alegar ningún derecho sobre las cantidades destinadas a la constitución de la reserva legal”.

En un primer momento debe ser objeto de nuestro comentario el necesario respeto que marca el legislador comunitario de las disposiciones nacionales, por tanto en las SCE domiciliadas en España deberá incluirse en estatutos junto al fondo de reserva obligatorio el fondo de educación y promoción y en segundo la aparente repartibilidad de las reservas- Decimos aparente dado que el artículo 75 lo permite en caso de disolución “El activo neto se adjudicará con arreglo al principio de adjudicación desinteresada o, cuando lo permita la legislación del Estado miembro del domicilio social de la SCE, por un sistema alternativo estipulado en los estatutos de la SCE. A los efectos del presente artículo, se entiende por activo neto el activo que quede tras el pago de todos los importes adeudados a los acreedores y el reembolso de las aportaciones dinerarias de los socios”-, dado que, la adjudicación del activo neto resultante de la liquidación; se hará con arreglo al principio de adjudicación desinteresada o, *cuando lo permita la legislación del Estado del domicilio de la SCE*(Compartimos las agudas observaciones realizadas por VICENT CHULIÁ (2003: p. 81), por un sistema alternativo estipulado en los estatutos de la SCE. De este modo, Francia país perteneciente a nuestro mismo modelo en su Ley nº 2008-649 de 3 de julio de 2008, ha pasado «de puntillas» sobre estas cuestiones, dado que al tratarse de normas imperativas no es necesario hacer mención expresa, (vid un comentario sobre estos temas en PARLEANI, 2008: párrafo nº 68)

Por tanto y siguiendo nuestro modelo de cooperación, donde por lo general nuestras leyes de cooperativas, han impuesto la obligación de llevar una contabilidad separada para poder distinguir entre las operaciones que constituyen su objeto social- y que la cooperativa realiza con sus propios socios- de las realizadas con terceros no socios y las extracooperativas que exceden de la actividad principal determinada en su objeto social, la regulación de los estatutos de las sociedades cooperativas europeas domiciliadas en España deben respetar, aunque varíe la cuantía y composición de las necesarias dotaciones a estos fondos obligatorios, en todo caso, dos funciones específicas atribuidas a las reservas en la sociedad

cooperativa en nuestro ordenamiento que siempre han venido unidas a su nota de irrepartibilidad, y que satisfacen los fines específicos que de siempre han venido unidos al cooperativismo. Por un lado crear un patrimonio colectivo separado del de los socios, destinado a realizar el principio de solidaridad entre los socios de presente y las personas pertenecientes a la categoría social que tiene las mismas necesidades y con las generaciones venideras. Por otro lado, crear un patrimonio afecto a fines sociales a favor de los propios socios los empleados de la propia cooperativa y del entorno tanto social como medioambiental, es decir comprometido con los siete principios de la ACI, elemento realmente específico de la sociedad cooperativa, hasta el punto de que constituye uno de sus rasgos tipológicos más sobresalientes.

Como vemos íntimamente unido a estas cuestiones aparecen las operaciones con terceros. Las últimas reformas operadas en el sector cooperativo tienden a flexibilizar los límites legales en cuanto a las operaciones con terceros, se trata no sólo de una cuestión de límites, ya que esta flexibilización afecta así mismo al destino que la ley señala a los «beneficios» obtenidos con las operaciones con terceros. Es decir, nuestras leyes, tanto autonómicas como la estatal, parten del principio de que las operaciones con terceros no socios, constituyen una situación anómala -la sociedad cooperativa debe desarrollar su objeto social exclusivamente con sus socios -y limitada- si se rebasa el límite legal la sociedad puede perder la calificación de cooperativa-. En el supuesto en que la sociedad cooperativa-cumpliendo con los requisitos legales- opera con terceros, actúa ciertamente como un intermediario más -equiparado al resto de operadores-, y en consecuencia la ley impone que los «beneficios» así obtenidos figuren contablemente separados de los «excedentes» originados por el desarrollo del objeto social con sus socios y se destinen al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), cuya principal característica es la de ser irrepartible entre los socios, de tal forma, que estos nunca verán acrecentar sus patrimonios particulares por esta vía. Esta peculiar estructura contable y destino de estos «beneficios», cumplen, según ha señalado la doctrina, la función no siempre formalizada, pero de indiscutible vigencia real, de velar por la pureza de la causa «no lucrativa» de la sociedad cooperativa.

Por todo ello, las sociedades domiciliadas en España deberán atender a las especificidades que imperativamente señalen las leyes autonómicas respectivas y que entendemos, en todo caso respetarán como mínimo lo señalado en el artículo 65.2. del Reglamento donde se establece “En caso de que existan tales excedentes, los estatutos

deberán prever que, antes de cualquier otra aplicación de los resultados, una parte de los excedentes se destine a la constitución de una reserva legal. Hasta que esta reserva legal no alcance un importe igual al capital considerado en el apartado 2 del artículo 3, se destinará a su constitución como mínimo el 15 % de los excedentes del balance de fin de ejercicio, una vez deducidas las pérdidas arrastradas de ejercicios anteriores”.

No obstante lo señalado, como se ha observado el artículo 67 del Reglamento, contempla la distribución de los excedentes, en el orden y proporción que fijen los estatutos “con una libertad no común en el marco del Derecho de cooperativas” (EMBED IRUJO, 2008: p. 47).

Por lo que respecta a las Cuentas anuales y consolidadas el artículo 68 del Reglamento “En lo que se refiere a la elaboración de las cuentas anuales y, en su caso, consolidadas, incluido el informe de gestión anejo a las mismas, y a su control y publicidad, la SCE estará sujeta a las disposiciones de la legislación del Estado miembro de su domicilio adoptadas en aplicación de las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE. No obstante, los Estados miembros podrán prever modificaciones de las disposiciones particularidades de las cooperativas”. Entendemos que, dada la complejidad del tema y su evidente repercusión, durante la específica moratoria para las sociedades cooperativas-hasta el 31 de diciembre del año 2009, - en virtud de la disposición transitoria segunda, apartado 4,1 del Real Decreto para la aprobación del PGC- el Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC) debe acometer la reforma de las normas sectoriales de contabilidad de cooperativas, una vez oído al propio sector, abriendo claramente vías hacia la consideración de situaciones específicas en donde debería romperse el criterio de uniformidad en la aplicación de la reforma contable (PASTOR SEMPERE,2008).Efectivamente, este planteamiento, permite continuar aplicando hasta el 31 de diciembre de 2009 la Orden ECO 3614/2003 (mediante la que se adapta el Plan General de Contabilidad a las características concretas y a la naturaleza de las operaciones y actividades realizadas por estas sociedades) en lo que respecta a la aplicación de sus criterios para la delimitación contable entre fondos propios y ajenos de las sociedades cooperativas

Todas estas cuestiones deberían quedar resueltas por nuestro legislador, según la habilitación realizada por los artículos 78 y 8.1 ci) del Reglamento, para la efectiva puesta en práctica de la SCE. De momento no se ha hecho uso, cosa que, por el contrario, ya ha sido resultado para la SAE. En efecto, en aplicación de su Reglamento 2157/2001, nuestro legislador

ha dispuesto la Ley 19/2005 de 14 de noviembre *sobre Sociedad Anónima Europea domiciliada en España*, en virtud de la competencia exclusiva del Estado *ex* 149.1.6º de la Constitución. Entendemos por los problemas expuestos que, este debe ser el instrumento; una ley que prevea un marco general que garantice un tratamiento legislativo, en mayor o menor medida, homogéneo para todas las SCE domiciliadas en España. Tampoco sería deseable que nuestro legislador, para evitar las susceptibilidades del legislador autonómico, demorara esta tarea ya que el RSCE abre a nuestras cooperativas considerables posibilidades de desarrollo transnacional en el ámbito comunitario, y es plenamente aplicable a partir del 18 de agosto de 2006.

4. VALORACIÓN Y EFECTOS DE LA SCE SOBRE LOS ORDENAMIENTOS NACIONALES DE LA UNIÓN.

Como acabamos de señalar, las últimas reformas de los derechos de sociedades cooperativas nacionales están encardinados en un proceso de modernización, del que han surgido algunos principios jurídicos comunes y nuevos instrumentos financieros substancialmente coincidentes con los regulados el Estatuto de la SCE. Estas notables afinidades en cuanto a líneas de tendencia legislativa, impulsadas por la necesidad de reforzar a la cooperativa como empresa (PASTOR SEMPERE, 2002), han surgido como un fenómeno espontáneo de interacción entre el Estatuto de SCE, incluso cuando se encontraba en fase de proyecto y los ordenamientos nacionales (MARASÀ, 1993), fenómeno que incluso llevó a algún autor a plantear la existencia de un «*jus commune cooperativum europeum*»(ROCCHI, 1994: p. 692).

Este fenómeno no debe llevar sin embargo a confundir lo sucedido espontáneamente en varios ordenamientos europeos con un proceso real, en sentido técnico-jurídico, de uniformación o de armonización legislativa. En realidad este Reglamento de SCE no trata de armonizar regímenes nacionales dispares de acuerdo con las previsiones de aproximación de legislaciones a efectos de conseguir los objetivos del Tratado, sino algo tan distinto como regular desde la Unión una institución «*ex novo*» de carácter transnacional.

Cosa distinta es que esta nueva creación jurídica, incluso en fase de proyecto, comporte un tipo de armonización por así llamarla «indirecta», a través de la función ejemplar que puede ejercer la SCE, estimulando la adaptación por las legislaciones nacionales del modelo europeo.

Pero no solo es observable la influencia del modelo europeo de cooperativa en las últimas reformas (BENETTI, 2004: p.11 y 12). En realidad este modelo europeo sigue de cerca al ordenamiento alemán, que bien a través de la SCE, o bien directamente, esta determinando las líneas de tendencia dentro de las reformas de los ordenamientos nacionales pertenecientes a la Unión.

La influencia del modelo alemán en la SCE se manifiesta no solo en cuanto a finalidad perseguida por la SCE -afirmandose en el art. 1. 3 del Reglamento que: *«La SCE tendrá por objeto principal la satisfacción de las necesidades y el fomento de las actividades económicas y/o sociales de sus socios»*-. En este punto, como en otros, la SCE sigue las pautas del modelo de orientación económica. Así, la formulación del fin de la SCE recogida en el art. 1. 3 guarda una notable afinidad con el *«Förderzweck»* alemán, aunque como se ha señalado, en su aplicación a la SCE, los contornos de este pueden llegar a difuminarse. (GROSSFELD, 1992: p. 290). No obstante es destacable como a la inversa la reforma realizada en la GenG de agosto de 2006 modifica el § 1 GenG al expresar que una cooperativa puede ser dirigida también hacia la promoción de los intereses sociales o culturales de sus miembros. La razón del legislador alemán para la extensión del propósito sirve solamente como una clarificación lingüística, ya que era posible también antes (BEUTHIEN, 2007).

También se han introducido aspectos típicos de la legislación alemana, como el voto plural, la supresión del límite máximo a la remuneración de las aportaciones a capital social que pueden recibir los socios, la liberalización de las operaciones con terceros (artículo 1.4 RSCE) y, en general, una amplia libertad estatutaria, que configura el marco jurídico de la SCE, con una amplia flexibilidad, permitiendo la adaptación de la cooperativa a sus singulares necesidades.

Esta flexibilidad estatutaria, así como la ausencia de «dogmatismo» del Reglamento -en el que no se hace mención expresa a los Principios de la ACI-, ya fueron destacados por un sector de la doctrina como un acierto con respecto a las Propuestas de Reglamento de la

década de los noventa, subrayando que respeta los principios básicos -modulables aunque irrenunciables- de democracia y distribución equitativa de los excedentes.

5. CONCLUSIONES

A falta de un prudente transcurso del tiempo que posibilite un adecuado debate doctrinal, podemos adelantar con total seguridad que otros autores, valorarán de forma distinta el Reglamento, y consideraran que este propone una SCE que no respeta los principios que son básicos y necesarios para reconocer cuando estamos frente a una entidad cooperativa o no, como ya sucedió con los anteriores Proyectos (vid sobre las mismas, PASTOR SEMPERE, 2001). A decir verdad contamos ya, en nuestro país, con dos posiciones significativas; para VICENT CHULÍA el actual Reglamento “europeiza la concepción germánica de la cooperativa” y augura que las cooperativas nacionales “votaran con los pies”, huyendo de sus legislaciones hacia la forma de SCE (VICENT CHULÍA, 2003: p. 82). Por otro lado, y sobre este mismo Reglamento deduce MARTINEZ SEGOVIA (2006: p. 1114), entre otras notas definitorias, la de tener un objeto y fin social específicos de carácter mutualista, conforme al modelo de mutualidad pura, aunque de posible derogación estatutaria.

Como conclusión, debemos realizar una valoración positiva, por un lado, su alumbramiento viene a poner un final al largo proceso que hemos apuntado en este trabajo, no debe sorprender que autores como el Profesor DABORMIDA,(2003: p. 123), que ha seguido de cerca este proceso se refieran a el como *“Un parto laborioso, che per certi versi anche tormentato”*. Por otro, además, sigue respetando los elementos básicos de esta institución. En este sentido, creemos necesario reproducir las palabras de un conocedor de la Sociedad cooperativa, como es el Profesor GROSSFELD; (2006: p.107) *“Der Grundcharakter der Genossenschaft als Organisation zu Förderung der Mitglieder Bleibt erhalten. Die Kapitalistischen Elemente werden angemessen eingeordnet. Eindrucksvolle. Sie lässt für die Zukunft des Genossenschaftswesens hoffen”*. En otras palabras, permite conciliar eficacia y espíritu cooperativo (PARLEANI, 2008: párrafo nº 6) y, al mismo tiempo, la adopción de modelos diferentes de cooperación en un mismo país. Como se ha señalado, el Reglamento acoge tanto un modelo de cooperación pura como *“spuria”*, pudiendo constituirse en el territorio italiano una SCE *“a mutualità non prevalente”*,(BENETTI, 2004: p.14 y 15), a lo

cual debe añadirse a este respecto su “neutralidad” como persona jurídica, en referencia a su desvinculación con las sociedades cooperativas como base subjetiva necesaria para la constitución de una SCE (ALFONSO SÁNCHEZ, 2006: p. 32), siendo, finalmente, los cooperativistas los que optaran por el que más se ajuste a su realidad.

BIBLIOGRAFÍA.

ALFONSO SÁNCHEZ. R., La Sociedad Cooperativa Europea. Un nuevo tipo social en un escenario complejo, en *Noticias de la UE*, nº 252, 2006.

ALGUACIL MARÍ, P. Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de Ayudas de Estado, *CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, nº 14, 2003.

BENETTI, La Società cooperativa europea: scopo mutualistico e modalità di costituzione. En *Riv. Delle Cooperazione*, 2004.

BEUTHIEN, Die Europäische Genossenschaft als gesellschaftsrechtliche Herausforderung- Was muss ein Genossenschaftsgesetz leisten? en *ZfgG*, heft, 1, 2007.

CIENFUEGOS MATEO /ARMENGOL FERRER, F. El régimen tributario foral del País Vasco frente a la prohibición de ayudas de Estado en la Unión Europea, *Unión Europea* nº 8-9,2005.

COBO DEL ROSAL, A., Principales aspectos del nuevo régimen jurídico de la Sociedad Cooperativa Europea (Reglamento nº 1435/2003 del Consejo Europeo, de 22 de julio de 2003, en *Revista de Derecho de Sociedades*, vol. 21, 2003. p. 484 a 496.

COMBRUGGE. La future réglementation communautaire sur le statut de l'association, de la coopérative et de la mutualité européennes, *Revue du Marché Unique Européen*, nº1, 1993.

DABORMIDA, La Cooperativa Europea finalmente in porto, en *Riv delle Cooperazione*, 2003.

DABORMIDA, Lo statuto per una società cooperativa europea, en *Riv. delle Società*, 1991.

DABORMIDA, Particolarisme nazionale e diritto comunitario: conflitti normativi o possibile armonizzazione nella disciplina delle società cooperative, *Giur. Comm.*, 1992.

DABORMIDA. Ravvicinamento delle legislazioni cooperative europee e diritto cooperativo all'interno delle CEE, en *Riv. dir. Diritto del Commercio Internazionale*, 1989.

- DUQUE DOMÍNGUEZ, La sociedad europea: los caracteres, el significado y el acceso a este tipo comunitario, en *Libro conmemorativo del Bicentenario de la Universidad de la Laguna, Estudios Jurídicos, t. I*, La Laguna 1993.
- EMBID IRUJO. J.M, Aproximación al significado de la sociedad cooperativa europea, en AA.VV. *La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España*, Dir ALFONSO SÁNCHEZ. R.,Ed, Thomson Aranzadi, Pamplona, 2008.
- ESCUÍN IBAÑEZ. I, PARDO LÓPEZ. M, Sistema de fuentes de la Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España. Importancia de los Estatutos sociales , en AA.VV. *La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España*, Dir ALFONSO SÁNCHEZ. R.,Ed, Thomson Aranzadi, Pamplona, 2008.
- ESTEBAN VELASCO, El compromiso de Niza: por fin, la Sociedad Europea, en *RdS*, nº. 16, 2001.
- ESTEBAN VELASCO, Participación de los trabajadores en la sociedad europea ¿Más cerca de un compromiso político?, en *Estudios en Homenaje al Profesor Fernando Sánchez Calero*, T. II, Madrid, 2002, p. 1677 y ss.
- FAJARDO GARCÍA, La armonización de la legislación cooperativa en los países de la Comunidad Económica Europea. *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje al Profesor Manuel Broseta Pont*, T.I, Valencia, 1995.
- FARIAS BATLLE. M, Personalidad jurídica, inscripción registral y publicidad de la Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España, en AA.VV. *La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España*, Dir ALFONSO SÁNCHEZ. R.,Ed, Thomson Aranzadi, Pamplona, 2008.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA /CALVO CARAVACA, en, *Derecho Mercantil Internacional*, Ed. Tecnos, Madrid, 1995.
- FISCHER, *Die Europäische Genossenschaft*, Tübingen, 1995.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ/BENAVIDES VELASCO, La Sociedad Cooperativa Europea: análisis del Reglamento 1435/2003, por el que se regula su estatuto jurídico, *RdS*, nº 27, 2006.
- GROSSFELD y FISHER, Europa steht vor der Tür, *ZfgG*, Heft 1, 1993.
- GROSSFELD, Neues Genossenschaftsrecht: Europäische Anstösse, en *ZfgG*, heft 2, 2006.
- GROSSFELD, Blickpunkt Europa, *ZfgG*, Heft 4, 1992.
- GROSSFELD/NOELLE, sobre la posibilidad y oportunidad de la armonización del Derecho de Sociedades Cooperativas, en *Armonización de las bases jurídicas para las cooperativas*

- en la Comunidad Europea en. *Las cooperativas: concurso de ideas -un reto europeo-* Dirigido por BOTTCHE, Münster, 1996.
- HAGEN-ECK, *Die Europäische Genossenschaft*, en, Tübinger Schriften zum internationalen und europäischen Recht. Band. 36, Berlín, 1995.
- HELIOS/ STRIEDER, en Reform des Genossenschaftsrechts - Wiederbelebung einer guten Idee - Bevorstehende Änderungen des Genossenschaftsgesetzes und Einführung der Europäischen Genossenschaft - eine erste Würdigung, *DB*, Heft 5, 2005.
- HOUTMAN, La politique de concurrence communautaire a légard des coopératives, mutuelles et associations, comunicación presentada en la IV conferencia europea de la Economía Social celebrada en Bruselas el 9 de noviembre de 1993, en la actualidad publicada, en *De Droit des Affaires Internationales (International Business Law)*, nº 7, 1994.
- KOLDO SANTIAGO REDONDO, La nueva regulación italiana en materia de cooperativas, en *Relaciones Laborales*, nº7, 1993.
- LAMBEA RUEDA, Marco normativo de la Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España, en *CIRIEC*, nº 17, 2006.
- MAÍLLO GONZÁLEZ-ORÚS, J.: Ayudas de estado y financiación de servicios económicos de interés general: la nueva era post Altmark, *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la competencia*, nº 237, 2005.
- MARASÀ, Problemi in tema di finanziamento delle cooperative e di finanziamento della L. nº59 del 1992, en *Riv. del Notariato*, 1993.
- MARTINEZ SEGOVIA, Primera aproximación al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea en, *REVESCO*, nº. 80, 2003. Disponible en: www.ucm.es/info/revesco.
- MARTINEZ SEGOVIA, Sociedad Cooperativa Europea, en *Diccionario de Derecho de Sociedades*, Coord. ALONSO LEDESMA, Madrid, 2006.
- MONTOLIO, Ante la actualización de la legislación de cooperativas en España, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº60, 1994. Disponible en: www.ucm.es/info/revesco.
- MONTOLIO, Repercusiones en España del proyectado Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, *CIRIEC*, nº 17, 1994.
- PASTOR SEMPERE, Principales novedades de la nueva Ley 27/1999, de 16 de julio, de sociedades cooperativas, *RdS*, nº 13, 2000.
- PASTOR SEMPERE, Empresa cooperativa y modelo constitucional: una aproximación, en *RdS*, nº16, 2001.

- PASTOR SEMPERE, La Sociedad Cooperativa Europea , *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº. 74, 2001. Disponible en: www.ucm.es/info/revesco.
- PASTOR SEMPERE, *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*, Ed. EDERSA, Madrid, 2002.
- PASTOR SEMPERE, La Sociedad Cooperativa Europea: la compleja articulación de un nuevo tipo societario, en AA.VV. *La internazionalización de la Sociedad Cooperativa*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2008.
- PASTOR SEMPERE. C El capital social en la sociedad cooperativa: situación actual y apuntes para una reforma, *Práctica de tribunales, revista de derecho procesal civil y mercantil* , *La Ley*, nº 50, junio de 2008.
- PARLEANI, G., La société coopérative européenne “française après la loi du 3 juillet 2008, en *Revue des Sociétés*, nº 3, 2008.
- PEREZ, B. *Ayudas de estado en la jurisprudencia comunitaria (Concepto y tratamiento)*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2008.
- ROCCHI, Verso un modello europeo di cooperativa?, *Contratto e impresa*, 1994.
- RODRIGUEZ CURIEL, J. W. La autonomía fiscal de las autoridades interestatales no excluye la calificación de ayuda de Estado (Sentencia del Tribunal Supremo de 9-12-2004), *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la competencia*, n º 236, 2005,
- SACRISTAN REPRESA, La agrupación europea de interés económico (Antecedentes y caracterización) en AA.VV. *La reforma del Derecho español de Sociedades de capital* Madrid, 1987.
- SAMANIEGO BORDIÚ, G. Reflexiones sobre las medidas fiscales que pueden ser consideradas como ayudas de Estado encubiertas y las ayudas que fomentan el traslado de empresas en la Unión Europea, *Noticias de la Unión Europea*, nº 235-236, 2004.
- SCHULZE/WIESE, Die SCE mit Sitz in Deutschland und die Reform des deutschen Genossenschaftsrecht , en *ZfgG*, heft,2 , 2006.
- VICENT CHULIÁ. El nuevo estatuto jurídico de la cooperativa de crédito, en *Estudios de Derecho bancario bursátil. Homenaje a Evelio Verdura y Tuells*, Madrid, 1994.
- VICENT CHULIÁ, La sociedad Cooperativa Europea, *CIRIEC*, nº 14, octubre de 2003
- VICENT CHULIÁ, *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil especial, Tomo XX, Ley General de Cooperativas*, Ed. EDERSA, Vol. 3º, art. 71, Madrid, 1994.