

Deusto Estudios Cooperativos

Núm. 1 (2012)

www.deustoestudioscooperativos.deusto.es

Sumario

Artículos

Determinación de las rentas de los socios de una sociedad cooperativa de hecho o de derecho: la renta por la actividad cooperativizada y la renta por el capital prestado
Carlos García-Gutiérrez Fernández

Filosofía de la cooperación
Javier Divar Garteiz-Aurrecoa

Economía social, entre la economía pública y la privada capitalista
Alejandro Martínez Charterina

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social: ¿su aplicación es cosa de todos? (pregunta retórica)
José M.º Pérez de Uralde

Aspectos de la transformación de las cooperativas de crédito tras la Ley de Modificaciones Estructurales de 2009
Isabel-Gemma Fajardo García

Clases y clasificaciones de cooperativas
Carlos Vargas Vasserot



Deusto Estudios Cooperativos

Revista del Instituto de Estudios Cooperativos
de la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto

Núm. 1 (2012)



Deusto Estudios Cooperativos

Núm. 1 (2012)

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Bilbao 2012



Cargos de la revista *Deusto Estudios Cooperativos*

DIRECCIÓN

D. Enrique Gadea Soler
Universidad de Deusto

COORDINACIÓN EDITORIAL

D. Alberto Atxabal Rada
Universidad de Deusto

CONSEJO DE REDACCIÓN

- | | |
|--|---|
| D. ^a Marina Aguilar Rubio
<i>Universidad de Almería</i> | D. ^a Sagrario Navarro Lérica
<i>Universidad de Castilla-La Mancha</i> |
| D. ^a Pilar Alguacil Marí
<i>Universidad de Valencia</i> | D. ^a Carmen Pastor Sempere
<i>Universidad de Alicante</i> |
| D. ^a Alejandra Cobo del Rosal Pérez
<i>Universidad Rey Juan Carlos</i> | D. Fernando Sacristán Bergía
<i>Universidad Rey Juan Carlos</i> |
| D. ^a Gemma Fajardo García
<i>Universidad de Valencia</i> | D. ^a María José Senent Vidal
<i>Universidad Jaime I</i> |
| D. Santiago Larrazabal Basañez
<i>Universidad de Deusto</i> | D. ^a Sonia Martín López
<i>Universidad Complutense</i> |
| D. Alfredo Muñoz García
<i>Universidad Complutense</i> | D. Carlos Vargas Vasserot
<i>Universidad de Almería</i> |

CONSEJO ASESOR

- | | |
|--|--|
| D. ^a Saioa Arando Lasagabaster
<i>Universidad de Mondragón</i> | D. Gustavo Lejarriaga Pérez
de las Vacas
<i>Universidad Complutense</i> |
| D. ^a Baleren Bakaikoa Azurmendi
<i>Universidad del País Vasco</i> | D. Alejandro Martínez Charterina
<i>Universidad de Deusto</i> |
| D. ^a Paloma Bel Durán
<i>Universidad Complutense</i> | D. José Eduardo Miranda
<i>Universidad José Bonifacio
(Sao Paulo)</i> |
| D. Dante Cracogna
<i>Universidad de Buenos Aires</i> | D. José Luis Monzón Campos
<i>Universidad de Valencia</i> |
| D. Renato Dabormida
<i>Universidad Degli Studi del Piemonte
Orientale</i> | D. José María Pérez de Uralde
<i>Universidad del País Vasco</i> |
| D. Javier Divar Garteiz-Aurrecoa
<i>Universidad de Deusto</i> | D. Siegbert Rippe
<i>Universidad de Montevideo</i> |
| D. ^a Josefina Fernández Guadaño
<i>Universidad Complutense</i> | D. Orestes Rodríguez Musa
<i>Universidad de Pinar del Rio</i> |
| D. Carlos García-Gutiérrez Fernández
<i>Universidad Complutense</i> | D. ^a Roxana Sánchez Boza
<i>Universidad Nacional de San José
de Costa Rica</i> |
| D. Alberto García Müller
<i>Universidad de Los Andes</i> | D. Adolfo Sequeira Martín
<i>Universidad Complutense</i> |
| D. Alfredo Ispizua Zuazua
<i>Gobierno Vasco</i> | |
| D. ^a Marta Izquierdo Muciño
<i>Universidad Autónoma del Estado
de México</i> | |

Colabora:

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

ENPLEGU ETA GIZARTE
GAIETAKO SALA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO
Y ASUNTOS SOCIALES

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 - 48080 Bilbao
e-mail: publicaciones@deusto.es

ISSN: En tramitación
Depósito legal: BI - 1707-2012

Impreso en España/Printed in Spain

Deusto Estudios Cooperativos

Núm. 1 (2012)

Sumario

Presentación de la revista 9

Artículos

Determinación de las rentas de los socios de una sociedad cooperativa de hecho o de derecho: la renta por la actividad cooperativizada y la renta por el capital prestado
Carlos García-Gutiérrez Fernández 13

Filosofía de la cooperación
Javier Divar Garteiz-Aurrecoa 33

Economía social, entre la economía pública y la privada capitalista
Alejandro Martínez Charterina 55

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social: ¿su aplicación es cosa de todos? (pregunta retórica)
José M.ª Pérez de Uralde 79

Aspectos de la transformación de las cooperativas de crédito tras la Ley de Modificaciones Estructurales de 2009
Isabel-Gemma Fajardo García 93

Clases y clasificaciones de cooperativas
Carlos Vargas Vasserot 125

Presentación de la revista *Deusto Estudios Cooperativos*

La revista *Deusto Estudios Cooperativos*, editada por el Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto, es la versión actualizada del *Anuario de Estudios Cooperativos*, publicación pionera en el ámbito del Cooperativismo y de la Economía Social, que inició su andadura en 1985 y que permaneció de manera ininterrumpida en el mercado hasta 2001.

La nueva revista, *Deusto Estudios Cooperativos (DEC)*, es una publicación científica con periodicidad semestral, que nace, siguiendo el espíritu de su predecesora, con una clara finalidad de servicio y con el objeto de contribuir a difundir trabajos originales de investigación en materia de Cooperativismo y Economía Social.

Esta publicación comienza a editarse en 2012, un año especial en un doble sentido; por una parte, porque, como es sabido, ha sido proclamado por la Asamblea General de las Naciones Unidas Año Internacional de las Cooperativas, pretendiendo con ello resaltar la contribución de las cooperativas al desarrollo económico y social, a la reducción de la pobreza, a la creación de empleo y a la integración social; y, por otra, porque este año la Universidad de Deusto ha celebrado su 125 Aniversario, renovando su compromiso, mantenido desde hace décadas, con la formación y con la investigación en Economía Social. Las cooperativas y, en general, las empresas de participación responden a nuestra preocupación por empresas más democráticas, más responsables y más éticas. Por empresas centradas en las personas y preocupadas por el medio ambiente, y que promueven al mismo tiempo el crecimiento económico, la justicia social y una globalización equitativa. Por empresas, en definitiva, que alientan el diálogo y la comprensión, y que favorecen los ideales de paz, respeto por los derechos y libertades humanas y la solidaridad.

Enrique Gadea

Director de la revista *Deusto Estudios Cooperativos*

Artículos

Determinación de las rentas de los socios de una sociedad cooperativa de hecho o de derecho: la renta por la actividad cooperativizada y la renta por el capital prestado

Carlos García-Gutiérrez Fernández

Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid

Recibido: 26-07-2012
Aceptado: 03-09-2012

Sumario: I. Introducción. II. El error de hacer análogas a las churras y a las merinas. III. Concreción de los datos iniciales para el ejemplo. IV. Determinación del beneficio distribuible. V. Distribución del beneficio distribuible (valga la redundancia). VI. Determinación de los retornos a los socios. VII. Consideraciones finales. VIII. El riesgo de insolvencia. IX. La ausencia de reservas. X. Anexo. a) Determinación de las rentas de los socios de una sociedad cooperativa de hecho o de derecho con beneficio positivo. b) Determinación de las rentas de los socios de una sociedad cooperativa de hecho o de derecho con beneficio cero.

Resumen: Las personas pueden ser socios de una sociedad cooperativa (de hecho o de derecho) por su participación en el proceso de producción y distribución como proveedores de bienes o servicio o como consumidores de los productos; pero también son acreedores por el capital prestado (no hay porque entregarlo «a fondo perdido» para que la sociedad tenga «recursos propios»). La retribución por cada una de estas dos participaciones debe hacerse de acuerdo con el orden que establece el proceso contable que trasciende a la normativa en materia de sociedades cooperativas —es de rango superior—: primero los intereses o rentabilidad financiera por los préstamos vivos a una tasa adecuada —por tanto, en proporción al montante aportado por cada socio— y «a resultas» y también en proporción al valor de la actividad cooperativizada de cada socio, la rentabilidad económica, que si se anticipa, se liquida al final, mediante los retornos o rentabilidad económica diferida.

La capacidad de los socios de decidir ambas retribuciones pone de manifiesto como consideran ellos mismos que es el valor de la empresa que cada uno representa bajo la hipótesis de que desarrollaran la misma actividad individualmente con la aportación financiera asignada. Y, para conseguir que sea lo mayor posible el criterio debe ser hacer mínima la rentabilidad financiera (pero por encima de la que perciben los acreedores convencionales) y anticipar la

rentabilidad económica lo más posible hasta el límite que viene dado por el beneficio cero.

Palabras clave: Rentabilidad económica anticipada. Rentabilidad económica diferida. Retornos. Rentabilidad financiera. Valor de la empresa que representa cada socio.

Abstract: People can be members of a cooperative society (in fact or in law) for their participation in the process of production and distribution as goods or service providers or as consumers of products, but also creditors for borrowed capital (no deliver because «sunk» to which the company has «own resources»). The remuneration for each of these two units must be in accordance with the order established by the accounting process that transcends the rules on co-operative societies-is-superior, first the interest or financial return for the loans outstanding to a adequate rate-therefore, in proportion to the amount contributed by each partner, and «result» and also in proportion to the value of each partner co-operativised activity, economic profitability, if anticipated, is settled at the end, through deferred returns or profitability.

The ability of both partners decide remuneration shows as they see themselves that is the value of the firm that each represents the hypothesis that develop the same activity with the financial contribution allocated. And to get as large as possible the criteria should be to minimize the financial profitability (but above that received by conventional lenders) and anticipate the economic returns as much as possible to the limit which is given by the zero profit.

Keywords: Anticipated profitability. Deferred profitability. Returns. Return on equity. Firm value represented by each partner

I. Introducción

Lo que se aborda en este trabajo ya ha sido tratado previamente desde hace mucho tiempo¹. Sin embargo, la constatación de que la expresión formal no es sencilla, particularmente para las personas no expertas ni en contabilidad ni en la formulación de las relaciones dinámicas que hay entre los flujos de renta (ingresos y gastos) y los de capital (financiaciones e inversiones) de una organización de producción y distribución de bienes y servicios (=empresa) conduce a volver a tratar este importante asunto en el que hay tantas confusiones.

La contabilidad no es una ciencia pero su creador formal era un matemático: Luca PAZZIOLI, el autor de la Partida Doble que permite el encaje, perfecto ensamblaje, entre los flujos de renta (ingresos y gastos) en la cuenta de resultados, referida a un periodo de tiempo, y los

¹ Crf. La bibliografía del autor sobre los asuntos financieros de las sociedades cooperativas en www.REVESCO.es (desde 1982), www.CIRIEC.es y en la *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, n.º 2:

1. La formación y distribución de los beneficios:
 - a) Discusión sobre las Reservas (la tributación implícita).
2. La Estructura Financiera:
 - a) La referencia a los recursos específicos.
El capital como recurso ajeno.
Los fondos irrepantibles (e incluso inembargables).
3. El coste del capital como media ponderada de los integrantes de la Estructura Financiera.
4. La rentabilidad financiera y económica de los socios.
5. El riesgo de insolvencia con acreedores y con los socios (acreedores).
6. El valor de la sociedad:
 - a) Como suma de partes.
 - b) En conjunto.
7. La concentración sin vinculación patrimonial:
 - a. Por razón funcional.
 - b) Por razón de dirección.
8. La concentración con vinculación patrimonial:
 - a) Reducción del número de socios.
 - b) Regularización de balances y su atribución.
 - c) La compensación de deudas cruzadas.
 - d) La homogeneización de las rentabilidades financieras.
 - e) Análisis del lucro implícito.
 - f) La consolidación de balances.

flujos de capital (financiaciones e inversiones), en el balance, referido a un instante de tiempo.

El sistema de información que es la contabilidad es impecable, aunque cada contabilidad pueda no «reflejar adecuadamente la situación patrimonial de la empresa»; pero eso, si ocurre (y ocurre y explica que tenga que ser revisada y auditada) sería debido a que los datos introducidos para ser tratados por el sistema de información sean inadecuados, incorrectos o equivocados, consciente o inconscientemente.

En este trabajo se pretende eludir, en lo posible, el uso de fórmulas.

Se emplea el método del ejemplo. Un ejemplo figurado. Y para que sea más específico se elige un despacho de tres abogados²: Alejandra, Cayo y Tulio (sin discriminación por razón de sexo, raza, religión e ideario político; pero condicionando, evidentemente, la entrada a la condición de colegiado en el colegio de abogados³); que se configuran:

- bien como sociedad anónima que es la que les contrata a ellos mismos,
- bien como sociedad de profesionales⁴ que hacen un préstamo a esa sociedad.

Con este sistema también se pretende poner de manifiesto lo único que es importante en la sociedad cooperativa: los socios. Porque las sociedades cooperativas no tiene porque ser lo que digan, piensen, imaginen, supongan, los políticos (que vienen demostrando una incapacidad ostensible para casi todo excepto para hacer las cosas mal), los representantes de organizaciones con muy baja afiliación, los directivos, e incluso los estudiosos.

² El número es el más pequeño que ha sido posible elegir. Este trabajo no se pliega a lo regulado en el Estado español por absurdo, ridículo, incongruente e incoherente; porque atenta a la racionalidad más elemental (basta cotejar las cifras) y al principio de unidad de mercado.

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español ha sido un desastre denunciado en varios trabajos en REVESCO y en CRIEC España.

³ Una de las dos manifestaciones del principio de puerta abierta.

⁴ Este es un ejemplo ilustrativo de lo que es una sociedad cooperativa «de hecho». Los principios cooperativos son asumibles (y asumidos) por muchas empresas implícitamente aunque no formen parte de la normativa que las regula como sociedades mercantiles o laborales. No se obliga a que los abogados en cuestión tengan un revestimiento jurídico de sociedad cooperativa; lo que importa es que apliquen los principios cooperativos.

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español ...Ibidem.

Las sociedades cooperativas de derecho (y, por supuesto, las de hecho⁵) no tienen porque trascender a los socios (a costa de los socios) como se trata de regular, ni son instrumentos de política económica para regular un sector económico, ni son una organización solidaria. Son organizaciones de empresarios —que no emprendedores— en democracia. Por tanto, privadas y que deciden su propio destino asumiendo riesgos financieros y económicos. Ni más, ni menos.

Se hace alusión al principio cooperativo correspondiente cuando el asunto que se trata está condicionado por esa regla que trasciende a la de la normativa de cualquier país, nación o estado.

En todo caso, en este caso (valga la redundancia) el sistema de toma de decisiones será el de un socio un voto (democracia), independientemente del capital prestado (no aportado) a la sociedad; y ello es así con base en la consideración de que si bien todas las personas somos diferentes —y eso está muy claro entre abogados que se asocian— también es verdad que los abogados son imprescindibles para configurar una sociedad profesional de abogados; por tanto, son iguales. Dicho de otro modo: prima lo sustantivo sobre lo objetivo.

II. El error de hacer análogas a las churras y a las merinas

La mayor confusión detectada es la de los que asocian, como si fueran análogos⁶,

- Los dividendos de las sociedades anónimas (rentas de los socios —capitalistas—) una vez que se han retribuido a todos los intervinientes incluidos los impuestos.
- Lo que se denominan «retornos cooperativos», o la renta económica diferida de la actividad cooperativizada de los socios, que se calcula una vez finalizado el ejercicio económico teniendo en cuenta los anticipos que hayan tenido los socios a lo largo del ejercicio, los cuales se consideran gastos, si la sociedad cooperativa es de proveedores, o como menores ingresos que los de

⁵ Esta manera de denominar se utilizó para poner de manifiesto que a pesar de la absurda y contraproducente normativa, lo cierto es que hay una significativa realidad (que habría que cuantificar) de sociedades cooperativas que no están revestidas jurídicamente como tales ni falta que les hace. Como le pasó a la primera y a la segunda ... que se conocen y como pasa con muchas en países con poca normativa.

⁶ A veces, en el mundo del Derecho, se extrapola el método procesal de la analogía a otros ámbitos, aunque no sea adecuado, ni correcto.

mercado —aunque esto es una entelequia—, si la sociedad cooperativa es de consumidores.

Las personas que hacen análogos esos dos tipos de renta (particularmente) para el tratamiento fiscal, se basan:

- a) Por un lado, en el paradigma de la minoritaria (los números cantan) sociedad anónima que ha sido tratada exhaustivamente hasta el punto de que otras figuras sin duda más importantes por su número (en términos absolutos y relativo) están reguladas de manera subsidiaria a aquella.
- b) Por otro lado, en algo tan peregrino como el momento en el que se determinan ambos tipos de rentas. Sin embargo, los retornos no son análogos a los dividendos, ni siquiera por el hecho de que ambos se determinan al final del ejercicio económico, en el proceso de formación y distribución del beneficio (¡si lo hay!) después de intereses (vale decir gastos financieros) —de todo tipo— y de impuestos y de dotar reservas.

Esta es, posiblemente, la culminación de los errores; hasta el punto de que llevó, hace mucho tiempo, a un tratamiento legal de la ¿doble imposición? de los retornos cooperativos, ¡como si fueran dividendos!

Pero, aunque ya se dijo hace mucho tiempo no se pueden confundir «churras con merinas» como estableció el sabio rey Alfonso X. En efecto:

- Por un lado, la sociedad anónima no es la forma jurídica más importante, sino que, en realidad es testimonial (se sugiere al lector averiguar por sí mismo el insignificante porcentaje de este tipo de empresas respecto del total, incluyendo, por supuesto, a los empresarios individuales: basta con hacer una sencilla búsqueda en cualquier buscador en INTERNET).
- Por otro lado, ambas rentas son distintas y distantes⁷; y, desde luego, de diferente naturaleza, como corresponde al acceso a la condición de socio en una o en otra sociedad.

Además,

- mientras que en la sociedad anónima el socio lo es por su condición de aportante de capital (que puede recuperar vendiendo los

⁷ Como dijo aquél primer ministro D. Leopoldo CALVO SOTELO y BUSTELO para referirse al problema ocasionado por los mismos hijos de la Gran Bretaña en Gibraltar (¡español!) y en las islas Malvinas argentinas.

- títulos que representan esa condición en un mercado secundario o de reventa),
- en la sociedad cooperativa el socio lo es precisamente porque co-opera al desarrollo de la actividad productiva junto con los otros socios.

De ahí que el sistema de gobierno sea, respectivamente:

- en proporción a la porción de capital social de cada socio, en la sociedad anónima, y
- democrático en la sociedad cooperativa (por supuesto en la de derecho, o así debería ser, según establece la Alianza Cooperativa Internacional; y en la de hecho que se base en la participación de iguales, por ejemplo, profesionales).

Y, estando todo relacionado, consecuentemente:

- Los dividendos son rentas de capital de los socios.
 - Nótese que si los socios participaran o participasen en la actividad empresarial recibirían una compensación que sería considerada un gasto; pero esa es otra historia.
- La renta económica diferida es un «ajuste de cuentas» al final de ejercicio para distribuir el montante que aún esté pendiente; y, como se sabe, se pretende que la suma de lo percibido anticipadamente y al final (¡ambos montantes unidos!) retribuyan a los socios en proporción a la actividad cooperativizada (que acuerdan, y, por tanto, determinan los socios con base en la legitimidad que les proporciona esa misma condición, en ese mercado interior que es la propia empresa de la que son socios).
 - Nótese que si los socios han prestado⁸ dinero a la sociedad cooperativa que constituye lo que incorrectamente se denomina capital social, tendrán derecho a una determinada retribución en concepto de gastos financieros o intereses (como corresponde a la retribución de cualquier deuda, que, además, a mayores, tienen que ser amortizada)⁹.

⁸ Aunque no haría falta precisarlo: prestar es distinto que entregar a fondo perdido, como pretenden algunas personas que defienden que la sociedad cooperativa sea «como» una sociedad de capital convencional ¡sin serlo!, como consecuencia de lo establecido en las Normas Internacionales de Contabilidad.

⁹ En este trabajo no se consideran las tergiversaciones legales que se denominan, incorrectamente, sociedades cooperativas mixtas (que reúnen a socios cooperativistas convencionales con aportantes de capital. La única mezcla que cabe considerar es la de socios que son proveedores de factores de producción con socios que son consumidores

III. Concreción de los datos iniciales para el ejemplo

Se considera *un solo ejercicio económico* para desarrollar este sencillo caso-ejemplo ilustrativo; a cuyo inicio el activo tiene un valor contable de 1.000 unidades monetarias (u.m. = yenes, euros, dólares, ¿pesetas?¹⁰) financiado por las aportaciones financieras de los socios: Alejandra que aporta 200, Cayo que aporta 100 y Tulio que aporta 300 u.m. que son aportaciones al capital social si la sociedad fuera anónima, y son cantidades prestadas mientras que dure su vinculación a la empresa si la sociedad fuera cooperativa de derecho, ya que, como establece el principio de puerta abierta, los socios pueden abandonar la sociedad cooperativa cuando lo consideren oportuno —aunque suelen establecerse unas condiciones y un sistema de responsabilidades por prejuicios causados, si los hay— y, en consecuencia, el socio deja de desarrollar la actividad cooperativizada y tiene derecho a que se le devuelva el capital prestado¹¹. Esto es lo mismo que ocurre en una asocia-

de los productos que distribuye la empresa. Cualquier otra cosa es un híbrido que sólo se explica como «invención» interesada de los ejecutivos que trabajan más para ellos mismos que para los socios.

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español ...Ibidem.

¹⁰ En el momento de redactar este trabajo se está produciendo una gran convulsión económica (provocada por una debacle financiera ocasionada por la incapacidad profesional y el abuso de los políticos) en un momento en el que el poder judicial se ha mostrado ineficiente para cumplir su esencial papel.

¹¹ Esta circunstancia es la que llevó a que una extinguida ley nacional y una vigente ley autonómica definiera a la sociedad cooperativa como «una sociedad de capital variable», cogiendo «el rábano por las hojas», o dicho de otro modo, confundiendo causas con consecuencias.

Por otro lado, esta consecuencia es la que ha generado tanta polémica interesada desde que las Normas Internacionales de Contabilidad han resaltado lo que ya se sabía —cualquiera que supiera a) lo que es un recurso propio y ajeno y b) un poco de contabilidad— y como este autor ya señaló en el 1982: los recursos prestados por los socios son una deuda.

Evidentemente, si así lo desean, pueden dejarlos a fondo perdido, pero las normas no deben recoger «posibilidades» sino disposiciones.

Es una pésima técnica jurídica regular «lo que se puede hacer» porque a) no es función de las normas hacer una lista de lo que se puede hacer y b) porque es tendencioso y puede confundir al administrado que se puede ver compelido a dejar a fondo perdido —en beneficio de la renta de los ejecutivos— parte de su patrimonio. Pero, además es una situación absurda, comparable a la de las participaciones preferentes de tanta actualidad, con la que algunas Cajas de Ahorro han engañado a los clientes que más confiaban en ellas.

Así pues, el capital aportado por los socios es un préstamo porque se ha de amortizar cuando cesan las condiciones que configuran la condición de socio participe en el proceso de producción y distribución de bienes y servicios, ya sea como proveedor o como consumidor.

ción de profesionales, por ejemplo, un despacho de abogados que se asocian con base en su condición profesional.

En cualquier caso, la deuda con los acreedores (no se hace cuestión sobre el plazo para simplificar) es de u.m.: $1.000 - (200 + 100 + 50) = 650$; que se retribuyen al 6%. Es decir, los gastos financieros propiamente dichos son $6\% \times 650 \text{ u.m.} = 39 \text{ u.m.}$

Se considera que la empresa (organización de producción y distribución) tiene, independientemente del disfraz jurídico del que esté revestida (sociedad anónima o sociedad cooperativa):

- Unas ventas de 5.000 u.m.
- Una suma de todos los gastos que representan la retribución de todos los factores de producción que no sean los socios es de: 3.000 u.m.¹²

IV. Determinación del beneficio distribuible

Para calcular el beneficio antes de intereses hay que descontar, además, los gastos de personal.

Para que quede claro el objetivo de manifestar la diferencia conceptual entre los dividendos (retribución financiera de los socios que aportan capital) de los retornos (rentas diferidas de los socios por su actividad cooperativizada) se supone que los tres protagonistas de esta historia trabajan en la empresa y tienen la misma renta de trabajo, cada uno de ellos: 500 u.m.

Ahora bien, si trabajan en la sociedad anónima son asalariados (esos 500 u.m. son «salario»); mientras que si trabajan en la sociedad cooperativa, lo hacen precisamente porque ese hecho les confiere la condición de socios (y no su aportación al capital), pero, en este caso, esos 1.500 u.m.

¹² Evidentemente, como establezca la normativa que regula la contabilización de las operaciones de todo tipo de cualquier empresa, sean cuales sean los empresarios, con el fin de cumplir su función de información y control (ya sea de manera codificada o como establecen los principios de contabilidad generalmente aceptados —en el caso español hay una hibridación que se concreta en la tarea, aún inacabada (la Unidad de mercado es un principio mercantil que trasciende la capacidad normativa de los Estados, y, por supuesto, de las comunidades autónomas), que son las denominadas Normas Internacionales de Contabilidad—).

En modo alguno como establece la arbitraria e incorrecta normativa en materia de sociedades cooperativas que se entromete en «camisas de once varas» apoyándose, implícitamente, en la ilegitimidad de que los socios de las sociedades cooperativas o son ineptos o son incapaces o son distintos.

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español... *Ibidem*.

es una renta de trabajo «a cuenta» del beneficio final («anticipo laboral»), si lo hay: es decir, en una rentabilidad económica anticipada.

Así las cosas el beneficio antes de intereses es de 500 u.m. (= 5.000 – 3.000 – 1.500)

Para calcular el beneficio después de intereses (repartible) hay que computar los intereses o gastos financieros, que, como se ha visto más arriba son 24 u.m. sea cual sea la forma jurídica de empresa. Pero, en el caso de la sociedad cooperativa, hay que descontar, además, adicionalmente, a mayores, los intereses o gastos financieros por el préstamo hecho por los socios vinculado a su participación en la sociedad cooperativa de hecho, como trabajadores.

Aplicando el criterio de la compensación del riesgo, se supone que los socios de la sociedad cooperativa de hecho establecen democráticamente retribuirse al 7 por ciento: un punto por encima del acordado con los acreedores, porque, aunque ambos son acreedores, los socios son acreedores con más riesgo.

No se considera el principio cooperativo del interés limitado al capital aunque no se olvida su espíritu ni su filosofía. La retribución del capital aportado por los socios, si la hay, ha de ser limitada. En este sentido, las normativas¹³ se atreven a establecer unas tasas concretas con cotas superiores determinadas por la ¿autoridad monetaria?, lo cual es una osadía para una norma que tenga la pretensión de permanecer en el tiempo, en unos tiempos tan cambiantes).

En efecto, se parte de que los socios de las sociedades cooperativas de hecho y de derecho, tienen que percibir una renta del capital prestado que sea superior a la de los acreedores para ser coherente con un principio financiero esencial, básico, fundamental: el riesgo ha de estar compensado; y el que asumen estos especiales acreedores que son los socios es mayor que el que asumen los acreedores convencionales.

No obstante, como el mercado financiero global¹⁴ está muy aquilatado gracias a la revolución de la información, es difícil que la retri-

¹³ Nótese el plural. En concreto, es una incoherencia que para, por ejemplo, la sociedad anónima, haya una sola ley, que está armonizada con la legislación mercantil europea, mientras que para las sociedades cooperativas (cuyo número es significativamente menor) haya casi tantas leyes como comunidades autónomas.

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español... *Ibidem*.

¹⁴ Ya no cabe hablar de sistema financiero internacional y menos cuando el dinero, aunque esté nominado en diferentes monedas, es una mercancía apátrida, sin país, sin nacionalidad y con mucha menos regulación de la que debería hasta el punto de que «los mercados» influyen, condicionan e imponen políticas laborales, fiscales, monetarias y de todo tipo.

bución de los socios de cualquier sociedad cooperativa de hecho o de derecho por su aportación al capital supere esas cotas que las leyes se atreven a regular.

Evidentemente, el establecimiento de ese 7 por ciento podría generar situaciones de insolvencia, pero, también ha de ser el tipo superior, siquiera ligeramente, al 6 por ciento.

El 7 por ciento de 600 (200 + 100 + 300) u.m. (que son las aportaciones al capital prestado por los tres socios: Alejandra, Cayo y Tulio) es de 42 u.m.

Evidentemente, esas 42 u.m. se distribuyen entre los tres socios en función de su presencia en el capital que prestan a la sociedad cooperativa mientras que son socios con base en su participación en la actividad cooperativizada. Es decir,

a Alejandra le corresponden u.m.:	$42 \times (200/600) = 7\% \times 200 = 14$
a Cayo le corresponden u.m.:	$42 \times (100/600) = 7\% \times 100 = 7$
a Tulio le corresponden u.m.:	$42 \times (300/600) = 7\% \times 300 = 21$

Estas son las rentas del capital de los socios de la sociedad cooperativa que son asimilables a los dividendos que se determinan distribuyendo el beneficio después de impuestos y de reservas entre los socios en proporción al capital aportado.

En consecuencia, el beneficio después de intereses es de 476 (= 500 - 24) u.m. en el caso de la sociedad anónima y de 434 (= 500 - 24 - 42) u.m. en el caso de la sociedad cooperativa de hecho o de derecho.

Para la determinación del beneficio a distribuir a los socios (que son de distinta naturaleza y con base en una diferente consideración) hay que descontar:

- La dotación a reservas (autofinanciación de mantenimiento), que, para que no haya diferencias, se supone que es del 30 por ciento, en ambos tipos de sociedades.
- El importe de los impuestos sobre la renta de sociedades, que es el 30 por ciento en el caso de la sociedad anónima, bajo la consideración de que es de dimensión pequeña, y del 20 por ciento (con bonificación en la cuota del 10 por ciento) en el caso de la sociedad cooperativa (se supone que es de derecho), bajo la consideración de que es «fiscalmente protegida» (que es un eufemismo que atenta contra el buen nombre de las sociedades cooperativas).¹⁵

¹⁵ Aunque pueda parecer que la tributación de la sociedad cooperativa parezca menor que la de la sociedad anónima, hay que «echar las cuentas»: hay que tener en

El beneficio distribuable es:

- En el caso de la sociedad anónima: 214,2 (= 476 – 166,6 – 95,2) u.m.
- En el caso de la sociedad cooperativa: 303,8 (= 434 – 43,4 – 86,8) u.m.

V. Distribución del beneficio distribuable (valga la redundancia)

Las cantidades determinadas más arriba se distribuyen para retribuir cosas distintas y distantes.

En efecto, el beneficio distribuable de una sociedad anónima son los *dividendos*, que se reparten en proporción al capital aportado por los socios. Mientras que, en la sociedad cooperativa (cuyos socios ya han percibido un adelanto, una renta económica anticipada —en este caso son los denominados «anticipos laborales»— y una renta de capital, concretados en unos gastos financieros), los retornos son sólo un ajuste de la rentabilidad económica anticipada.

cuenta que la parte de la dotación a reservas que nutra el Fondo de Reserva Obligatorio es un impuesto sobre la renta que no sale de la empresa ya que es irrepartible entre los socios (por esa razón es conveniente que no luzcan los beneficios si se parte de la base de lo importante de la sociedad cooperativa son los socios y no la sociedad cooperativa).

Por otro lado, tanto por lo que corresponde a los impuestos explícitos, como a los impuestos implícitos (reservas irrepartibles) se produce una explotación de los socios menos cooperativos, o mejor dicho, cuyo valor de la actividad cooperativizada es menor sobre los socios cuyo valor de la actividad cooperativizada es mayor. Por tanto, hay un lucro implícito en la fiscalidad que conviene eliminar y, por tanto.

Para explicarlo basta considerar que se anticipen esos importes.

En el ejemplo: que los anticipos pasen de ser 1.500 u.m. a (1.500 + 434) u.m.

Esta cantidad podría ser una cantidad mayor si el tipo de interés aplicable al capital aportado por los socios fuera más bajo, pero superior al 6 por ciento que se aplica a la deuda convencional.

Como es fácil comprobar, esos 434 u.m. se tendrán que asignar (antes o después) a los socios en función de la actividad cooperativizada, pero si son beneficio después de intereses, habría dos cantidades:

$$43,4 \text{ u.m.} = 20\% \times 50\% \times 434 \text{ u.m.}$$

$$86,8 \text{ u.m.} = 30\% \times 434 \text{ u.m.}$$

Por las que tributaría explícitamente e implícitamente, respectivamente, la sociedad; por tanto, todos los socios, como si su actividad cooperativizada tuviera el mismo valor.

Dicho de otro modo, se produciría (en el caso de que haya beneficios después de intereses) un lucro implícito de unos socios sobre otros que atenta al principio cooperativo de justicia en la distribución de la rentabilidad económica generada por los socios.

En el caso de la sociedad anónima los *dividendos* que corresponden a:

Alejandra son, en u.m.:	$214,2 \times (200/600) = 71,4$
Cayo son, en u.m.:	$214,2 \times (100/600) = 35,7$
Tulio son, en u.m.:	$214,2 \times (300/600) = 107,1$

Que son cantidades distintas pero análogas, por la naturaleza, porque son retribuciones del capital a las expresadas más arriba que son gastos financieros, en el caso de la sociedad cooperativa:

a Alejandra le corresponden u.m.:	$42 \times (200/600) = 7\% \times 200 = 14$
a Cayo le corresponden u.m.:	$42 \times (100/600) = 7\% \times 100 = 7$
a Tulio le corresponden u.m.:	$42 \times (300/600) = 7\% \times 300 = 21$

En el caso de la sociedad cooperativa los *retornos* (o rentabilidades económicas diferidas) que corresponden a:

Alejandra son, en u.m.:	221,5
Cayo son, en u.m.:	149,4
Tulio son, en u.m.:	-67,1

VI. Determinación de los retornos a los socios

Para determinar el importe de los retornos, con los que se compensa, se ajustan cuentas, respecto de la rentabilidad económica anticipada, se aplica el principio de que la ganancia obtenida debida a la actividad cooperativizada se ha de distribuir entre los socios en proporción a la responsabilidad que cada uno tenga en la actividad cooperativizada.

Por tanto, para echar las cuentas hay que disponer de dos datos:

1. El montante a distribuir en proporción a la responsabilidad a la actividad cooperativizada; que, en este caso es de: 1.803,8 (= 1.500 + 303,8) u.m. que es el total de la renta económica anticipada («anticipos laborales», en este caso) y el beneficio distribuible.
2. El criterio de reparto (que no tiene porque ser el de la presencia de cada socio en el capital prestado mientras que dure su presencia como socios) que se acuerda en ese mercado interno que es la sociedad cooperativa con base en el principio de la democracia; cada socio tiene un voto, independientemente de la cantidad de capital prestado a la sociedad cooperativa:

- a) En este caso, se supone que los socios acuerdan que, ¡para este año! (vale decir que el criterio de reparto puede, lógicamente, cambiar de año en año¹⁶) la «responsabilidad» en la rentabilidad económica total a percibir por los socios es del:

40 por ciento de Alejandra

40 por ciento de Cayo

20 por ciento de Tulio

Nótese que estos porcentajes no tienen por qué coincidir con la presencia en el capital:

$(200/600) = 33,33$ por ciento de Alejandra

$(100/600) = 16,66$ por ciento de Cayo

$(300/600) = 50$ por ciento de Tulio

Que han servido para calcular lo que le corresponde a cada socio de los gastos financieros (intereses o retribución del capital) que retribuyen el préstamo que hacen a la sociedad cooperativa mientras que son socios¹⁷.

Con esos dos datos: montante a distribuir y criterio de distribución, se está en condiciones de calcular los denominados retornos cooperativos o rentabilidades económicas diferidas de los socios aplicando lo establecido en el principio cooperativo de que son empresas sin fin de lucro¹⁸ o bien que el resultado se ha de distribuir en proporción a la actividad cooperativizada (decidida por ellos mismos, democráticamente).

¹⁶ Pudiera ocurrir que ambos tipos de pesos o porcentajes coincidieran, pero sería una casualidad, salvo que los socios hagan aportaciones al capital en proporción a la actividad cooperativizada, y además, o bien mantengan ese nivel cada ejercicio o bien modifiquen la cifra de capital para mantener la proporción de la actividad cooperativizada.

Esto puede ocurrir con relativa facilidad cuando la actividad cooperativizada es previsible y no sufre variaciones significativas, como ocurre, por ejemplo en sociedades cooperativas de proveedores en el ámbito agrario. Pero es un caso demasiado concreto.

¹⁷ Para simplificar se hace abstracción de variaciones (aumentos) de capital derivadas de las regularizaciones de balances que, sorprendentemente, están reguladas sin una base (aplicando el criterio cartesiano de mitad y mitad que es el que se usa cuando no hay nada en lo que apoyarse, que es tan propia de un legislador que desconoce cómo se forman esas reservas ocultas que aparecen en las regularizaciones de balances).

El absurdo entramado normativo en materia de sociedades cooperativas en el estado español... *Ibidem*.

¹⁸ Es decir, que ningún socio puede explotar a cualquier otro. Efectivamente, el principio cooperativo busca precisamente eso. No que la empresa no tenga beneficios. El que una empresa no tenga beneficios en un determinado periodo de tiempo se consigue igualando los gastos a los ingresos. En el caso de las sociedades cooperativas en

En este caso, las cantidades (en u.m.) que le corresponden a cada socio es:

A Alejandra:	el 40 por ciento de 1.803,8 = 721,5
A Cayo:	el 40 por ciento de 1.803,8 = 649,4
A Tulio:	el 20 por ciento de 1.803,8 = 432,9

Pero como se ve más arriba, a cada socio se le anticiparon 500 u.m. (como si fuera una renta de trabajo, como un salario), aunque este término es incorrecto ya que los socios no son asalariados en el caso de la sociedad cooperativa, en concepto de «anticipo laboral» o renta económica anticipada), ahora hay que descontar 500 u.m. a cada socio para calcular los *retornos* o rentabilidades económicas diferidas, que resultan ser, en u.m.

A Alejandra:	$721,5 - 500 = 221,5$
A Cayo:	$649,4 - 500 = 149,4$
A Tulio:	$432,9 - 500 = -67,1$

En efecto, si la renta económica anticipada ha sido más alta que la que corresponde al valor de la actividad cooperativizada, puede ocurrir que los retornos (que no son más que la compensación «a posteriori» de la retribución de la actividad económica cooperativizada) sean negativos, a devolver o a compensar en ejercicios futuros.

VII. Consideraciones finales

Este ejemplo se complica cuando los socios son mixtos: proveedores y consumidores. Por ejemplo, agricultores que llevan su producción a la sociedad cooperativa para que transforme y comercialice su producción y, a la vez, consumidores de fertilizantes y de seguros.

Por otra parte, como ya se ha discutido abundantemente, lo único que importan en la sociedad cooperativa son los socios.

las que los socios tienen capacidad para establecer las cantidades de sus retribuciones financieras y económicas —por la actividad cooperativizada es muy sencillo—. Sin embargo, el reparto de la renta que corresponde a cada socio no tiene porqué ser justo. Y, si no es justa, es injusta; es decir, con aprovechamiento de los unos por los otros (como ocurre con los cargos directivos de algunas empresas y bancos que perciben unas rentas de trabajo —que ellos dicen que son ¿de mercado?—. Que no se justifican ni se explican si se considera el valor de su trabajo.

Los socios han de tratar de hacer máximo el valor de la empresa que representan individualmente, para lo cual deben:

- reducir su rentabilidad financiera lo más posible (acercándose más, si cabe, al principio cooperativo de interés limitado al capital), pero manteniéndose por encima de la rentabilidad financiera de los acreedores (en el caso de más arriba sería mejor que hubieran acordado un 6,1 por ciento mejor que un 7 por ciento)¹⁹
- hacer máxima la rentabilidad económica total, para lo cual no debe haber beneficio distribuible porque se anticipe la mayor cantidad posible con tal de que no haya fugas fiscales (ni impuestos sobre la renta ni dotación a reservas irrepartibles²⁰); es decir, la política de beneficio cero (que no es lo mismo que la sociedad cooperativa es «sin fin de lucro») que lleva a que,
 - por un lado, dejen de tener sentido los retornos y,
 - por otro lado, sea necesario que el criterio de reparto en proporción a la actividad cooperativizada se aplique a las rentas económicas anticipadas («anticipos laborales» en el caso que se trata más arriba: es decir, en lugar de 500 u.m. a cada socio).

En efecto, el valor de la parte de empresa que representa cada socio en el caso de más arriba es (en u.m.)²¹:

Valor de la empresa que encarna Alejandra: $(721,5/7\%) = 10.307,1$
Valor de la empresa que encarna Cayo: $(649,4/7\%) = 9.277,1$
Valor de la empresa que encarna Tulio: $(432,9/7\%) = 6.184,3$

Mientras que el valor de la parte de empresa que representa cada socio en el caso de mínima rentabilidad financiera y beneficio cero (que conlleva ausencia de retorno) es (en u.m.):

¹⁹ En este ejemplo se está cometiendo un error: considerar que el coste de las deudas coincide con el tipo de interés de las deudas (que, como se sabe, sólo coinciden antes de impuestos en determinados casos); y consecuentemente, que el coste de las deudas que son los recursos prestados por los socios —que forma parte de la rentabilidad financiera— se pueden asemejar al tipo de interés al capital de los socios.

²⁰ No se plantea no pagar impuestos sino el ejercicio de la transparencia fiscal que se aplica en las sociedades de profesionales: cada socio tributa por las rentas totales que obtiene: las de capital y por su actividad en la empresa de la que es socio más las otras rentas que pueda tener de otras fuentes.

²¹ Se aplica la fórmula del valor del rendimiento bajo la hipótesis de renta perpetua y, además, las hipótesis criticables (pero simplificadoras) de descontar rentas, que éstas sean perpetuas y que la empresa tenga un coste de las deudas óptimo.

Valor de la empresa que encarna Alejandra: $(775,6/6,1\%) = 12.714,8$
Valor de la empresa que encarna Cayo: $(689,0/6,1\%) = 11.295,1$
Valor de la empresa que encarna Tulio: $(465,4/6,1\%) = 7.629,5$

VIII. El riesgo de insolvencia

Una de las dos manifestaciones del riesgo de insolvencia viene dado por la probabilidad de que el beneficio antes de intereses, que en este caso se ha cuantificado en 500 u.m. sea más pequeño que los intereses, que en este caso son:

- a) en el caso de que haya beneficio después de intereses positivo (303,8 u.m.) e intereses al 7 por ciento: $(24 + 42)$ u.m. = 66 u.m.
- b) en el caso de que haya beneficio después de intereses cero (0 u.m.) e intereses al 6,1 por ciento: $(24 + 37)$ u.m. = 61 u.m.

No se entra en el uso de la inferencia estadística para tratar a las ventas: la magnitud de la que surge la cadena de cálculos como una variable aleatoria —que, evidentemente, no es controlable por la empresa sino que tiene una gran dependencia del mercado—, es claro, con esos datos, que a menor retribución financiera del capital prestado por los socios, menor riesgo financiero.

Sin embargo, esa estrategia: pasar del 7 al 6,1 por ciento permite una redistribución de la renta disponible para los socios: lo que no cobran en forma de intereses lo cobran en forma de rentabilidad económica, bien anticipada o bien diferida, en forma de retornos.

Efectivamente, esta política es positiva porque permite evaluar mejor la actividad cooperativizada por los socios, particularmente cuando hay varios socios cuya actividad tiene diferente valor.

Pero, como se ha dicho, el valor que representa cada socio es mayor cuantos menos impuestos explícitos e implícitos afecten al beneficio, sea cual sea la política de establecimiento de los intereses que marquen los socios; y esto lleva a adelantar el beneficio después de intereses para que no haya fugas fiscales que, además, son tan injustas y que ponen en entredicho el principio de eludir la explotación de los unos por los otros.

Pero esa cantidad adelantada y distribuida en forma de anticipos o rentabilidad económica anticipada debe cumplir dos requisitos imprescindibles:

- a) que tenga en cuenta y anticipe el valor de la actividad cooperativizada estimada para cada socio y acordada entre todos de-

- mocráticamente mediante los ajustes pertinentes a medida que transcurre el ejercicio económico y se dispone de información,
- b) que tenga un importe total cuya cuantía permita que las cuentas cuadren; es decir, que el beneficio después de intereses sea cero y no negativo, lo que significaría que la empresa es insolvente²².

IX. La ausencia de reservas

El proceso que se ha descrito plantea, evidentemente, el problema de que la empresa no dota reservas.

Como se sabe, las reservas no son más que un apunte contable que recoge en la estructura financiera el importe de los beneficios retenidos acumulados que están materializados en activos. Lo adecuado es que estuvieran materializados en activos fijos o, habida cuenta de cómo se va disponiendo de ese importe, en la parte de activo circulante que tiene un carácter estructural (que se suele denominar Capital de Trabajo).

Lo cierto es que si la empresa cada año distribuye los beneficios puede ver mermada su capacidad de crédito. Por ello se propone que en lugar de dotar reservas los socios acuerden (obligándose o no) a reinvertir parte de lo que les ha correspondido en forma de incrementos de capital prestado por los socios. De esta manera, se consigue el mismo efecto que el que se conseguiría si se dotasen reservas con dos ventajas evidentes para los socios respecto de esa misma aportación en forma de reservas irrepartibles:

- a) Esos incrementos son retornables en caso de baja.
- b) Mientras se mantiene el socio vinculado a la sociedad esos incrementos de capital son retribuidos el tipo de interés correspondiente.

²² Precisamente por esto es conveniente que el tipo de interés para retribuir el préstamo de los socios sea establecido de antemano, por supuesto, por encima (ligeramente por encima) del tipo de interés acordado con los acreedores convencionales.

Filosofía de la cooperación

Javier Divar Garteiz-Aurrecoa
Catedrático de la Universidad de Deusto
Presidente de la AIDC

Recibido: 20-06-2012
Aceptado: 24-07-2012

Sumario: I. Los estatistas. II. Los pioneros del cooperativismo. III. La reglamentación cooperativa. IV. La Empresa Cooperativa. V. Tendencias Cooperativas. VI. Bibliografía.

Resumen: La evolución del cooperativismo como doctrina social y económica parte de los asociacionistas y de los mutualistas históricos, asentándose en los llamados pioneros sociales, ideario que se tecnifica con el movimiento rochdaliano, que caracteriza estatutaria y legalmente el cooperativismo, para culminar en la empresarialización desarrollada por el cooperativismo alemán.

Palabras clave: Cooperativismo. Pensamiento. Evolución.

Abstract: The evolution of cooperativism as a social and economic doctrine is based on ideas put forth by historical advocates of associations and mutual aid. It consolidated with the so called social pioneers. This ideology was updated with the Rochdale movement which provided cooperatives with by-laws and a legal system and led to the corporatization developed by German cooperatives.

Keywords: Cooperativism. Thought. Evolution.

El pensamiento social, entendido como sustento para un sistema de organización de la comunidad, de la vida en sociedad, en forma que la meta colectiva sea el bien y el sustento del común de los partícipes, se ha expresado en el común de las civilizaciones. Aunque la formulación científica primera de las ideas socializadoras se encuentra en la filosofía helénica, sobre todo en el pensamiento de Platón.

Pero, como queda dicho, en todas las culturas y pueblos encontramos formas de cooperación entre los seres humanos, sin previas formulaciones jurídicas ni asentamientos normativos. Es decir, son espontáneos movimientos de mutualidad, aprovechamiento común, solidaridad y recíproca ayuda.

No existen científicos «inventores» del cooperativismo, es sencillamente (y esa es su mayor grandeza) una formulación del ser humano (el «buen salvaje») no envilecido por la deshumanizada relación competitiva de una sociedad económicamente insolidaria.

Es por ello que Carlos Gide, el primer maestro de la Economía Cooperativa, decía que el cooperativismo es un movimiento radicalmente popular, directamente nacido del pueblo y para su beneficio.

Por ese origen natural y popular, todos los pueblos han tenido comportamientos económicos cooperativos, puesto que está probado que los humanos reaccionan con similares comportamientos ante circunstancias semejantes.

En ese sentido amplísimo podemos decir sin miedo a errar que las ideas y movimientos socializadores han sido universales y bajo variadas formas de cooperación. Por todo ello que en un sentido no científico la socialización es un fenómeno universal y sostenido históricamente.

Pero una ideología socialista expresa, clara y directa, no se produce sino hasta el triunfo del advenimiento mercantilista en los tiempos finales de la Edad Moderna, como reacción frontal contra la naciente explotación capitalista, sutil en sus formas pero de consecuencias mucho más profundas que la brutal explotación feudal (que ya había tenido también sus resistencias campesinas, en general desorganizadas y más emotivas que prácticas).

En los siglos XVII y XVIII, muy especialmente en este último, encontramos a los autores pioneros del cientifismo socialista y por cierto que con precisas elaboraciones técnicas muy anteriores a Marx (1818-1883) y Engels (1820-1895), aunque se considere el marxismo como el origen del llamado «socialismo científico».

Ciertamente existe otro socialismo anterior, humanista y filosófico. Como ya dijo el Prof. G.D.H. Cole, en su «Historia del Pensamiento Socialista», no existe un concepto unívoco del socialismo.

Esas teorías socialistas primeras han dado en llamarse «de los utópicos» como contraposición a las de los «científicos». El llamado «socialismo utópico» entra de lleno en la tradición «socializadora» popular, platoniana y religiosa. Tiene como inmediatas precursoras a las denominadas «novelas sociales», destacadamente la «Utopía» de Tomás Moro (1478-1536) y «La Nueva Atlántida» de Bacón (1561-1626), expresiones varias del deseo intelectual de un mundo mejor, de una vida nueva asentada sobre la solidaridad entre los seres humanos y la justicia social.

Los primeros idearios cooperativistas fueron mantenidos por los llamados asociacionistas, entre los que destacan P.C. Plockboy y J. Bellers, que en el siglo XVII redactaron sus programas basados en los fundamentos de la moral cristiana, en la idea liberadora asentada en la igualdad de origen y en el destino común de todos los seres humanos. Se trata de conseguir el reino de Dios en la Tierra, la hermandad de todos los humanos como hijos de Dios.

Peter Cornelius Plockboy, nacido en Holanda en 1620, se había instalado en Inglaterra. Como sincero creyente encuadraba su vida en los postulados religiosos del cristianismo, por lo que tomó contacto con el reformismo protestante de las «Asociaciones» de George Fox, considerado el fundador del movimiento cuáquero.

George Fox había nacido en 1624 en el Condado de Leicester, en el seno de una familia humilde que le proporcionó una esmerada educación religiosa. Su personal interpretación de la Biblia le llevó a disidir de la línea oficial de la Iglesia en Inglaterra, al punto que fue denunciado por defender sus posiciones «naturalistas» de los Textos Sagrados, bajo la acusación de blasfemia, por lo que fue encarcelado en 1650 (sucesivamente sufrió persecución y penas de cárcel por sus creencias religiosas, que mantuvo siempre con valor y consecuencia).

George Fox y sus seguidores, entre ellos Peter C. Plockboy, volvieron a los orígenes de los primeros cristianos en su ideal de vida comunitaria y de ayuda mutua, formando «Sociedades de Amigos», base de la organización cuáquera, trabajando en comunidad, apoyándose entre sí y leyendo y comentando entre «los amigos» o hermanos la Biblia, sin sacerdotes ni sacramentos, bajo su propio criterio.

Comparativamente Plockboy, observando las miserias de las familias campesinas y del proletariado urbano, dedujo que la sociedad en su conjunto se basaba en la insolidaridad y el desamor hacia el prójimo, en grave incumplimiento de los principios evangélicos.

Como los ricos habían acomodado las instituciones a sus beneficios personales, con explotación inmisericorde de los humildes, comprendió que sólo la unión entre éstos era camino para superar las adversidades

populares, mediante una vida de asociación cooperativa integral, a semejanza de las comunidades cuáqueras.

En 1659 publicó un folleto en el que expresaba su propuesta asociacionista de familias integradas en grupos económicos comunitarios. Se trataba de organizar colonias integradas por varias familias que coadyuvasen unos con otros en la solución colectiva del problema de la habitación, del trabajo asociado entre los colonos y del consumo común.

Ese folleto, publicado por Plockboy bajo el título de «Ensayo sobre un proceso que les haga felices a los pobres de esta nación y a los de otros pueblos, consistiendo en reunir cierto número de hombres competentes en reducida asociación económica, o pequeña república, en la cual cada uno conserve su propiedad y pueda, sin acudir a la fuerza, ser empleado en la categoría de trabajo para la cual tenga más capacidad», es en resumen conocido como «Ensayo para la felicidad de los pobres», o «De las repúblicas cooperativas».

Establecidos los cuáqueros en las colonias de Norteamérica (y también extendidas sus «Asociaciones de Amigos» en los Países Bajos y territorios de la Alemania actual), el propio Plockboy organizó en Manhattan en 1664 una colonia agroindustrial que fue al poco disuelta por orden del Gobernador inglés.

Pero la semilla de las comunidades de vida «al modo cuáquero» quedó bien sembrada, conectadas también con las asociaciones de socorros mutuos procedentes del mundo rural (que emigrados después a las ciudades formaron el proletariado industrial), constituyendo las formas de economía comunitaria que ha dado en llamarse precooperativismo.

Por todo ello Peter Cornelius Plockboy, como precursor del cooperativismo moderno ha sido considerado justamente el «Patriarca de la Cooperación», adelantándose con sus «repúblicas» a los «Pueblos de la Cooperación» de Robert Owen y a los «Falansterios» de Charles Fourier.

Por su parte John Bellers, nacido en 1654 y fallecido en 1752, publicó en 1695 una obrita denominada «Proposición para la creación de Asociaciones de Trabajo», basándose en los precedentes de Plockboy y los principios religiosos del amor al prójimo y en los humanistas de la solidaridad. Su sistema era igualmente colonial, de grupos de trabajo asociado que cooperativizaban el beneficio laboral percibiendo unos bonos de consumo, sustitutivos internos del dinero.

Las colonias o comunas ideadas por Plockboy y Bellers eran asociaciones cerradas de autodefensa y ayuda mutua más o menos integral (mayor integración personalista en el sistema de Plockboy), organiza-

ciones de defensa de los trabajadores humildes frente a un sistema social abiertamente hostil.

Estas colonias tenían como limitaciones operativas de mayor entidad la falta de un espíritu empresarial como organizaciones productivas y la exigencia de un grado de aportación personal que podía llegar a ser asfixiante.

También el estar encerradas en sí mismas para evitar su destrucción por un mundo adverso, suponían el establecimiento de ghettos sin influencia sobre el conjunto de la vida social. Ello favorecería la destructiva crítica de los socialistas «científicos» contra el sistema de los asociacionistas, bajo la consideración de que los cambios sociales deberían venir por la drástica sustitución de las instituciones económicas. Y tal cambio, dado el absoluto imperio de las clases altas en la sociedad de la época, resultaría imposible sin la lucha popular.

El doble miramiento del proceso socializador se concretará, ya en el siglo XIX, por una parte en el sistema de su implantación evolutiva y pacífica (siguiendo la línea marcada por el asociacionismo cooperativista) y en el opuesto del socialismo revolucionario (con claros antecedentes en Saint-Simón y sus discípulos), postulado «científico» desde Marx (y Engels) que se autoconsideraba tal en su enfrentamiento con su contemporáneo Proudhon, asociacionista libertario, continuador del mutualismo de los siglos XVII y XVIII.

I. Los estatelistas

En el siglo XVIII se habían fijado como categoría sociológica la filosofía precapitalista liberal (tomada por los comerciantes como esencia de sus libertades económicas), que compuso el ideario de la lucha contra el absolutismo y los privilegios aristocráticos, pero que al propio tiempo propició el advenimiento de un mercantilismo lucrativista sin las anteriores limitaciones procedentes de la ética religiosa.

Ello supuso un nuevo escalón en la explotación de los trabajadores y, como reacción, el auge de los idearios de redención proletaria, como magistralmente estudió Otto von Gierke en su «Das Deutsche Genossenschaftrecht» (publicado en Berlín a partir de 1868, el primero de los tres volúmenes de la obra).

El siglo XVIII verá la predicación de variadas doctrinas revolucionarias y colectivistas por parte de los llamados «comunistas adelantados», como el francés Francisco Emilio Babeuf (1760-1797), «Graco», conspirador condenado a muerte por incitar al asalto popular al poder, al efecto de liquidar las clases sociales y abolir la propiedad privada, para

llegar a un paraíso social que no concretó (una especie de comunismo anarquista).

Por su parte desde las posiciones de los asociacionistas se continuó el apostolado a favor de un humanismo solidario, caso, por ejemplo, del historiador y economista suizo Leonardo de Sismonde (1773-1842), el cual propugnó un sistema socialista, liberal y cristiano.

Pero las proposiciones más específicas fueron planteadas por el filósofo y economista francés Claudio Enrique de Saint-Simón, duque de Saint-Simón, creador de una notable escuela económica (a la que pertenecieron hombres tan ilustres como Infantin y Bazard).

Saint-Simón, nacido en 1760 y fallecido en 1828, planteará un socialismo de Estado dirigido por macroestructuras productivas públicas, colectivizando la propiedad de los medios de producción.

Sus ideas fueron compendiadas, ya en 1830, en un volumen publicado por sus discípulos bajo el título «La Doctrina Saintsimoniana», que tuvo gran repercusión en los medios intelectuales de la época y que consagra un ideario comunista.

Estas doctrinas se basaron en la oposición frente a las rentas sin trabajo obtenidas de la plusvalía de la explotación económica, así como defendieron también el establecimiento de un mercado ordenado bajo programación gubernamental.

Se propone una sustitución económica por las rentas de trabajo («a cada uno según su capacidad, a cada capacidad según sus obras»), el trabajo asociado y la propiedad colectiva de los medios de producción bajo el control del Estado.

Las doctrinas de Saint-Simón fueron parcialmente aplicadas al cooperativismo por su discípulo Buchez, que en 1830 rompió con los saintsimonianos a causa de sus ideales religiosos, fijando en 1831 las bases de las sociedades cooperativas de trabajo asociado sobre principios cooperativos estrictos (owenistas y fourieristas).

Buchez aplicó las tesis del trabajo asociado sobre la base de la libre empresa, adscribiéndose así al cooperativismo (según el Prof. Hans Müller, «Von der Liberalen zur sozialen Genossenschaftstheorie», ese era precisamente el punto ideológico de partida de muchos cooperativistas a principios del XIX).

Los saintsimonianos, a diferencia de los asociacionistas cooperativos, no están por el escrupuloso respeto a la propiedad privada y a la herencia, ni por las aportaciones mixtas de capital y trabajo en la empresa, ni por la constitución de «asociaciones económicas libres». Por el contrario esta mentalidad cooperativa les parecía propia de ilusos.

Las generales ideas de socialización, cooperativismo, mutualidad, auxilio popular y piedad religiosa se entremezclaban, por lo que los

pragmáticos y posibilistas las consideraban meras manifestaciones voluntaristas.

Ciertamente las ideas de los primeros asociacionistas, mutualistas y solidaristas, tienen poco de empresariales y pretendieron ser solamente un remedio a la miseria. No hay una autonomía patrimonial que permita planificar, perseguir unos claros fines productivos al efecto de llegar a competir con las sociedades mercantiles clásicas (fundamentalmente con las sociedades por acciones, entonces en pleno auge), para al menos poder pensar en una evolución económica a largo plazo de participación de los «alienados» del sistema capitalista (como les llama A. Tourain, en su obra «La Sociedad Post-industrial»).

Considerando todo ello operativamente, ordenando y dando vigor científico a las previas ideas revolucionarias, proponen los saint-simonianos un socialismo estatalista que implica una toma de previa del poder político, subvertiendo el orden tradicional al atentar contra sus pilares de la propiedad privada, la herencia, la religión y la libre empresa.

En resumen la doctrina santsimoniana proponía un dirigismo estatalista de la producción, cuyos medios estarían colectivizados (bajo titularidad pública), autogestionados por los trabajadores (convertidos en servidores del Estado y de su aparato), concibiendo en última resultancia a la comunidad toda como una «vasta asociación de productores» (así denomina la ideal sociedad santsimoniana Paul Lambert en su «Doctrina Cooperativa»).

A pesar de que este modelo de socialismo estatal hace inmediatamente pensar en un omnipotente Estado rector, los santsimonianos argumentan (adelantando también ideas marxistas) que ese Estado no será siempre todopoderoso, sino que se irá implantando una «administración de las cosas» (una economía planificada) y un «gobierno de los hombres» (una política popular).

Claro que esto no suponía una futura desaparición del Estado, como algunos han malentendido, sino simplemente el anuncio o «revelación» de un segundo tiempo en el cual las tecnoestructuras dirigidas podrían relajarse y reducir sus controles por la educación de las masas en el socialismo, auspiciándose así una liberalización de comportamientos, lo cual sólo se produce ante la seguridad y autoconfianza de un sistema.

Pero los santsimonianos no teorizaron sobre la evolución de su socialismo estatalista, por lo que parece debe entenderse que ese aperturismo sólo se produciría ante una universalización y poder tal del socialismo que convirtiera en reliquia histórica el liberalismo mercantilista.

II. Los pioneros del cooperativismo

En la primera mitad del siglo XIX el ideario humanista religioso, así como el de los asociacionistas y cooperativistas, se van consolidando en un sistema alternativo de principios reglados, con métodos y fines precisos. En resumen, se va a producir la tecnificación del cooperativismo.

Cuatro autores nacidos en los últimos años del siglo XVIII van a recoger la tradición asociacionista y precooperativa, asentando en los primeros años del siglo XIX los caracteres del sistema empresarial cooperativo: Owen (nacido en 1771), Fourier (1772), King (1786) y Buchez (1796). Los tres primeros determinan los principios generales del sistema, ordenados después en los estatutos sociales de la cooperativa de Rochdale (1844), considerados como la base jurídica original del Derecho Societario Cooperativo, mientras que Buchez, que como queda dicho es una derivación saintsimoniana hacia el cooperativismo, reglamentará por vez primera los caracteres de las específicas cooperativas de trabajo asociado, «obreras» o «de producción».

A estos autores deben añadirse también, entre los doctrinarios del sistema de la primera mitad del siglo XIX, a Thompson (1785) y Derrión (1802), el primero como destacado autor de obras de ciencia económica y el segundo como práctico de la defensa consumerista (siguiendo en ello a King).

También la literatura de la época influye socialmente en favor de un sistema de economía participativa y solidaria, como es el caso de Etienne Cabet (1788), autor de la novela «El viaje a Icaria», basada en las antiguas ideas de las colonias autosuficientes, así como Pierre Leroux (1798), que en 1840 publicó su conocida obra «La Humanidad», mezcla de las ideas de Saint-Simón, Rousseau y Fourier, en donde se pronuncia también por un sistema social basado en el humanismo y el trabajo asociado.

Robert Owen (1771-1858), galés de Newton, era un hombre pragmático influido por las ideas solidaristas de John Bellers. En su deseo de humanizar el trabajo redujo notablemente la jornada laboral de la fábrica de Lanark de la que era directivo, aumentando al mismo tiempo los salarios. Y a pesar de las críticas de los demás empresarios consiguió con estas medidas mejorar notablemente los resultados económicos.

El éxito de sus experimentos a favor de los trabajadores le permitió dar un nuevo paso progresista, lanzándose a la defensa del «trabajo asociado». Basado en las teorías y experiencias anteriores fundó varias asociaciones integrales de producción y consumo, en forma de cooperativas mixtas, labor continuada por su discípulo E.T. Craig.

Las indicadas asociaciones se fundaron en la idea de la propiedad privada colectiva y en la explotación comunitaria, todo ello regido por el principio de solidaridad, lo que en un mundo de feroz mercantilismo le valió a Owen el sobrenombre de «filántropo loco». Superando las críticas de sus contemporáneos llegó incluso a promover personalmente en Norteamérica toda una ciudad cooperativa («New Harmony»), aunque sin éxito.

En 1835 constituyó en Londres una Asociación Universal («para todas las clases de todas las naciones») al objeto de conseguir el cambio de mentalidad de la sociedad en favor de un sistema económico cooperativo, sobre bases racionalistas y pacifistas (ideal final de la sociedad cooperativa). En la misma intención se mostró partidario de la unificación de esfuerzos entre cooperativas y sindicatos.

Consideró el trabajo como la base del valor económico, sosteniendo que el justo precio era el valor-producción. La interrelación trabajo-consumo, con evitación al máximo de intermediarios comerciales, entendió era la mejor fórmula de paulatina consecución de una economía popular. En ese ideal fomentó unas bolsas de contratación directa entre asociaciones cooperativas y trabajadores autónomos, que fracasaron, pero supusieron un adelanto práctico del principio cooperativo de la intersolidaridad, el cual ha servido notablemente a la supervivencia de muchas cooperativas.

Charles Fourier (1772-1837), francés de Beçanzon, de familia acomodada, vivió humildemente toda su vida como modesto empleado de comercio. Inteligente observador de la realidad, dedujo que los males sociales derivaban de las injustas estructuras económicas y de la falta de participación de los trabajadores en la producción y en sus beneficios.

Desconfiando del poder político, aliado del económico, al que veía como una mera correo de transmisión de éste, entendió que la pacífica redención de los humildes sólo vendría por la autoayuda y la unión.

Por ello el nudo gordiano de su sistema cooperativo será la idea del agrupamiento de los trabajadores en organizaciones familiares (falanstérios), en las que se mantendría la propiedad individual, basadas en la productividad de un trabajo común atrayente y limpio (higienista), así como en un consumo comunitario.

Las ideas de Fourier fueron sintetizadas en la obra «Nuevo Mundo Industrial», refundición de sus dispersas publicaciones menores. Aunque era partidario del abono de beneficios al aportante de capitales para los «falansterios», no consiguió financiadores de su sistema, por lo cual los creados no tuvieron éxito ya que fueron meras uniones voluntaristas sin las necesarias partidas patrimoniales.

Tal fue el fin de las colonias creadas por sus discípulos Channing y Brisbane en las colonias americanas entre 1841 y 1845, así como la creada por Víctor Considérant en 1845 (en Texas).

Considérant (1808-1893) fue el principal discípulo de Fourier, difundiendo sus ideas por medio de la trilogía «El Destino social», publicada de 1834 a 1844. Su sistema es prioritariamente consumerista, aunque siguiendo a su maestro atiende también al trabajo asociado, por lo que desde él la defensa consumerista por medio del cooperativismo se viene denominando «fourierismo».

Sin embargo es de justicia destacar que la diferenciación participativa del socio en relación a las cooperativas de trabajo la marcó Charles Howarth, uno de los pioneros de Rochdale, que fue quien propuso en las cooperativas de consumo la distinta distribución de excedentes según el baremo consumista de los socios (principio de sencilla aplicación por el que fue conocido como «el Arquímedes de la Cooperación»).

Siguiendo su idea el también rochdaliano Abraham Greenwood fundó, en 1864, el almacén de consumo «Wholesale», en Manchester.

Los «falansterios» de Fourier tuvieron continuación en los «familisterios» de André Godin (1817-1888), obrero enriquecido y ferviente fourierista, que fundó en Guisa (Francia), en 1859, una asociación de familias obreras de objetivo consumerista, transformada en sociedad cooperativa de consumo en 1880, que perduró con gran éxito. Con ella la unión cooperativa para los abastos, suficientemente dotada de medios, se acreditó como forma práctica para la consecución y defensa del consumo popular.

Pero el primer gran doctrinario del consumerismo fue William King (1786-1865), doctor en medicina, defensor de los derechos de los consumidores desde la redacción de la revista mensual «El Cooperador», que prácticamente en solitario comenzó a publicar en 1829.

Era seguidor de las doctrinas de Owen, particularmente de la «teoría de la plusvalía». Conforme a ella sostuvo que los trabajadores no eran partícipes del auténtico beneficio de su labor, que era recibido por el capital, que en vez de obtener un interés fijo (costo productivo) dejaba ello al trabajo (costes salariales) para lucrarse con toda la plusvalía neta de la productividad, sin más justificación para ello que el propio imperio.

Por contra en las empresas cooperativas el trabajador consumerista se va haciendo con el capital, «fruto del trabajo». Para conseguir el fomento del cooperativismo pensó que se podría partir del más sencillo campo del consumo para pasar después a la producción, con financiación ya propia y con previas estructuras para dar salida a la producción.

Personalmente constituyó en Brighton, en 1827, una cooperativa de consumo con la que tuvo un fracaso, ya que no contaba con los medios suficientes.

Como la mayor parte de los cooperativistas sostenía King que los trabajadores no debían tener esperanza en los poderes públicos, sino esperar tan sólo en su autoayuda. Por ello era acérrimo defensor de la formación y promoción educacional en el cooperativismo, preconizando la creación de instituciones para la especial enseñanza de los sistemas de organización y economía cooperativas.

Por último, debe destacarse que King es uno de los principales cooperativistas cristianos, por lo que tuvo gran predicamento entre los sectores religiosos comprometidos con el apoyo a los humildes. Dijo King, a modo de ejemplo, textualmente: «Las virtudes diarias, recomendadas por el Evangelio, constituyen el fundamento de la vida de familia y de la vida cooperativa»; y también: «Mis esperanzas consisten en tener fe en que un día los principios morales de Cristo, tal y como están incluidos en la verdadera cooperación, serán aplicados en la práctica».

Otro precursor cooperativo de importancia notable es William Thompson (1785-1833), influyente en la teoría de la economía social por su sistematización de las tesis de Bentham y Owen. Sus tres obras principales se publicaron entre 1824 y 1830, con gran repercusión entre sus contemporáneos.

En 1824 publicó la «Investigación sobre los principios de distribución de la riqueza más conducentes a la felicidad humana», obra en la que se encuadra entre los utopistas del solidarismo y la cooperación.

En 1827 publicó «Los reclamos del capital y del trabajo conciliados», obra en que se defiende el sistema del trabajo asociado con aportaciones empresariales capitalistas bajo limitaciones a su beneficio.

Y en 1830 sus «Indicaciones prácticas para el rápido y económico establecimiento de comunidades», con las que guía sobre la formación de asociaciones cooperativas, «islas de felicidad» en un mundo insolidario.

Michel Derrion (1802-1850), injustamente relegado de entre los grandes impulsores del cooperativismo, ha sido considerado por algunos como el gran práctico del consumerismo. Entendió en efecto, con notable y previsor inteligencia, que los consumidores son «la palanca motora del mundo moderno». Estaba influido por Fourier, King y Saint-Simón, y sostenía que por medio del consumo popular asociado podía llegar el cambio social.

Veía el cooperativismo como un medio de unión de los trabajadores para competir y aun superar a los grandes capitalistas (ideas que reiteró Víctor A. Huber), para llegar a la larga a una sociedad solidaria.

El mismo, junto con varios seguidores, fundó en Lyon, en 1835, una cooperativa de consumo bajo el nombre «Comercio verídico y social» en la que ofrecían productos de calidad al bajo costo que permitía la no intencionalidad lucrativa. Establecieron en ella el sistema de «puertas abiertas» y una gestión democrática compartida con los consumidores. El excedente se repartía a iguales partes (25%) entre los trabajadores del comercio, los consumidores según su baremo de compras, el capital aportado y un fondo de obras sociales.

Fue tal el éxito de esta cooperativa que bajo presiones de los comerciantes de la ciudad fue cerrada por las autoridades en 1838, bajo la acusación de ilicitud (?) mercantil. Se había demostrado una vez más que la sociedad cooperativa, con las mínimas condiciones de viabilidad, es fórmula de notables resultados económicos y sociales.

Philippe Buchez (1796-1865), como ya se ha indicado, fue un destacado seguidor de Saint-Simón convertido al cooperativismo al apreciar el funcionamiento en libertad de este sistema, que no violentaba ninguna creencia o posición. Terminó siendo un convencido fourierista.

Colaboró en el periódico santsimoniano «El Productor» entre 1825 y 1830, separándose en éste último año de los muchos seguidores del movimiento por la ideología panteísta del mismo y por el totalitarismo estatalista que preconizaba, encontrando pronto acomodo en el cooperativismo en el que se apreciaban sus ideas de reorganización de la vida económica y social sobre la base de un «nuevo cristianismo», para conseguir la justicia social.

Entendió que el cambio social debiera producirse no por la estatalización económica, sino por las asociaciones coaligadas de productores (cooperativas de trabajo asociado), generando como excedente un capital. Este excedente tendría un destino económico (su reinversión mediante las reservas) y social (fondos educacionales y asistenciales), que debiera considerarse societariamente indivisible y jurídicamente indisoluble, tesis que continuadas por Louis Blanc y Raiffeisen, terminaron por ser propias del cooperativismo.

Por su confianza en la pacífica liberación de los trabajadores sin totalitarismos estatalistas fue considerado un utópico por los socialistas autoproclamados «científicos». Sin embargo, el sistema de Buchez tenía firmes bases técnicas, entre las que se incluía su propuesta de financiación mediante los llamados «Bancos del Trabajo», adelanto del crédito cooperativo.

Un resumen de su ideario, considerado como el primer asentamiento científico del cooperativismo de producción, fue publicado por Buchez en el «Diario de Ciencias Morales y Políticas» del 17 de diciembre de 1831.

Las ideas de Buchez fueron recogidas por Louis Blanc (1812-1882), nacido en Madrid, que en 1840 publica «La Organización del Trabajo», en la que se manifiesta a favor de las asociaciones de trabajadores como fórmula para el mantenimiento del empleo, para aumentar la productividad y para conseguir la participación económica de las clases populares.

Sostuvo que el problema de la tierra se resolvería sin mayores dificultades convirtiendo en titulares de la misma a los agricultores asociados y el de la industria por medio de los «talleres sociales», especie de sociedades obreras de producción.

En principio se mostró partidario de los salarios igualitarios, pero desistió de ello por falta de operatividad, sustituyéndolos por las «distinciones salariales limitadas».

Se apartó del antiestatalismo de Buchez admitiendo al Estado como «banquero de los pobres» y como promotor de los «talleres sociales». Con el ministro de Obras Públicas, Marie, se organizaron en efecto unos «talleres sociales» (bajo el decreto del 27 de febrero de 1848) que resultaron un engaño, ya que el Gobierno abusó de su posición e impuso una disciplina y jerarquía militar en los mismos, terminando por considerar a los trabajadores meros asalariados.

A pesar de la mala experiencia con los contactos gubernamentales, Blanc terminó inclinándose hacia el estatalismo santsimoniano, sosteniendo la conveniencia de que el Estado administrara las empresas en los sectores básicos, con lo que su sistema pasó a ser un híbrido que sólo preveía la iniciativa privada en un orden menor.

Finalmente, como resumen general, puede decirse que la primera mitad del siglo XIX es la etapa histórica de normatización del cooperativismo como sistema de empresa y por ello de su especialización jurídica.

Todo va a converger en los «principios» reglamentados a partir de los estatutos de la Cooperativa de los Pioneros de Rochdale, recogidos y puestos al día por la Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.-I.C.A.), que desde su nacimiento en 1895, vela por el fomento y pureza del movimiento cooperativo en todo el mundo.

III. La reglamentación cooperativa

Las aportaciones teóricas y prácticas de los cooperativistas de la primera mitad del siglo XIX, estableciendo reglas funcionales para la operatividad empresarial de la vieja institución económica y social de la cooperación, se articulan sistemáticamente en los estatutos de la Sociedad de Rochdale, como queda dicho, cooperativa inscrita legalmente

el 24 de agosto de 1844. En la población de Rochdale, cercana a Manchester, se fundó por 28 tejedores en paro, cesantes a consecuencia de una huelga mantenida en 1841, que estaban por ello en gran penuria económica, la «Sociedad de los Justos Pioneros», cooperativa de consumidores asentada riginalmente en un local modestísimo de la citada villa.

El local fue utilizado como depósito y central de ventas para los socios y sus familias de productos para el abasto, que adquirieron al por mayor con las aportaciones iniciales y vendieron al contado a bajo precio. Con el excedente se reaprovisionaron, proyectando el llegar con el tiempo a manufacturar productos en la medida de lo posible. Su éxito fue total, y en diez años pasaron de los 28 socios fundadores a 1.400, abriendo poco después tres sucursales.

En los estatutos originales se reglamentaron siete principios cardinales. En extracto:

1. Ayuda mutua.
2. Control societario democrático.
3. Gratuidad de cargos.
4. Libres adhesión y dimisión de los socios.
5. Compra-ventas al contado.
6. Intereses limitados al capital social.
7. Retornos cooperativos.

En 1845 se modificaron los estatutos por tres enmiendas fundamentalmente relativas a la limitación operativa de partícipes por establecimiento, al control democrático asambleario (un voto por socio «no más») y al tipo de interés al capital, el 5%.

En 1854 hubo una nueva modificación estatutaria de notable importancia para el desarrollo jurídico y económico cooperativista, pues se determinó en ella la política de excedentes, selevantó el mutualismo admitiendo las prestaciones a no socios, se estableció el fondo de obras sociales «para el perfeccionamiento intelectual» de los partícipes, y, por último, se estableció el carácter social de los posibles fondos remanentes en caso de extinción societaria (a «fines caritativos o públicos»).

Estos estatutos rochdalianos modificados contienen ya los seis principios básicos de la cooperación, reglas operativas jurídicas de la empresa cooperativa moderna: voluntariedad, gestión democrática, interés limitado al capital, participación en excedentes, fomento educativo-asistencial y solidaridad intercooperativa y social.

Esta reglamentación del cooperativismo lo distinguió como forma jurídica societaria, «tercera vía» entre el capitalismo y el estatalismo comunista (como se esforzó en precisar Bernard Lavergne en su libro «La

Revolución Cooperativa o el Socialismo de Occidente», publicado en París en 1949).

La distinción entre ambas «socializaciones» se presentó con crudeza en la mitad del siglo XIX entre el libertario Proudhon (1809-1865) y el estadista Marx (1818-1883), apoyado en Engels y parcialmente en Lasalle.

Proudhon no fue originariamente cooperativista, aunque finalmente quedó «convertido» al sistema, al observar sus realizaciones prácticas. Su obra, salvo la primera «Memoria sobre la Propiedad» (1840), se publicó después de 1844. El Prof. Tulio Rosemboj publicó un esclarecedor ensayo sobre el tema («Conocer a Proudhon») en el que analiza el ideario socializador de Proudhon, antiautoritario, democrático y humanista.

Marx, de mayor preparación cultural pero no por ello de superior ingenio, trató de ridiculizarle injustamente como defensor de «utopías» por basarse en los principios de la ayuda mutua popular (entre otros escritos en su «Miseria de la Filosofía», contestación a la proudhoniana «Filosofía de la Miseria»).

Después de haberlas combatido doctrinalmente, pero convencido por su eficacia y nobles principios, defendió Proudhon apasionadamente a las cooperativas de trabajo asociado como fórmula productiva social (cambiando con gran honestidad intelectual sus anteriores juicios).

Además puede considerarse a Proudhon como uno de los «inventores» del crédito mutuo, diferenciándose del alemán Shultze-Delitzsch (el otro pionero del crédito mutuo) en que no preveía un dividendo para los partícipes. Proudhon entendía que el interés al capital, más que una «legitimidad», tenía un carácter de necesidad práctica, pues era la única fórmula para que las asociaciones laborales obtuvieran patrimonio inicial con el que comenzar los objetivos productivos. Y sostenía que, en todo caso, debe imponerse el derecho al posterior «rescate» capitalizando con beneficios y reservas sociales.

Pero lo cierto es que a pesar de las lógicas discrepancias sobre el sistema cooperativo, la asunción de una reglamentación del sistema y su practicidad como fórmula empresarial, permitieron que a partir de la segunda mitad del siglo XIX comenzaran a promulgarse especiales legislaciones cooperativistas, significadamente la ley inglesa de 1852, las leyes francesa y portuguesa de 1867, la alemana de 1868, la belga de 1873 y la japonesa de 1900.

El reconocimiento del cooperativismo en el Derecho Societario supone una acreditación de su «mayoría de edad», lo que permitirá su

autónomo desarrollo en los últimos años del siglo XIX y su expansión en el XX.

Complementariamente, en la segunda mitad del siglo XIX se denota en el cooperativismo el inicio de un practicismo economicista de las cooperativas como empresas. Se parte para ello de la autofinanciación, instrumentada tanto en el cooperativismo de crédito industrial (Schulze y Luzzatti) como en el de crédito agrícola (Raiffeisen y Wollemborg), abandonándose también la vieja idea de las colonias agrícolas integrales sustituidas por un moderno cooperativismo agrícola (Haas).

Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883), juez de Delitzsch, es uno de los pioneros del cooperativismo alemán. Su popularidad le llevó a conseguir un acta de diputado de la Asamblea Nacional prusiana (1848), para la que posteriormente preparó el borrador de base del Código Cooperativo de Prusia del 27 de marzo de 1867.

Publicó diversos artículos sobre asociacionismo cooperativo, fundando al propio tiempo varias sociedades cooperativas (singularmente una Caja de Socorros Mutuos y una Sociedad de Crédito, con la idea de llegar al establecimiento de «Bancos Populares»).

Con pragmático espíritu comprendió que la empresa cooperativa debía ajustarse a cada momento histórico y a las circunstancias sociopolíticas, manteniendo su norte ético (los principios del sistema). A largo plazo previó un agigantado cooperativismo de producción, fruto de consorcios entre cooperativas que llevarían a la formación de grandes empresas y grupos cooperativos, con cabida también para los pequeños empresarios y comerciantes, absorbidos o unificados económicamente por uniones productivas y de organización.

Luigi Luzzatti (1841-1927), descendiente de una rica familia judía veneciana, político y profesor universitario, fue un destacado seguidor de Schulze, cuyo sistema conoció en su época de estudiante en Berlín.

Su obra «La Difusión del Crédito y la Banca Popular», publicada en Padua en 1863, tuvo un gran eco social y sirvió de base a los defensores del crédito cooperativo. Es famosa su máxima bancaria cooperativa: «Convertir en capital la honestidad». En 1907 participó en la apertura del Congreso Cooperativo de Cremona en el que abogó por el crédito cooperativo como fórmula financiera de una economía solidaria.

Participó en la creación de bancos cooperativos en Lodi y Milán, participando también en la propuesta de creación en Roma de un Instituto Central de Crédito entre las organizaciones cooperativas y la administración pública.

F.W. Raiffeisen (1818-1888), alcalde de Weyerbuch y de Heddesford, hijo de un pastor luterano, es considerado el «padre» de las cajas rurales (cooperativismo de crédito agrícola). Publicó en 1866 un ensayo

en torno al asociacionismo cooperativista agrícola que tuvo notable éxito, siendo reeditado por cinco veces hasta su fallecimiento. Fundó una «Sociedad de Socorros Mutuos» y la Cooperativa de Crédito de Heddesford.

Las bases de su sistema se pueden resumir en la limitación territorial de cada cooperativa, en aras de la mayor operatividad; la exigencia de cualidades morales en los partícipes y la gratuidad de los cargos ejecutivos; la exigencia de aportaciones patrimoniales y la negación del ánimo lucrativo (todos los excedentes deben tener como destino los fondos de reserva y los educativos y asistenciales).

Como continuador de la obra de Raiffeisen debe destacarse a Leone Wollemborg (1859-1932), nacido en Padua, propagandista de los beneficios para el campo del fomento de las cajas rurales. Su librito «Le Casse Cooperativi di Prestiti», publicado en Padua en 1884, tuvo gran repercusión entre las organizaciones campesinas.

Por su parte, Wilhelm Haas (1839-1931) fue el sistematizador del cooperativismo agrícola. Su ideario operativo está recogido en el llamado «Programa de Darmstadt», que resume las conclusiones del Congreso Alemán de las Cooperativas Agrícolas que se celebró en dicha ciudad.

La base de la unión agrícola de Haas fue el principio económico del aprovechamiento común, abaratador y mejorador de las explotaciones, de donde se pasó a las centrales lecheras y a las cajas de crédito rural.

En 1883 fue nombrado presidente de la Unión de Cooperativas Agrícolas de Alemania, puesto desde el que ejerció gran influencia en la organización del cooperativismo agrícola sobre bases pragmáticas.

Todas estas ideas y realizaciones de los teóricos y prácticos del nuevo cooperativismo de la segunda mitad del siglo XIX, llevaron a que en el siglo XX se acentuara la visión empresarial de las cooperativas, pasando a segundo plano el elemento «redentorista» del movimiento cooperativo. Se abandonaron las prácticas de vida comunitaria (colonias, falansterios, etc.), para centrarse en la cooperativa como forma societaria económica, al objeto de intervenir en la mercantilidad mediante una empresa participativa y democrática, esencia de la economía social.

IV. La empresa cooperativa

Las bases asentadas en la segunda mitad del siglo XIX del nuevo cooperativismo dieron lugar, por su continuación y perfeccionamiento

técnico en el xx, a la empresarialización de la sociedad cooperativa en el contexto mercantilista, como queda apuntado. La fórmula cooperativa pasa de los utopismos al sistema de empresa, sobre la fundamental base de la democratización económica como medio superador del capitalismo y consecutor de la justicia social.

Aunque este movimiento es multipersonal y de base popular puede destacarse el influjo original de la llamada Escuela de Nimes y del economista Charles Gide. Esta afamada escuela fue fundada por Boyve y Fabre, participando en ella autores de gran prestigio como Lavergne, Poisson, Lasserre y el citado Gide (desde 1885), entre otros.

Gide (1847-1932) pesó notablemente en la doctrina de la Escuela defendiendo los principios economicistas para el logro de un cooperativismo práctico. Su base científica, como catedrático de Economía en París, fue vital para el mantenimiento del rigor en la defensa de los postulados cooperativos frente a los de la empresa capitalista. Su obra principal, «Principios de Economía Política», fue el aval científico de los defensores de un nuevo orden económico superador de los inconvenientes sociales del capitalismo.

Pensó que un medio para la superación del capitalismo era la unión consumerista, defensora de los intereses de los consumidores por su asociacionismo y, empresarialmente, por su adscripción a las cooperativas de consumo. Con ello siguió la vieja doctrina de Michel Derrión, auspiciando también un futuro «reinado del consumidor».

La táctica con la que proveyó a las cooperativas de consumo era de largo plazo y en tres fases: primera, la de paulatina conquista del comercio bajo el principio del «justo precio», el no lucrativismo y la defensa del consumidor; segunda, la de adquisición o consorcio con explotaciones agrícolas y cooperativas agrarias; y tercera, la adquisición de manufacturados procedentes de las cooperativas de trabajo asociado.

Los fines de este cooperativismo mercantilista eran claros:

- 1.º Evitar las luchas sociales, siempre llenas de dolorosas secuelas para los más humildes.
- 2.º Ir pacíficamente a la paulatina abolición del capitalismo, que dificulta la consecución de la justicia social.
- 3.º Llegar a una economía, y por consecuencia a una sociedad, democrática y solidaria.

La idea de la democracia empresarial fue también sostenida, entre otros coetáneos de Gide, destacadamente por León Walras, economista defensor de un socialismo liberal, muy influyente entre los economistas progresistas.

Todas estas ideologías eran coincidentes con los postulados del pensamiento social y del solidarismo, sirviendo de aglutinantes en la formación de la Internacional Cooperativa (A.C.I., Londres-1985/París-1896), propulsora del «nuevo orden cooperativo» en todo el orbe, bajo el escrupuloso respeto de los principios del sistema.

El cooperativismo va en su expansión siendo más y más pluralista, esenciándose el sistema en fin en la idea de democratización económica (como destacara el profesor de la Universidad de Lieja, Paul Lambert). Por ello va confluyendo el cooperativismo con todas las doctrinas deseosas de conseguir la democracia en la empresa, de manera que muchos sindicatos, partidos políticos y programas gubernativos asumen el ideal cooperativo como consustancial a la Democracia.

No es por consiguiente casualidad, que en la primera mitad del siglo xx destacados autores hayan defendido el ideario cooperativo, como el primer director de la Organización Internacional del Trabajo (O.I.T), Albert Thomas (fallecido en 1932), o su ilustre dirigente George Fauquet (1953), o los insignes profesores universitarios G.D.H. Cole (Oxford), W. Sombart (Jena), G. Mladenatz (París) o F. Milhaud (Ginebra).

V. Tendencias cooperativas

No es fácil la clasificación del cooperativismo por bloques ideológicos, pues al ser un movimiento populista y universal se han producido históricamente muchas y variadas tendencias en él, además de que por su carácter solidarista y humanista ha sido considerado instrumento de utilidad por numerosas creencias e ideologías.

Por todo ello han confluído en el apoyo doctrinario cooperativista pedagogos y políticos, religiosos y sindicalistas, libertarios y transformativos, humanistas y, en general, toda suerte de pensadores deseosos de llegar a la felicidad social. Y esa universalidad es precisamente una gran riqueza del sistema cooperativo. En efecto, toda ideología sustentadora del noble deseo de la justicia social se acerca al cooperativismo. Los principios de democracia y libre adhesión del mismo lo hacen posible. A nadie se le condiciona por ninguna motivación personalista previa y por ello todos pueden ser amparados por la solidaridad cooperativa.

Su fuerza como medio de justicia y pacificación sociales es posiblemente única para alcanzar el deseo de armonía universal, la gran utopía de la humanidad. Haya justicia social y goce después cada cual de sus libertades con toda amplitud de conciencia.

Pero a causa de la pluralidad del cooperativismo los intentos clasificatorios del mismo suelen ser muy variados, precisamente por tratar de recoger todos los matices históricos del pensamiento cooperativista, utilicen o no directamente tal denominación.

Pero en beneficio de la concisión y con criterio globalizador, pueden unificarse las tendencias doctrinales del sistema en cuatro grandes bloques, en los que se dan, a su vez, variedad de posturas ideológicas.

La clasificación podría comenzar por los meros «movimientos sociales y la pedagogía social», continuar con los «socialistas-asociacionistas», seguir con los «cristianos sociales» y terminar por los movimientos «solidaristas».

En origen, como se ha repetido en múltiples ocasiones, el cooperativismo es un movimiento natural y popular de solidaridad y mutua ayuda. No es una creación de intelectuales sino del pueblo. Por ello sus pioneros se confunden con los precursores de la socialización. Como decía el profesor Sombart «el cooperativismo es un socialismo racionalista», puesto que la necesidad de la reforma social es una cuestión de la razón.

Estas inquietudes populares conectan con las teorías moralizadoras de los teóricos de la pedagogía social. Entre otros muchos, destacadamente, Pestalozzi (1746-1827) y Mazzini (1805-1872). El primero como defensor de la autoayuda social y de los humanos sentimientos solidarios, propugnaba un asociacionismo y un cooperativismo asistemáticos; Giuseppe Mazzini hacía referencia más directamente al cooperativismo como fórmula societaria de redención para los trabajadores. En su obra principal, «Los Derechos del Hombre», se refiere al trabajo asociado «libre, voluntario, entre personas que se aman y respetan mutuamente». Se trata de conseguir una sociedad más justa por la natural atención a la ética social.

Una mayor concreción doctrinal se produce en los llamados «socialistas asociacionistas», llamados así por Gide porque consideraban a las asociaciones laborales una fuerza suficiente para impulsar la resolución del «problema social», como primer estadio para llegar a la justicia social.

La práctica totalidad de los pioneros cooperativos (Owen, Fourier, Buchez...), pueden incluirse en esta tendencia, puesto que consideraban la cooperación como una fórmula económica contra los defectos del capitalismo.

Es por ello que los pioneros cooperativos recibieron el sobrenombre de utópicos, muy concretamente por los estatistas santimonianos y, más tarde, por el marxismo.

Conectando con los viejos estatistas el llamado «socialismo real» (o no democrático), al considerar al Estado como único dirigente económico (ya Ferdinand Lasalle decía del Estado que debía ser «la aso-

ciación en grande de las clases obreras») y principalísimo titular de la producción y sus medios, o ha mostrado poca fe en las asociaciones cooperativas o las ha utilizado en la práctica con poco respeto a los principios del sistema, con lo que se ha perdido una oportunidad de oro para conseguir una socialización democrática.

Una ideología cooperativista de gran influencia la componen los llamados «cristianos sociales», que no pueden ser unificados en una escuela, sino que desde distintos planos ideológicos confluyen en el deseo último de la consecución de una solidaridad, basada en el amor cristiano al prójimo. Por ello cristianos de todas las épocas han rechazado el dogma económico del liberalismo individualista y han optado por la defensa del cooperativismo como medio práctico para alcanzar sus altos ideales.

Ya Buchez, en 1938, en su «Ensayo de un tratado completo de Filosofía desde el punto de vista del Catolicismo y del Progreso», analizó con criterios técnicos la aplicabilidad del cristianismo a las asociaciones cooperativas (antes otros cooperativistas habían incidido en el deseo de conseguir la justicia social por la aplicación de los principios del cristianismo, como Bellers y King, entre otros muchos).

François Huet, en 1853, se refirió también a ese socialismo cristiano en su obra «El Reino Social del Cristianismo», en el que sueña con una sociedad humanista por la aplicación del cristianismo a la producción y a las relaciones sociales en general.

El mismo Gide, en un artículo de divulgación económica titulado «Christianisme Social», estudió las ventajas del cooperativismo para los cristianos, como sistema económico que no lesiona la ética del amor al prójimo y permite llegar a una solidaridad práctica y realista (un caso notable de realismo cooperativista cristiano y humanista es el del sacerdote Don José María Arizmendiarreta, pionero del llamado «Grupo Cooperativo de Mondragón», cuyo auténtico milagro fue iniciar el pensamiento por el que fue posible establecer un gran grupo cooperativo partiendo prácticamente de la nada).

VI. Bibliografía

- D. BENEVIDES PINHO, «Evolución del Pensamiento Cooperativista». Intercoop, Buenos Aires, 1987.
- A. KAPLAN y B. DRIMER, «Las Cooperativas: Fundamentos, Historia y Doctrina». Intercoop, Buenos Aires, 1981 (3.ª edic.).
- J. DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, «Las Cooperativas: una alternativa económica». Dykinson, Madrid, 2011.

Economía social, entre la economía pública y la privada capitalista

Alejandro Martínez Charterina

Catedrático de la Universidad de Deusto
Director del Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Derecho

Recibido: 10-06-2012
Aceptado: 19-07-2012

Sumario: I. Introducción. II. Orígenes de la economía social. III. Enfoques conceptuales: economía social y sector no lucrativo (*non profit organizations*). IV. La economía solidaria, como tercer enfoque. V. Componentes de la economía social. VI. La Confederación empresarial española de economía social. VII. La Ley de Economía Social: concepto de economía social. VIII. Entidades que forman la economía social en España en la Ley de 2011. IX. Algunos datos actuales. X. Consideraciones finales. XI. Bibliografía.

Resumen: La economía social, que tiene sus orígenes en el siglo XIX, renació en el último cuarto del siglo XX de forma que su presencia ha ido extendiéndose y su importancia ha crecido hasta que nuestro país se ha dotado de una Ley de economía social. Junto al debate conceptual en la medida que la economía social agrupa una variedad de empresas de estatutos jurídicos diversos, se debe reconocer en ella junto a su aportación económica, en tanto que lleva a cabo una actividad económica respetuosa con el medio y sostenible acomodada a unos principios, su dimensión social y solidaria, su aportación al desarrollo local, y su aptitud para encarar los problemas actuales.

Palabras clave: Economía Social, Economía Social y Solidaria, Tercer Sector, Cooperativismo.

Abstract: Social economics, which dates back to the nineteenth century, underwent rebirth in the last quarter of the twentieth century. It has become widespread and so influential that our country has passed a law on social economics. In addition to the conceptual debate on social economics including a variety of companies with different legal statutes, its contribution to local development and capacity to focus on current problems must be acknowledged. Its economic contribution, as business which is respectful with the environment and sustainable while adhering to principles and its social and solidary dimension are key factors.

Keywords: Social economics, social and solidary economy, third sector, cooperativism.

I. Introducción

A finales de los años ochenta del pasado siglo escribía yo la frase siguiente: «*estamos presenciando el renacimiento de la economía social como respuesta a una serie de demandas de la sociedad civil ante la crisis económica, así como la tendencia hacia unos valores relativos a la forma de vida y al cambio ideológico de la sociedad*»¹.

En aquellos años ochenta se había puesto de actualidad de nuevo, por ello renacimiento, la economía social. Esto sucede en la práctica, toda vez que nacen y se transforman muchas empresas en el ámbito de la economía social, las cuales, además, son capaces de relacionarse entre sí y, en ocasiones, de asociarse. También renace la economía social en el espacio doctrinal, dado el interés en las Universidades y su presencia en publicaciones. Pero del mismo modo se hace presente en el terreno político, especialmente a través de la experiencia francesa. En este sentido está la Ley francesa «*relativa al desarrollo de ciertas actividades de economía social*» de 20 de julio de 1983, las referencias a la economía social en el noveno Plan francés, la creación de la Delegación interministerial para la economía social, y la obra de Thierry Jeantet «*La modernisation de la France par l'économie sociale*» (Paris, 1986), bien expresiva en su título, y también en su contenido, del papel llamado a desempeñar por la economía social.

Desde entonces el interés por el tema no ha dejado de acrecentarse, hasta llegar a la aprobación en nuestro país de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social, que entró en vigor el pasado 30 de abril de 2011.

II. Orígenes de la economía social

La economía social hunde sus raíces en el siglo XIX en el contexto del proceso de industrialización. Las primeras entidades de la economía social nacen como reacción a las consecuencias de la denominada revolución industrial.

A juicio de Henri Desroche, el término economía social se remonta a la obra de Charles Dunoyer «*Nouveau Traité d'Economie Sociale*», que fue publicado en 1830².

¹ Alejandro Martínez Charterina, *Análisis de la integración cooperativa* (1990), p. 65.

² Henri Desroche, *Pour un traité d'Economie Sociale* (1983), p. 17.

El término cobrará importancia y popularidad a finales del siglo XIX, y especialmente a partir del encargo que recibió Charles Gide para realizar un informe para la Exposición Universal de París de 1900 sobre «La Economía Social en la Exposición Universal»³.

Como consecuencia del éxito del término, como indica Desroche, muchas obras de principios del siglo XX se identificaron como economía social, con sentidos distintos⁴.

Sin embargo, por razones diversas, algún autor habla del abuso del término «social»⁵, otros, seguramente con mayor justificación, del triunfo del Estado en el debate entre el Estado y la Sociedad Civil⁶, se dejará de hablar de economía social, abriéndose un paréntesis de casi cincuenta años, desde el comienzo del segundo cuarto del siglo XX hasta la crisis de los años setenta.

Desde estos orígenes lejanos, y dejando aparte las distancias que median con la economía de interés general alemana⁷, los orígenes próximos de la economía social son franceses.

Existe un deseo de superación de los valores imperantes en las economías desarrolladas en busca de la descentralización a través de las economías locales, la aplicación de tecnologías intermedias, de nuevas formas de trabajo, de la acomodación de la producción a las necesidades, en sintonía con la apreciación del valor de la persona y del medio ambiente en el que transcurre su vida, al mismo tiempo que se busca un modo de hacer que supere las carencias del capitalismo y de la gestión pública, lo que vendrá a situar a la economía social entre la economía pública y la economía privada capitalista⁸.

Los promotores de la economía social, en el marco de la situación de recesión de los años setenta a partir de la crisis del petróleo, actuarán con decisión tratando de ocupar un puesto importante en la sociedad a través de la fórmula que resurge.

³ Puede verse en Thierry Jeantet y Roger Verdier, *L'Economie Sociale* (1982), p. 26.

⁴ Henry Desroche, o.c., p. 99 ss.

⁵ Jean-Michel Saillant hace esta referencia en el artículo «A la recherche de l'Economie Sociale», en *Revue des études coopératives* (1983), p. 88.

⁶ François Boursier, «Aux origines de l'Economie Sociale», en *Après-Demain* (1985), p. 6.

⁷ *Gemeinwirtschaft*, que agrupa al sector público y parapúblico, de forma que no es asimilable, por consiguiente, a la economía social; Walter Hesselbach, *Las empresas de economía de interés general* (1978), p. 160, considera en ella cuatro grupos: empresas públicas, empresas de construcción de viviendas de interés general, cooperativas, y empresas del sector libre de la economía de interés general.

⁸ Michel Maree y Marie-Anne Saive, *Economie sociale et renouveau coopératif: définition, financement, enjeux* (1983), p.16.

En la primera parte de la década de 1970 se produce un acercamiento entre los movimientos cooperativo y mutualista franceses, que vuelven a redescubrir elementos comunes entre ambos, y poco después se unirá a ellos el movimiento asociativo, de forma que en 1975 se creará el *Comité National de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives (CNLAMCA)*, que impulsará la publicación en 1980 de la Carta de la Economía Social.

Con los siete artículos de la Carta, que constituye una verdadera declaración de principios, «un gran número de personas en Francia aceptaban las condiciones de desarrollo integral del hombre, su voluntad de ser dueño de su destino, su aspiración a trabajar de otra forma (no convencional), en grupos pequeños, con solidaridad entre todos y responsabilidad de todos»⁹.

A partir de la publicación de la Carta llega el reconocimiento de los poderes públicos, con la creación en 1981 de la Delegación Interministerial para la Economía Social (DIES), que pasará a depender de una Secretaría de Estado para la Economía Social, se creará la Fundación de la Economía Social (FONDES), también en 1981, y un organismo de financiación, el Instituto para el Desarrollo de la Economía Social (IDES), en 1983.

Desde Francia se extenderá la idea de la economía social hacia el norte, a Bélgica, a través de un centro de estudio e investigación vinculado a la Universidad de Lieja, el CIRIEC, que promoverá un encuentro de las organizaciones de economía social en 1982 (se creará el Consejo Walón de Economía Social en 1989), y también hacia el sur, a España, a través de la creación de la sección española del CIRIEC, en 1986, y a otros varios países con secciones nacionales del CIRIEC.

III. Enfoques conceptuales: economía social y sector no lucrativo (*non profit organizations*)

No resulta fácil definir la economía social acotando un sector plural en el que pueden tratar de instalarse muchas realidades que poseen estatutos jurídicos muy distintos¹⁰.

⁹ Alejandro Martínez Charterina, o.c., p. 68.

¹⁰ Piénsese que entre la economía pública y la economía privada capitalista, que se considerará como una primera aproximación, se pueden encontrar múltiples figuras, como las siguientes: economía alternativa, economía de donaciones, economía autogestionaria, economía de la solidaridad, economía popular, economía popular solidaria, economía del trabajo, economía de interés general (en Alemania), economía social, ter-

En los primeros momentos se consideraba esta dificultad en Francia, no sólo por la disparidad de empresas con estatutos jurídicos diversos, sino también por la expectativa de una economía social con carácter experimental, dado que el impulso social animaba a pensar que nuevas formas podían hacerse presentes en el futuro.

Por ello en primera instancia se pretenderá definir la economía social en negativo, señalando qué no es economía social. Así se considera la economía social aquella que está situada entre la economía pública y la privada capitalista, es decir, lo que no es, ni economía pública ni privada capitalista. De este modo se identifica economía social con tercer sector, y se vendrán a utilizar las dos expresiones como sinónimos.

Este primer enfoque del tercer sector, debe advertirse, no lleva aparejada la renuncia al beneficio por parte de las entidades de economía social, ni tampoco que puedan ocupar espacios de frontera con el sector público¹¹.

Respecto al primer punto se trata de considerar en su justo término la oposición a la economía privada capitalista, y para ello puede resultar útil la distinción entre empresa de servicios y de resultados que Georges Fauquet aplicó a la cooperativa, la cual necesita capitalizarse y obtener beneficios para poder llevar a cabo su actividad y mantenerla en el tiempo, pero lo que se pretende es prestar un buen servicio, siendo el beneficio la consecuencia y no el objetivo, ello frente a la empresa de resultados que pretende el beneficio como objetivo de su actividad¹².

Precisamente por eso, el reparto del beneficio no se llevará a cabo en función del capital aportado, que es lo que caracteriza a la empresa capitalista, ni las decisiones se tomarán tampoco en función del capital aportado.

Respecto al segundo punto se trata de salvar algunas posibles situaciones fronterizas en las que se hace presente algún tipo de parti-

cer sector, sector no lucrativo (*non profit sector*), economía solidaria, sector voluntario, sector asociativo, sector independiente, sector informal, sector caritativo, sociedad civil, sector de las organizaciones no gubernamentales, sector intermedio, sector de actividades filantrópicas... Puede verse en este sentido José Luis Monzón *et al.* (dirs.), *El tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado* (2003), tomo I, p. 13, y la aproximación terminológica al concepto de economía solidaria que hacen Marta Enciso y José Luis Retolaza en la obra colectiva del Instituto de Derechos Humanos *La economía solidaria y su inserción en la formación universitaria* (2004), pp. 19 ss.

¹¹ Alejandro Martínez Charterina, o.c., pp. 70-71.

¹² Georges Fauquet, «Le secteur coopératif», en *Oeuvres* (1965), pp. 72, 74 y 80.

cipación pública, como sucede en las «régies coopératives» (cooperativas públicas belgas) o en las asociaciones gestoras de servicios públicos, cuando se trata de identificar economía social con tercer sector¹³.

Este primer enfoque trata de ser superado con una definición en positivo, que diga qué es economía social, no sólo qué no es. Así, Claude Vienney selecciona elementos comunes compartidos entre los distintos estatutos jurídicos de los considerados componentes de la economía social, como son el asociacionismo, la voluntariedad, y el comportamiento distinto del capitalismo, cuando dice que la economía social reúne «...agrupaciones voluntarias de personas, que organizan y hacen funcionar como empresas actividades colectivas que les son necesarias o que juzgan útiles, sin que el poder que ellas ejercen allí ni el beneficio que obtienen estén unidos a las partes sociales que suscriben o al montante de las cotizaciones que entregan para tomar parte»¹⁴.

El Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) define economía social como el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticas e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad¹⁵. Se aprecian notas de finalidad de servicio a los miembros y a la colectividad, autonomía de gestión, primacía de las personas y del trabajo sobre el capital, y procesos democráticos de gestión.

Para Thierry Jeantet¹⁶ seis principios y un cuasi-principio delimitan la economía social, a saber,

- libre asociación de individuos,
- gestión democrática,
- no acumulación individual de beneficios,
- solidaridad interna y externa,
- calidad de los servicios y productos,
- desarrollo del individuo por la formación y la cultura,
- y, como cuasi-principio, el federalismo.

¹³ Michel Maree y Marie-Anne Saive, o.c., pp. 22-23.

¹⁴ «Concepts et champs de l'Économie Sociale», en *Revue des études coopératives*, n.º 9 (1983), 50 ss.

¹⁵ José Luis Monzón Campos, «La economía social en España», en *CIRIEC España*, n.º 0 (1987), p. 22.

¹⁶ Thierry Jeantet, *La modernisation de la France par l'économie sociale* (1986), p. 19.

Se puede destacar la proximidad de estos principios con los principios cooperativos, lo que pone de manifiesto que cuanto mayor sea la pretensión de delimitar el sector, mayor ha de ser el problema de encaje de la realidad dinámica que constituye la economía social¹⁷.

En términos más recientes, la Carta de la Economía Social de la *Social Economy Europe*, anterior Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, estableció en 2002, ante las diferentes formas jurídicas variables de un país a otro, unas características comunes de las organizaciones de economía social:

- primacía de la persona y del objeto social sobre el capital;
- adhesión voluntaria y abierta;
- control democrático por sus miembros;
- conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general;
- defensa y aplicación de los principio de solidaridad y de responsabilidad;
- autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos;
- destino de la parte principal de los excedentes a la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, de interés de los servicios a los miembros y del interés general¹⁸.

Estos principios han sido acogidos por el Comité Económico y Social Europeo, así como por el Parlamento Europeo¹⁹, y vienen recogidos de forma textual también en el Preámbulo de la Ley de la Economía Social de 2011 y son aplicados en su artículo 4, relativo a los principios orientadores de las entidades de economía social.

Por su parte, el informe Chaves-Monzón del Comité Económico y Social de 2008, *La Economía Social en la Unión Europea*, define ésta como

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de

¹⁷ Alejandro Martínez Charterina, o.c., p. 73.

¹⁸ Social Economy Europe, *Charte de l'économie sociale* (2002).

¹⁹ José Luis Monzón (dir.), *Las grandes cifras de la economía social en España* (2010), p. 27.

adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.²⁰

Cabe hablar, pues, de dos partes en la economía social, la parte empresarial o de mercado y la parte de no mercado (asociaciones y fundaciones al servicio de los hogares).

Justamente esta distinción nos facilita el acercamiento al segundo enfoque que la teoría ha elaborado acerca del tercer sector, el sector no lucrativo (*non profit organizations-NPO*).

A diferencia de la economía social, este enfoque tiene su origen en los Estados Unidos, en investigaciones de los años setenta²¹, y su extensión se produce a través de los países anglosajones.

Según este enfoque²², señala Beatriz Calderón, el punto de partida es el altruismo (no lucrativo), justamente lo contrario de las exigencias del capital en una sociedad capitalista. Y junto a ello se asientan otros elementos como disponer de una estructura formal, ser una institución privada, tener capacidad de autogobierno y disponer de algún tipo de aportación voluntaria en dinero, en especie, en trabajo voluntario²³.

Este enfoque al no aceptar las organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios deja fuera del tercer sector a algunas que son acogidas en la economía social, del mismo modo que ésta no considera organizaciones de no beneficio que carecen de organización democrática.

²⁰ José Luis Monzón (dir.), o.c. (2010), ps. 28-29. Esta definición proviene de otra anterior adoptada por la Comisión Científica del CIRIEC-España, que recogía lo siguiente: «se entiende por economía social al conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados (ISFLSH), no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad», en Rafael Chaves y José Luis Monzón, «Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española», en *Economistas* (2000), p. 115.

²¹ Como la de B.A. Weisbrod, «Toward a theory of the voluntary non-profit sector in a three sector economie» (1975).

²² Puede verse L. Salamon y H. Anheier, *In search of the nonprofit sector: The question of definitions*. (1992), también J.I. Ruiz Olabuénaga, *El sector no lucrativo en España* (2000).

²³ Beatriz Calderón Milán, «Dimensión económica del sector no lucrativo en las regiones españolas», en *CIRIEC España* n.º 50 (2004), p. 236.

IV. La economía solidaria, como tercer enfoque

Una tercera aproximación conceptual puede acercarnos a lo que se conoce en nuestro ámbito como economía solidaria, teniendo en cuenta que existe una terminología muy rica y variada, como hemos considerado anteriormente.

El origen se remonta a unas jornadas que realizó Traperos de Emaús en Pamplona en 1989, en las que se utiliza el término de Empresa Social Marginal (y el de minusvalía social)²⁴.

En 1994 en Beire (Navarra) se organizaron unas Segundas Jornadas por Aurkilan y Gaztelan, en las que la denominada Empresa Social Marginal pasó a llamarse Empresa Social Solidaria (para dejar de auto-marginarse).

Esta Empresa Social Solidaria se caracteriza por ser una empresa de inserción, no lucrativa (aunque rentable, de beneficios para el crecimiento propio o de otros en solidaridad), participada (y para ello de formación), y ecológica (trabajo limpio, energía mínima, contaminación mínima, reciclaje, comercio equitativo, consumo consecuente).

En ese tiempo, 1992, se creó en Bélgica la Red Europea de Economía Alternativa y Solidaria, con cincuenta redes de todo el mundo, a partir de lo cual, en los Primeros Encuentros sobre Economía Solidaria, en Córdoba, en 1995, se constituyó la Red de Economía Alternativa Solidaria (REAS) en España.

Desde los encuentros sobre economía solidaria, cada dos años, y la Carta *Emprender por un mundo solidario* elaborada por ocho centros de Bélgica, Francia y España y aceptada por los agentes del ámbito de la empresa social solidaria, se irá pasando de ésta empresa social solidaria a la Economía Solidaria.

El Foro Social de Porto Alegre se encargará de extender el término por los países de idioma español.

Desde la Carta del Emprendedor por un Mundo Solidario se formulan para la economía solidaria los siguientes principios:

- igualdad de los protagonistas;
- objetivo de crear empleo estable (y favorecer a los desfavorecidos);
- no perjudicar el medio ambiente;
- cooperación frente a competencia;
- sin ánimo de lucro, promoción humana y social:

²⁴ Seguimos en esta aproximación a la economía solidaria a Marta Enciso y José Luis Retolaza en Instituto de Derechos Humanos, o.c., pp. 31 ss.

- compatible con beneficio (no pérdida)
 - que no se reparte para beneficio particular;
- compromiso con el entorno, implicación en redes, y solidaridad hacia un modelo socioeconómico alternativo.

Junto a ellos se recogen criterios complementarios, que no se encuentran presentes en todas las entidades, pero se consideran por muchas criterios de buena práctica que concretan los generales, entre ellos:

- entidad integrada en su medio;
- autónoma respecto a poderes públicos, y a terceros;
- crítica con los excesos;
- mantiene relaciones comerciales justas;
- transparencia informativa;
- abanico salarial definido;
- compromiso con la calidad;
- reflexión sobre el voluntariado, caso de haberlo;
- apoyo a iniciativas solidarias.

La economía solidaria considera que asume los principios cooperativos, pero se diferencia y aporta al resto de la economía social su carácter solidario particularizado en la no búsqueda del beneficio de los socios, sino de terceros, a los cuales se dirige precisamente la actuación de la entidad, mediante la prestación de servicios o mediante la inclusión (es decir, frente a la solidaridad interna, la solidaridad externa). Se habla así de un ámbito específico dentro de la economía social denominado economía solidaria.

Aunque tiene mucho en común con las NPO (*non profit organizations*) por la ausencia de ánimo de lucro, parte de las entidades no se podrían incluir entre ellas por su forma jurídica mercantil.

Con todo, sin embargo, se ha comenzado a hablar del término socioeconomía solidaria como un intento de ampliar la estructuración de una alternativa utópica solidaria, de la mera economía a todos los ámbitos sociales. «La irrupción de entidades no vinculadas directamente con la actividad económica, grupos de voluntariado, partidos políticos, sindicatos, organizaciones públicas, asociaciones culturales, de ocio, llevarían a una ampliación de tal concepto, que indudablemente desbordaría el ámbito de la economía social».²⁵

²⁵ Instituto de Derechos Humanos, o.c., p. 41.

En cierto modo estas ideas nos presentan a la economía social y solidaria como complementaria a la intervención del sector público en la economía²⁶, a través de:

- Producción de servicios de utilidad colectiva, con ventajas, como la proximidad al medio local y el conocimiento de las necesidades nuevas, la rapidez en la intervención, la mano de obra más barata (a través de la presencia de un voluntariado sin coste), mayor implicación de la personas, etc., que conviven con riesgos como la existencia de fondos propios pequeños, las dificultades de financiación y crédito, la posible falta de profesionalidad en el voluntarismo, etc.
- Redistribución (no sólo a través de asociacionismo humanitario o caritativo). Servicios a precio inferior o a distintos precios en el ejercicio de la solidaridad. El voluntariado representa también una forma de redistribución por su propia naturaleza, aunque no se aprecie corrientemente.
- Defensa del empleo a través de la solidaridad cooperativa, la reinserción de trabajadores con dificultad, la readaptación de trabajadores (a través de labores educativas), la ayuda para la creación de empresas y el emprendimiento en general (formación de emprendedores).
- Importancia de los comportamientos éticos por parte de sus componentes.

Esta última consideración ética, unida a la existencia de principios directores de las actividades de economía social, la consideración de una economía de valores, invita a pensar que la justicia social y el sentido común pueden atemperar el egoísmo de las personas, lo que acrecienta el valor de esta economía solidaria.

V. Componentes de la economía social

Para Henri Desroche²⁷ existen siete categorías de empresas componentes del sector de la economía social, de las que tres son componentes principales y cuatro son fronteras de la economía social con otros sectores.

²⁶ Jacques Defourny, «Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector», en Monzón y Defourny (dir.), *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública* (1992), ps. 98 ss.

²⁷ Henri Desroche, o.c. (1983), pp. 204-206.

Los tres componentes principales son la empresa cooperativa, la mutualista y la asociativa.

A partir de ello propone unas interfases de conexión con otros sectores alrededor del núcleo central de los tres²⁸.

Una primera interfase conecta la economía social con el sector público: cooperativa, mutua o asociación concertada con servicios públicos, si el concierto permite una autonomía de gestión. Así, por ejemplo, los conciertos del sector hospitalario con asociaciones privadas.

Una segunda entre la economía social y el sector municipal, si la gestión de ciertas actividades municipales se lleva a cabo con una asociación municipal o una comunidad de barrio.

La tercera interfase se produce entre la economía social y el sector privado tradicional; cuando la empresa privada concierta una participación de los trabajadores en la propiedad, en la gestión, en los resultados.

Una conexión, por fin, entre la economía social y el sector sindical, a través de empresas gestionadas por sindicatos, como sucede en Alemania e Israel, y de otras actividades sindicales en materia de formación o de turismo social.

Esta representación plural y variable de la economía social permite adaptarse fácilmente a las diversas realidades de los distintos países y a sus evoluciones.

También sintoniza con la idea de algunos autores que destacan como una nota importante de la economía social su flexibilidad, capacidad de adaptarse y transformarse según las circunstancias, de acuerdo con las consideraciones conceptuales anteriores.

VI. La confederación empresarial española de economía social

En nuestro país se constituyó en 1992 la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) como plataforma representativa de los agentes de la economía social. Integra en la actualidad a 29 organizaciones de cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, asociaciones y fundaciones de carácter empresarial, cofradías de pescadores, empresas de inserción y centros especiales de empleo.

Cabe señalar que para la Confederación Española de Economía Social, desde su creación, es esencial el componente económico de las entidades de la economía social, pero el componente social es el que confiere a dichas entidades una dimensión específica y diferenciadora en su forma de hacer empresa.

²⁸ Jacques Defourny, o.c., (1992), pp. 90 ss.

La Confederación CEPES considera a la economía social como toda actuación económica que actúa en el mercado o en la sociedad, y que, independientemente de su forma jurídica, comparte unos principios de organización democrática, de consideración a la persona por delante del capital, de reparto horizontal de la propiedad, de reparto de beneficios con criterio colectivo, y se muestra especialmente solidaria con el entorno, siendo provocadora de cohesión social.

La aprobación por unanimidad de todos los grupos parlamentarios del Congreso de los Diputados de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, ha supuesto para la Confederación Española de Economía Social, que la venía pidiendo de forma reiterada, según palabras de su Presidente, «un punto de inflexión normativo e institucional para el movimiento de la Economía Social española, siendo un reflejo de la sensibilidad política y social hacia las demandas históricas del sector»²⁹.

VII. La Ley de Economía Social: concepto de economía social

La Ley de Economía Social de 29 de marzo de 2011 se aprobó con la intención de dotar de un marco jurídico, que reconozca y confiera visibilidad a la economía social, así como una mayor seguridad jurídica, con respeto a las normas específicas aplicables a las entidades que la integran, y de facilitar la determinación de las medidas de fomento correspondientes a las mismas³⁰.

El artículo segundo define la economía social como «el conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos».

Unas actividades económicas, en el ámbito privado, vinculadas a unos principios de comportamiento, y sujetas a un fin de bien colectivo y/o general, constituyen la esencia de esta economía social.

¿Cuáles son esos principios a los que las entidades de la economía social han de acomodar sus actividades? Los recoge el artículo cuarto:

²⁹ Juan Antonio Pedreño, «Valoración de la Ley 5/2011 de Economía Social», en *Cuadernos de Economía Social*, n.º 1 (2011), p. 2.

³⁰ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en el Preámbulo, III, así como en el artículo primero.

- En primer lugar la gestión autónoma y transparente, democrática y participativa de la entidad, y ello en base a que se desea anteponer la persona al capital y el fin social a los intereses individuales.
- A continuación, la aplicación de los resultados de la actividad a los miembros de la entidad en función de lo realizado, trabajo, actividad, servicio..., por ellos, así como al fin social que se considere; es decir, el reparto no capitalista.
- Un principio de solidaridad interna y externa (hacia dentro y hacia fuera de la entidad) que facilite el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión, el empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y la sostenibilidad.
- Finalmente, la independencia de los poderes públicos.

VIII. Entidades que forman la economía social en España en la Ley de 2011

El artículo cinco de la Ley recoge las entidades de la economía social, a saber: cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que realicen actividades económicas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación, entidades singulares creadas *ad hoc*³¹, así como las incluidas en el Catálogo de entidades de economía social, que según el artículo sexto, elaborará y mantendrá actualizado el Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Estas entidades, conforme al artículo séptimo, podrán asociarse, y las asociaciones podrán agruparse, para la representación y defensa de sus intereses.

Podemos detenernos en una referencia sintética de estas entidades de economía social.

- La cooperativa es una sociedad empresarial que lleva a cabo su actividad económica ajustándola al cumplimiento de siete principios, la voluntariedad, la gestión democrática, la participación económica de los socios (que supone el interés limitado al capi-

³¹ Como es el caso de la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE), que recoge como tal entidad singular de economía social la disposición adicional tercera de la Ley.

tal y el reparto de excedentes en función de la actividad desarrollada, no del capital aportado), la autonomía e independencia, la educación, la cooperación entre cooperativas, y el interés por la comunidad, que le deben conducir a la consecución y al seguimiento de unos valores de autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación sociales, que conjuntamente conforman su identidad³².

- La mutualidad es una sociedad de personas, sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejerce una actividad que proporciona determinados servicios a los asociados o mutualistas. Cabe destacar en ella el carácter voluntario, participativo, solidario y mutuo. Los servicios plurales, seguros, previsión de enfermedad, invalidez, muerte, jubilación, accidentes..., que reciben los mutualistas se financian con sus propias aportaciones periódicas.
- Una fundación es una organización dispuesta por sus fundadores (uno o varios) que pretende alcanzar unos fines de interés general para un grupo de beneficiarios en ausencia de ánimo de lucro, mediante la gestión por un órgano colegiado (Patronato) de un patrimonio y sus rentas dotado en origen por los fundadores y acrecentado en el tiempo, cuyo destino necesario ha de ser el cumplimiento de los fines fundacionales.
- Una asociación es una agrupación de personas que comparten intereses comunes y se unen para realizar una actividad colectiva de forma estable, independiente, democrática y sin ánimo de lucro. Tanto las asociaciones como las fundaciones persiguen fines de interés general y carecen de ánimo de lucro, si bien el elemento personal de la asociación predomina en cuanto los asociados beneficiarios manifiestan su voluntad y la gestionan, y, del mismo modo proveen a la financiación de sus actividades con sus cuotas (además de otros posibles ingresos), al margen de una voluntad y un patrimonio fundacionales, que limitan la autonomía de la gestión en las fundaciones.
- La sociedad laboral es una sociedad anónima o de responsabilidad limitada en la que la mayor parte del capital es propiedad de los trabajadores, ningún socio puede tener más de un tercio del mismo (salvo ausencia de ánimo de lucro que permite al

³² Puede verse el resultado del Congreso centenario de la Alianza Cooperativa Internacional, celebrado en Manchester, en 1995, en *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa* (1996).

- socio llegar hasta el 50%). Deben tener un mínimo de capital de 60.102 €, si se trata de una sociedad anónima laboral, o de 3.006 €, si se trata de una sociedad de las de responsabilidad limitada laboral.
- Las empresas de inserción son organizaciones sin ánimo de lucro que producen bienes y servicios llevando a cabo actividades intensivas en mano de obra con la finalidad de integrar en el mercado ordinario de trabajo a personas en situación o riesgo de exclusión social³³. Con esa razón de ser constituyen estructuras de aprendizaje que puedan posibilitar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos a través de un proceso de inserción, estableciéndose durante el mismo una relación laboral convencional con las personas beneficiarias del mismo.
 - Los centros especiales de empleo son empresas formadas en al menos un 70% de la plantilla por personas con discapacidad superior al 33%, que asumen un compromiso de formación para los trabajadores discapacitados, y que realizan una actividad económica en el mercado, para promover al empleo a trabajadores discapacitados. Estos centros, además de financiarse con el resultado de su actividad económica, reciben ayudas de las Administraciones Públicas en razón a su aportación social.
 - Las cofradías de pescadores son corporaciones de derecho público que están formadas por los armadores de buques de pesca y los trabajadores del sector, tienen personalidad jurídica y capacidad de obrar, y actúan como órganos de consulta y colaboración de las Administraciones Públicas en materia de pesca marítima y organización del sector de la pesca, prestan servicios a sus miembros, representan sus intereses, y administran sus recursos patrimoniales formados por las cuotas de sus miembros, transferencias, donaciones y rentas de su patrimonio³⁴.
 - Las sociedades agrarias de transformación son sociedades civiles con personalidad jurídica y capacidad de obrar desde su inscrip-

³³ Destacan en ellas características de organización no lucrativa, que asume el riesgo de empresa, que crea puestos de trabajo de forma transitoria, que mantiene un compromiso fuerte con la comunidad, y realiza una función educativa. En Carmen Marcuello, y otros, *Informe sobre las empresas e inserción en España* (2008), pp. 11 a 13.

³⁴ Algunas características las hacen especialmente adecuadas para participar en la economía social toda vez que colaboran en el mejor nivel de vida de las comunidades de pescadores artesanales y su integración social. Puede verse en Ángel Cervera Paz, *Análisis estratégico de las cofradías de pescadores en el marco de la economía social* (2006), p. 18.

ción en el correspondiente Registro para la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos y forestales, así como la promoción y desarrollo agrario y la prestación de servicios comunes³⁵.

IX. Algunos datos actuales

Podemos considerar datos de la economía social española procedentes de dos fuentes, la citada investigación *Las grandes cifras de la Economía Social en España*, y los Anuarios que con el título *La Economía Social en España* publica la Confederación Empresarial española de la Economía Social (CEPES).

De la primera de ellas obtenemos el siguiente resumen referido al año 2008:

Entidad	N.º entidades	N.º socios ¹	Empleos directos	Ventas en euros
Cooperativas	24.738	6.774.716	456.870	66.285.893.350
Sociedades Laborales	17.637	82.894	133.756	12.095.806.704
Mutualidades	428	2.450.000 ²	8.700	6.141.836.456
Centros Especiales de Empleo ⁴	1.775	52.631	52.631	1.067.303.310
Empresas de Inserción	183	3.140	3.140	54.142.735
Cofradías de Pescadores	90	45.000	442	320.706.792
Entidades Singulares ⁵	3	924.276	65.603	2.818.296.000
Asociaciones ⁴	151.725	28.357.403	470.348	22.642.225.200
Fundaciones privadas al servicio de los hogares ⁶	4.279	—	52.106	4.878.036.000
Total	200.858	38.690.060³	1.243.596	116.304.246.547

Fuente: elaboración propia de un resumen del cuadro titulado «Magnitudes de la Economía Social en España», contenido en el informe *Las grandes cifras de la Economía Social en España*, p. 72).

¹ Unas mismas personas pueden participar en diversas entidades por lo que el total de socios no lo es de diferentes personas.

² Sin datos de las mutuas.

³ Corregido el total en 4.000 menos para cuadrar la suma.

⁴ No todos forman parte de la economía social.

⁵ Se trata de la ONCE, Cáritas Española, y Cruz Roja.

⁶ Sus cifras de ventas corresponden a gastos, al igual que las de Cáritas Española y Cruz Roja.

³⁵ Estatuto de Sociedades de Transformación, Real Decreto 1776/1981.

Cabe destacar de estas cifras, la contribución de la economía social al empleo, de más de un millón doscientos mil empleos directos, que sobrepasa los dos millones si se contempla además del empleo directo el inducido, lo que supone algo más del 10% del empleo total, la facturación que alcanza el 10% del PIB, y el valor añadido bruto de esta economía social respecto al PIB del 2,47% en 2008³⁶.

De los últimos Anuarios del CEPES recojo los datos siguientes:

	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Cooperativas	24.779	23.219	22.595
Mutualidades	403	403	402
Asociaciones	4.500	5.001	6.073
Fundaciones de E.S.	13	16	65
Sociedades laborales	17.650	15.679	14.574
Cofradías de pescadores	—	90	91
Empresas de inserción	150	154	193
Centros especiales de empleo de la E.S.	413	440	492
Empresas E.S., otras fórmulas jurídicas	85	91	208
Entidades de economía social	47.993	45.093	44.693
Personas relacionadas económicamente con la E.S. ¹	2.354.296	2.379.994	2.377.912
Facturación (en millones de euros)	115.069	92.157	86.663
Asociacionismo ²	10.746.962	12.150.549	12.218.185

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de los Anuarios de CEPES: *La economía social en España 2008/2009, 2009/2010, y 2010/2011*.

¹ Socios, asalariados, autónomos.

² Socios de ONCE, CERMI, ATLANTIS, Fundación Espriú, Socios no trabajadores en cooperativas y Mutualistas.

Si en 2008 la facturación representaba el 10% del PIB³⁷, la evolución de las cifras revela la situación de crisis profunda en la que está inmersa la economía española. Merece la pena destacar cómo si bien desciende el número de empresas y la facturación con la crisis, lo que se refiere a las personas sigue otra evolución, que vendrá a caracterizar a la economía social, toda vez que sube un poco y se mantiene el número de las personas relacionadas económicamente con la economía social, y sube con más intensidad la cifra de asociacionismo.

³⁶ José Luis Monzón (dir.), o.c.(2010), p. 71.

³⁷ *La economía social en España 2008/2009* (2009), p. 18.

X. Consideraciones finales

En este tiempo de final del siglo xx y comienzos del siglo xxi en el que se ha ido consolidando el término de economía social, o al menos se ha avanzado considerablemente en el debate hasta el punto de la aprobación de la Ley de Economía Social en España, y también en Portugal, y, sobre todo, la presencia de sus agentes en la economía se ha incrementado y afianzado notablemente, seguramente resulta menos justificado reivindicar la cooperativización de la economía social ante la disparidad de agentes componentes de la misma, como hacía Joaquín Mateo en los años ochenta del pasado siglo³⁸, tratando de poner manifiesto el valor de la doctrina de las cooperativas, frente a otros agentes de la economía social con un menor soporte doctrinal.

Abundando en esto mismo, parece que se van superando posibles discrepancias de concepto a base de la aceptación y utilización de una terminología cada vez más amplia, y, en este sentido las referencias a la economía social y solidaria son habituales³⁹. En Francia, señala Thierry Jeantet⁴⁰, se avanza en la economía solidaria ante la falta de respuesta de la economía social para las personas con mayor dificultad. Otros consideran superada la preocupación por la conceptualización, quedando entonces como cuestión principal la relación con los poderes públicos⁴¹.

Tal vez como un reflejo de esa despreocupación por los conceptos se comience a usar el término emergente del «cuarto sector». Marta Enciso lo aborda de pasada y se refiere a «modelos de empresa que legalmente son de capital sin lugar a dudas, pero actúan en el mercado de manera diferente, basada en valores y en muchos casos con procesos de participación de sus trabajadores en gestión, beneficios y capital»⁴². Julio Jiménez y Alfonso Carlos Morales se detienen en esa realidad para identificar «entidades que muestran una habilidad especial para ocupar el espacio social que cruza los mundos público, pri-

³⁸ Joaquín Mateo Blanco, «Algunas reflexiones sobre economía social» (1986), pp. 6-7.

³⁹ Christine Collette y Benoît Pigé titulan *Économie sociale et solidaire* su libro de 2008; así también la OIT titula un documento de trabajo de 2011 *Economía social y solidaria: nuestro camino común hacia el trabajo decente*.

⁴⁰ Thierry Jeantet, *L'économie sociale: une alternative au capitalisme* (2008), p. 39.

⁴¹ Bénédicte Fonteneau et al., *Economía social y solidaria: nuestro camino común hacia el trabajo decente* (2011), p. 49.

⁴² Marta Enciso Santocildes, «La Economía Social en España. La Ley 5/2011, de 29 de marzo» (2012), p. 116.

vado capitalista y social (*de la economía social*)»⁴³. Y estudian como protagonistas en este cuarto sector «... empresas sociales —un híbrido de negocio y organización no gubernamental—; fundaciones cívicas (community foundations) —híbrido entre fundaciones y asociaciones; y redes de solidaridad virtuales— una alternativa a organizaciones no gubernamentales tradicionales con formato de organización muy básico»⁴⁴.

Esta evolución alrededor de los conceptos no significa en modo alguno la superación de la pluralidad de estatutos jurídicos de los diversos componentes de la economía social, de modo que, efectivamente, junto a unos elementos característicos compartidos, existen también grandes elementos diferenciadores, y, en consecuencia, será habitual que los agentes de la economía social traten de profundizar en la determinación de su propia identidad⁴⁵.

Al mismo tiempo hay que reconocer la aportación de la economía social a la economía teniendo en cuenta, como observa Jeantet, que frente a un capitalismo concentrador y *devastador* la economía social está aliada con la Responsabilidad Social Empresarial, fortaleciendo los aspectos sociales y medioambientales de la economía, apostando por una economía sostenible⁴⁶.

Además de su dimensión social debe valorarse la presencia de la solidaridad como característica de su funcionamiento, de forma que no sólo debe considerarse en sus empresas la eficacia económica sino una cualificación no económica de sus resultados⁴⁷.

En un contexto de globalización la economía social ha centrado su atención en el desarrollo local y comunitario⁴⁸, por lo que muchos países están considerando la economía social como motor para su desarrollo económico⁴⁹.

⁴³ Julio Jiménez Escobar y Alfonso Carlos Morales Gutierrez, «Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation»(2011), p. 44.

⁴⁴ Julio Jiménez Escobar y Alfonso Carlos Morales Gutierrez, o.c. (2011), p. 45.

⁴⁵ No es otra cosa la que hace la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE) cuando en su reciente Tercer Congreso, conmemorativo de su trigésimo aniversario, celebrado en Bilbao, el 15 de marzo de 2012, presenta un documento, titulado *La sociedad laboral del siglo XXI*, en el que propone que las sociedades laborales sean modelo de empresa participada, entendiéndose por tal *aquella que promueve y facilita que todos los trabajadores sean socios, a través de una participación directa en la que los trabajadores participan en el capital, o indirecta, cuando lo hacen a través de una sociedad tenedora de acciones*.

⁴⁶ Thierry Jeantet, o.c. (2008), pp. 18 ss.

⁴⁷ Thierry Jeantet, o.c. (2008), p. 45.

⁴⁸ Bénédicte Fonteneau et al., o.c. (2011), p. 146.

⁴⁹ Thierry Jeantet, o.c. (2008), p. 39.

Esta economía social, que prioriza el mantenimiento del empleo, que mantiene una dimensión social y solidaria, además de la propiamente económica, que promueve el desarrollo local y comunitario, que es respetuosa con el medio ambiente y valora la sostenibilidad, que conforma su actuación a unos principios... resulta perfectamente competente para afrontar los problemas económicos y sociales actuales.

Por ello, en este tiempo de crisis, como nos recuerda Joao Leite Salazar, la economía social es la parte menos afectada, por lo que si no es la solución, debe ser, por lo menos, una parte de ella⁵⁰. Es la idea que recoge el Manifiesto de la Economía Social en Euskadi⁵¹, cuando señala que el compromiso para la creación y mantenimiento de los puestos de trabajo «... nos lleva a reivindicar, especialmente en la actual coyuntura, la apuesta por la Economía Social como una manera positiva de afrontar la crisis y de reconsiderar el papel que debe jugar la economía en nuestra sociedad».

Este Manifiesto, además de asumir unos compromisos y a partir de los mismos, plantea retos de futuro, entre los que encontramos:

- Profundizar en los valores y principios.
- Impulsar nuevos emprendimientos, para aumentar el empleo sostenible.
- Contribuir al desarrollo de la economía vasca con innovación y creatividad.
- Colaborar con otros para construir una economía y una sociedad con criterios de equidad, integración y solidaridad.
- Fomentar la intercooperación.
- Participar en redes internacionales de promoción de la economía social.

Todo ello marca las líneas por donde habrá de avanzar la economía social en el futuro.

⁵⁰ Joao Leite Salazar, «Social Economy in Portugal» (paper, s.f.), p. 6

⁵¹ Manifiesto de las entidades de economía social agrupadas en KONFEKOOP-Confederación de Cooperativas de Euskadi, ASLE-Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, EHLABE-Asociación de Entidades de Trabajo Protegido de Euskadi, GIZATEA-Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco, FUNKO-Confederación Vasca de Fundaciones, y Reas Euskadi-Red de Economía Alternativa y Solidaria, en Donostia-San Sebastián el 1 de febrero de 2012.

XI. Bibliografía

- BOURSIER, François: «Aux origines de l'Économie Sociale», en *Après-Demain*, n.º 270, Federation International des Droits de l'Homme, Paris, 1985, pp. 4-6.
- CALDERÓN MILÁN, Beatriz: «Dimensión económica del sector no lucrativo en las regiones españolas», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 50, 2004, pp. 231-245.
- CERVERA PAZ, Ángel: *Análisis estratégico de las cofradías de pescadores en el marco de la economía social*, Tesis Doctoral, Universidad de Cádiz, Departamento de Organización de Empresas, Cádiz, 2006. En <http://minerva.uca.es/publicaciones/asp/docs/tesis/cerverapaz.pdf>
- COLLETTE, Christine et PIGÉ, Benoît: *Économie sociale et solidaire. Gouvernance et contrôle*, Dunod, Paris, 2008.
- CHAVES, Rafael y MONZÓN, José Luis: «Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española», en *Economistas*, n.º 83, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, 2000, pp. 113 a 123.
- DEFOURNY, Jacques: «Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector», en J.L. Monzón y J. Defourny (dir.), *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Ciriec-España ed., Valencia, 1992, pp. 79 a 104.
- DESROCHE, Henri: *Pour un traité d'Économie Sociale*, CIEM, Paris, 1983.
- : *La economía social en España 2008/2009*, CEPES, Madrid, 2009.
- : *La economía social en España 2009/2010*, CEPES, Madrid, 2010.
- : *La economía social en España 2010/2011*, CEPES, Madrid, 2011.
- ENCISO SANTOCILDES, Marta: «La Economía Social en España. La Ley 5/2011, de 29 de marzo», en Felipe Gómez Isa et al. (eds.): *Retos del Derecho ante una economía sin fronteras*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2012, pp. 109 a 116.
- FAUQUET, Georges: «Le secteur coopératif», en *Oeuvres*, Publications de l'Institut des Etudes Coopératives, Paris, 1965, pp. 21-127.
- FONTENEAU, Bénédicte et al.: *Economía social y solidaria: nuestro camino común hacia el trabajo decente*, Documento de Trabajo de la OIT, 2.ª ed., Centro Internacional de Formación de la OIT, Turin, 2011.
- HESSELBACH, Walter: *Las empresas de economía de interés general*, Siglo XXI editores, Madrid, 1978.
- I.C.A.: *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa*, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria-Gasteiz, 1996.
- INSTITUTO DE DERECHOS HUMANOS: *La economía solidaria y su inserción en la formación universitaria*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2004.
- JEANTET, Thierry: *L'économie sociale: une alternative au capitalisme*, Economica, Paris, 2008.
- : *La modernisation de la France par l'économie sociale*, Ed. Economica, Paris, 1986.
- et VERDIER, Roger: *L'Économie Sociale*, CIEM, Paris, 1982.

- JIMÉNEZ ESCOBAR, Julio y MORALES GUTIÉRREZ, Alfonso Carlos: «Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation», en *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, n.º 73, 2011, pp. 33 a 60.
- LEITE SALAZAR, Joao: «Social Economy in Portugal», en www.cress-rhone-alpes.org/cress/IMG/pdf/Leite_pap.pdf, s.f., 8 ps.
- LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.
- MARCUELLO, Carmen; BELLOSTAS, Ana y MARCUELLO, Chaime: *Informe sobre la empresas de inserción en España*, CIRIEC-España, Valencia, 2008.
- MAREE, Michel y SAIVE, Marie-Anne: *Economie sociale et renouveau coopératif: définition, financement, enjeux*, CIRIEC, Liège, 1983.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro: *Análisis de la integración cooperativa*, Universidad de Deusto, Bilbao, 1990.
- MATEO BLANCO, Joaquín: «Algunas reflexiones sobre economía social», en *Boletín AECOOP*, n.º 124, AECOOP, Madrid, 1986, pp. 4-7.
- MONZÓN, José Luis (director): *Las grandes cifras de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, 2010.
- : «La economía social en España», en *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, n.º 0, 1987, pp. 19 a 29.
- et al. (dirs.): *El tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado*. Tomo I. CIRIEC-España, Valencia, 2003.
- PEDREÑO, Juan Antonio: «Valoración de la Ley 5/2011 de Economía Social», en *Cuadernos de Economía Social*, n.º 1, CEPES, Madrid, 2011, pp. 1-3.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J.I.: *El sector no lucrativo en España*, Fundación BBVA, Madrid, 2000.
- SAILLANT, Jean-Michel: «A la recherche de l'Économie Sociale», en *Revue des études coopératives*, n.º 9, La Fondation du Crédit Coopératif, Nanterre Cedex, 1983, ps. 86-94.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H.: *In search of the nonprofit sector: The question of definitions*. Working papers. The Johns Hopkins University, Baltimore, 1992.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE: *Charte de l'économie sociale* (Bruxelles, le 10 avril 2002), en www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article262
- VIENNEY, Claude: «Concepts et champs de l'Économie Sociale», en *Revue des études coopératives*, n.º 9, La Fondation du Crédit Coopératif, Nanterre Cedex, 1983, pp. 50-68.
- WEISBROD, B.A.: «Toward a theory of the voluntary non-profit sector in a three sector economy», en E. Phelps, ed., *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation, New York, 1975.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social: ¿su aplicación es cosa de todos? (pregunta retórica)

José M.^a Pérez de Uralde

Director del Observatorio Vasco de Economía Social-OVES
Vicepresidente de CIRIEC-España

Recibido: 02-08-2012

Aceptado: 15-09-2012

Sumario: I. Aplicación en el ámbito estatal. II. Aplicación en el ámbito autonómico. País Vasco.

Resumen: En este artículo se trata de analizar los pasos que deben darse, tanto en el *ámbito* estatal como en el autonómico, para lograr la aplicación efectiva de la Ley de Economía Social.

Palabras clave: Ley de Economía Social y su aplicación efectiva.

Abstract: This article focuses on analysing the steps which should be taken at the national and autonomous community levels to effectively implement the Law of Social Economy.

Keywords: Law of Social Economy and its effective implementation.

I. Aplicación en el ámbito estatal

La entrada en vigor de la Ley 5/2011, de 29 de marzo de Economía Social (BOE de 30 de marzo de 2011) ha suscitado ya relevantes análisis desde el punto de vista dogmático, así como comentarios mayoritariamente positivos provenientes de instituciones y agentes del sector¹.

Pero la inicial satisfacción manifestada desde hace un año por parte de los implicados e interesados en su aplicación, puede empezar a mostrar signos de agotamiento si no se dan pasos adelante en su cumplimiento efectivo. Sobre cómo empezar a cumplirla ya se están dando algunas ideas², pero no se advierten decisiones consolidadas.

La intención de estas reflexiones que ahora sometemos al debate, en esta oportunidad que nos brinda la Universidad de Deusto, tiene que ver precisamente con esta necesidad de ir moviendo ficha. Al tiempo, y refiriéndonos a la Comunidad Autónoma del País Vasco, pretendemos destacar algunos datos sobre esta concreta cuestión.

En líneas generales las opiniones con respecto a esta Ley se concentran en la importancia de su promulgación. Es decir, el que se haya colmado una necesidad y una aspiración largamente constatada: incorporar la Economía Social de un modo directo y autónomo al universo legal formal. Se supera así una extravagancia, no infrecuente, que ha hecho que el término Economía Social y lo que significa, a pesar de no estar definido legalmente, sin embargo, fuera objeto desde hace mucho tiempo de regulación legal explícita en leyes, decretos, órdenes ministeriales y de las Comunidades Autónomas (CCAA), estructuras administrativas gubernamentales, designación de cargos públicos y asignaciones de partidas presupuestarias y subvenciones de diverso tipo.

Por ello, que exista una definición legal del término, guste ésta más o menos, es un avance, y haber quedado plasmado en una norma con rango de Ley qué es lo que específicamente forma parte de la Economía Social, es un hecho también importante. Un avance indiscutible en términos de seguridad jurídica y una oportunidad indudable para proyectar su visibilidad y legitimación institucional. Pero las presentes líneas no se dirigen a analizar el texto ni sus consecuen-

¹ Pérez de Uralde, José M.^a: «Algunas consideraciones sobre la repercusión de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en la Comunidad Autónoma de Euzkadi». En *Revista Vasca de Economía Social*, n.º 8, pp. 37 a 61. Edit. GEZKI-UPV/EHU y Gobierno Vasco. Bilbao, 2012.

² Pérez de Uralde, José M.^a: *opus cit.*

cias prácticas o formales, sino a constatar un muy negativo retraso en su aplicación real.

El texto legal tiene aspectos destacables por su oportunidad y necesidad, pero también adolece de una cierta falta de concreción en cuanto a las medidas de promoción y fomento que defiende. Los expertos señalan que técnicamente es mejorable y se constata que su estructura técnico-jurídica empeoró al modificarse el texto propuesto por la Comisión de Expertos liderada por el CIRIEC-España³. Pero con todo, resulta indiscutible que es una herramienta de primer orden que abre enormes expectativas para el desarrollo de las figuras que componen la Economía Social española y las entidades que las representan.

Lo que pasa es que nos estamos encontrando, casi año y medio después de su entrada en vigor, con la evidencia algo preocupante ya anunciada antes: la Ley no se está aplicando y apenas se la tiene en cuenta en la labor legislativa a ella vinculada. Si esta norma nació con cierta algarabía y optimismo parece que a partir de los primeros momentos se ha visto afectada por un ataque de somnolencia que la mantiene en un sueño pacífico. Quizá se pretende no despertarla de golpe en estos momentos y se opta por no aplicarla, ni tan siquiera en los mandatos temporales que su texto incorpora, como veremos.

Esta situación letárgica puede deberse a varias causas (que no son objetivo inmediato de estas líneas), pero no puede mantenerse por más tiempo si se pretende impedir que propicie la indolencia y la marginalidad. Las dos principales funciones que por lo general se atribuyen a esta Ley tienen que ver con lo ya dicho de reconocimiento legal y, también, con su carácter de instrumento para el fomento y promoción. Estos aspectos declarativos pueden estar propiciando precisamente que se considere secundario cumplir alguno de los mandatos directos que incorpora. Al ser una Ley que no regula las entidades que la componen, pues cada una tiene su propia normativa de aplicación (artículo 1), no genera necesidades inmediatas para ellas, salvando la referencia a la reforma de la Ley de Sociedades Laborales incorporada en su Disposición adicional séptima, incumplida hasta la fecha. Pero la preponderancia de este carácter entre constitutivo y declarativo que caracteriza a la Ley puede acabar mermando su credibilidad y hacer pensar que su

³ Monzón Campos, José Luís (director): *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Madrid 2010. Paz Canalejo, Narciso: *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Edit: Tirant lo Blanch, Reformas. Valencia, 2012.

creación ha sido un acto estricto de política de visibilización sin contenido concreto. Falta de credibilidad deudora fundamentalmente de la propia inaplicación de las escasas medidas que incorpora con señalamiento de plazo cierto y obligado.

Una razón que está en mente de todos y que explicaría lo que está sucediendo se sitúa en ese gran «tótem» que nos tiene obnubilados llamado «crisis económica-financiera». Es verdad que la situación es gravísima y que lo está paralizando todo. También la aplicación de las normas legales, desde la Constitución (CE) hasta la más humilde de las Órdenes administrativas. Pero estamos en un Estado de Derecho (Preámbulo y artículo 1 CE) y no nos consta que se hayan adoptado medidas de carácter extraordinario de supresión o suspensión de Derechos Fundamentales o relativos a la aplicación de las normas jurídicas vigentes. Queremos decir que la aplicabilidad de la Ley no puede depender exclusivamente de coyunturas ajenas a su propia naturaleza o causa. La actual crisis está demostrando muchas cosas y una muy relevante es que las entidades y empresas de la Economía Social ofrecen un grado de resistencia superior al del resto de sectores, contribuyendo a paliar los efectos devastadores de la crisis y de las medidas adoptadas para combatirla. La coyuntura, ante estas evidencias, no puede servir de excusa o motivo para no cumplir con las previsiones de la Ley 5/2011. Primero, insistimos, porque la promoción y fomento de la Economía Social en estos tiempos puede ser de la máxima utilidad y, segundo, porque las disposiciones de la Ley son imperativas, especialmente las que incorporan plazos.

Además, hemos de resaltar que la mayoría de las determinaciones con plazo de la Ley no parecen estar afectadas por obstáculos impedientes o cuya ejecución pueda redundar en menoscabo de la situación que afrontamos. Más bien al contrario. Pongamos algunos ejemplos.

El Consejo para el Fomento de la Economía Social

El artículo 9 prevé que este Consejo se regirá por lo «...dispuesto en esta Ley» atribuyéndole funciones de asesoramiento y consulta sobre cuestiones muy relevantes para la Economía Social como sector. Además, este artículo señala que «El funcionamiento y composición del Consejo será objeto de desarrollo reglamentario...». Tal desarrollo no se ha producido. Técnicamente la falta de elaboración del nuevo reglamento del Consejo para el Fomento de la Economía Social no impide adoptar las medidas que de él dependen pues la Disposición transitoria

primera establece que el Consejo, en tanto se desarrolla su nuevo reglamento, se regirá por el actual, derivado de la Disposición adicional segunda de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Es decir, por la normativa que rige su funcionamiento actualmente.

Sería bueno conocer cuál va a ser la política que se pretende seguir con respecto a este tema, si la de proceder a elaborar el nuevo reglamento como prioridad, o mantener su actual estructura de modo transitorio pero operativo o, por fin, no hacer nada. Para nosotros es urgente constituir un Consejo de Fomento de la Economía Social sincrónico con la Ley, acorde a su mandato y a sus inmediatos cometidos.

El catálogo del artículo 6 de la Ley 5/2011

El artículo 6 de la Ley prevé la elaboración de un catálogo actualizado de los diferentes tipos de entidades integrantes de la Economía Social, lo que habrá de hacerse de forma coordinada con los catálogos autonómicos. Dichos elencos deberán ser públicos, dice la norma. Pero pasado año y medio desde su entrada en vigor, nada se ha hecho con respecto a este tema. No hay catálogos oficiales, ni a nivel estatal y en el ámbito de las CCAA. Podría vincularse este incumplimiento, consolidando así un auténtico círculo vicioso, con la falta descrita de reforma del Consejo de Fomento de la Economía Social, ya que según el citado artículo 6 el catálogo estatal deberá elaborarse previo informe del citado Consejo y, también, de las CCAA (las cuales, por cierto, deberán decidir qué mecanismos articulan a partir de ahora para cumplir con efectividad y consenso su participación en las decisiones que por la Ley les compete.) Pero sería una explicación poco seria.

Disposición adicional primera

Sobre información estadística relativa a las entidades de la Economía Social. A su vez, están pendientes de adoptar las medidas que en este capítulo establece la Ley, las cuales precisan también de pronunciamiento previo del Consejo para el Fomento de la Economía Social⁴.

⁴ La Disposición adicional primera de la Ley 5/2011 dice textualmente: «Información estadística sobre las entidades de la economía social. El ministerio de Trabajo e Inmigración adoptará, en colaboración y coordinación con los departamentos ministeriales y las Administraciones que pudieran tener competencia en materia registral de las entidades

Disposición adicional séptima

Sobre aprobación de un programa de impulso de las entidades de Economía Social por parte del Gobierno, para el que se da un plazo específico de 6 meses para su cumplimiento. Dicho programa incluye tres previsiones:

1.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, revisará la normativa necesaria para eliminar las limitaciones de las entidades de la economía social, de forma que estas puedan operar en cualquier actividad económica sin trabas injustificadas.

2.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, remitirá a las Cortes un proyecto de ley que actualice y revise la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de sociedades laborales.

3.º Previa consulta con las entidades que realizan acción social revisará la normativa de desarrollo de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, que le es de aplicación, con el objeto de simplificar los procedimientos regulados en la misma.

La finalidad de este breve trabajo se limita a constatar la congelación de estas previsiones, las cuales son de carácter estrictamente legislativo y de enorme trascendencia práctica para los sectores y entidades afectadas. Su aplicación inmediata es lo que da verdadero sentido práctico a esta Ley y lo que ha justificado gran parte de su aceptación. Está claro que determinadas normas legales incorporan un componente declarativo de la mayor importancia y que no se inscribe en el ámbito de las aplicaciones automáticas de lo preceptuado. Pero los mandatos concretos y a plazo fijo si no se cumplen pueden generar descrédito y decepción. Las valoraciones sobre la importancia de la aprobación de la Ley no podrán mantenerse por mucho tiempo si perdura la falta de aplicación de su parte dispositiva. Por ello, se hace preciso abordar sin demasiada demora las determinaciones más visuales y operativas: reforma del reglamento para el Consejo para el Fomento de la Economía Social y su rápida constitución; elaboración del catálogo de entidades;

de la economía social, y previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, las medidas necesarias para garantizar una información estadística de dichas entidades así como de sus organizaciones de representación, periódicamente actualizada y ajustada en su clasificación al catálogo previsto en el artículo 6 de esta Ley.»

la asunción de las tareas legislativas previstas en la Disposición adicional séptima y las medidas de la Disposición adicional primera. Quizá por ese orden.

II. Aplicación en el ámbito autonómico. País Vasco

Ciertamente puede considerarse lógico que si en el ámbito estatal no se han dado pasos en la aplicación de la Ley 5/2011 (tras 17 meses de su entrada en vigor) en el autonómico los responsables permanezcan ignaros a tal tarea. Ello está consolidando una especial y curiosa situación de «anomia» de facto pues se dictan leyes y otras normas y resoluciones sobre la materia como si la Ley previa no existiera.

Hemos tenido ocasión de señalar en otros foros⁵ que existen varios campos de acción en el ámbito de las CCAA para la aplicación de la Ley. También que las entidades representativas de la Economía Social de las distintas autonomías pueden, y deben, promover la adopción de medidas en aplicación de esta norma, no siendo necesario esperar y ver lo que se hace desde la Administración central. El carácter de normativa básica establecido en la Disposición final primera de la Ley es sin duda un elemento que debe facilitar la implicación de las CCAA. No nos consta, sin embargo, que se hayan dado grandes pasos en ninguna Comunidad Autónoma en este sentido. En el caso vasco podemos decir que ha habido cal y arena.

Por un lado, el Parlamento Vasco, fundamentalmente a través de su Comisión de Políticas Sociales, Trabajo e Igualdad, ha trabajado en estos meses de vigencia de la Ley 5/2011 de un modo intenso. En ese sentido, se han producido numerosas comparecencias de representantes de las entidades de la Economía Social vasca y también de representantes de las tres universidades vascas y otros estudiosos del tema. A partir de ahí se han producido diversas propuestas de resolución no de Ley que vienen siendo aprobadas⁶. Hay que alabar esta dedicación parlamentaria y sus determinaciones que se refieren expresa y monográficamente a los efectos de esta Ley de Economía Social cuyo carácter de normativa básica sin duda influye, volvemos a insistir, destacadamente.

Pero junto a esto nos encontramos con demostraciones contundentes de lo que venimos denunciando: un entercamiento fáctico inexpli-

⁵ Pérez de Uralde, José M.º: *opus cit.*

⁶ *Boletín del Parlamento Vasco*, n.º 108, de 15 de abril de 2011.

cable en ningunear la propia existencia de esta norma en el ejercicio de la actividad legislativa. Algunos ejemplos:

Ley 3/2001, de 13 de octubre, sobre Lanbide-Servicio Vasco de Empleo

Con respecto a esta norma, que fue aprobada 6 meses después de la entrada en vigor de la Ley de Economía Social, nos limitamos a constatar ahora que el término «Economía Social» aparece citado en el artículo 3 de la Ley en relación con las funciones que tiene atribuidas Lanbide-Servicio Vasco de Empleo. Concretamente, el párrafo c) establece como una de esas funciones «Establecer programas de economía social para la creación de empleo estable». Nada más. A la Ley 5/2011 no se la menciona, si bien es verdad que sería excesivamente puntilloso reclamarlo ya que podemos entender que se incluye en el párrafo x) del citado artículo 3 que también considera como función de este organismo «Desarrollar cualesquiera otras funciones que en materia de políticas de empleo e inserción le atribuyan las leyes, el Gobierno Vasco o que se deriven de las transferencias, delegaciones o encomiendas efectuadas por el Gobierno del Estado».

El objeto de crítica por nuestra parte es lo que se refiere a la composición del Consejo de Administración de Lanbide-Servicio Vasco de Empleo, regulado en el artículo 7 de su Ley. En este tema si somos beligerantes y vindicativos. Este órgano colegiado de gobierno se compone del Presidente/a, Vicepresidente/a, Director/a General, dos vocales nombrados directamente por el Gobierno Vasco, cinco vocales de las organizaciones sindicales y cinco de las organizaciones empresariales más representativas del País Vasco. La Economía Social no tiene sitio en el Consejo. Y debiera tenerlo.

La Ley 5/2011 señala, en su artículo 7.4, que «asimismo, las organizaciones, federaciones o confederaciones representativas de cada Comunidad Autónoma tendrán representación en los órganos de participación institucional de las Administraciones de las Comunidades Autónomas que se ocupen de las materias que afectan a sus intereses económicos y sociales, en la forma en que se prevea por las Comunidades Autónomas». Por su parte, el artículo 8.2 de esta Ley señala que

Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, tendrán como objetivo de sus políticas de promoción de la economía social, entre otras, las siguientes:

...

- d) Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social...
- ...
- g) Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente a favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración...

Como ya hemos señalado, el Parlamento Vasco ha publicado en su Boletín Oficial, con fecha 15 de abril de 2011, una serie de resoluciones aprobadas por la Comisión de Políticas Sociales, Trabajo e Igualdad de entre la que podemos destacar en este momento la n.º 8 que textualmente señala:

El Parlamento Vasco reconoce a las organizaciones representativas de las empresas de la economía social como interlocutores económicos y sociales que deben tener presencia en los órganos de participación institucional de la Comunidad Autónoma vasca.

En ese sentido y en lo relativo a la representación de Lanbide, la actual proposición de ley en trámite en la Cámara vasca deberá fijar definitivamente la participación de las organizaciones representativas de la economía social en el consejo de administración del Servicio Vasco de Empleo.

En línea con lo que venimos diciendo, tal propuesta del propio Parlamento ha sido desatendida por él mismo.

Resulta sintomático, para añadir algún dato más, que la reciente Resolución de 24 de julio de 2012, del Director General de Lanbide-Servicio Vasco de Empleo, por la que se publica la convocatoria de las ayudas para la creación y el sostenimiento de las empresas de inserción correspondiente al año 2012, tampoco haga referencia alguna a la Economía Social ni a su Ley a pesar de que este tipo de empresas están incluidas nominalmente en su artículo 5.

Ley 5/2012, de 23 de febrero, de Entidades de Previsión Social Voluntaria (EPSV)

El Parlamento Vasco aprobó esta Ley (BOPV de 6/3/2012) casi un año después de la entrada en vigor de la Ley 5/2011 de Economía Social. Y aunque de entrada, y como ejercicio de optimismo, pueda advertirse cierta coincidencia en los números que se asignan a ambas normas, no pasa de ahí la vinculación o coincidencia. Ello merece crítica.

Esta Ley vasca de EPSV sustituye a la que fue aprobada en 1983 (Ley 25/1983, de 27 de octubre). Ambas normas se sustentan en el título competencial determinado en el artículo 10.23 del Estatuto de Autonomía que se refiere a la competencia exclusiva en materia de cooperativas y mutualidades no integradas en la Seguridad Social. El antiguo texto vinculaba en su amplia Exposición de Motivos de 1983 a estas entidades (consideradas textualmente como «mutualidades») «...con el estado social en el que ha de perdurar la justicia social como principio esencial en la búsqueda de la cohesión social» y que «Las entidades de previsión social voluntaria nacieron para ejercer, sin ánimo de lucro y fuera del régimen público de seguridad social, la previsión social voluntaria encaminada a proteger a las personas afectadas contra circunstancias o acontecimientos de carácter fortuito o previsible. Sus características más importantes se centraron en su objeto o finalidad, la protección frente a contingencias personales como la jubilación o la invalidez fundamentalmente, en la ausencia de ánimo de lucro, en la naturaleza asociativa del vehículo gestor propiciador de la solidaridad, en la igualdad de derechos y obligaciones de los socios en relación con las aportaciones efectuadas, y en el sistema autogestionario que comporta la composición democrática de sus órganos de gobierno».

En esa línea, el nuevo texto legal recientemente aprobado introduce estos mismos principios informadores en su artículo 2. Por ello, no podemos dudar de dos cosas básicas, las EPSV que ahora se regulan son las mutualidades que también se regularon antes y que esos principios anunciados se están refiriendo sin duda alguna a la Economía Social, coincidiendo en lo básico con lo que la Ley 5/2011 determina en su artículo 4. Entonces, ¿porqué no hay ni una sola mención al término jurídico «Economía Social» o a la Ley que lo regula? Con respecto a la primera Ley podemos razonablemente explicar que entonces (1983) ese término era poco o nada utilizado y escasamente definido en realidad. Pero en los actuales momentos en los que el término y su concepto han sido estudiados y elaborados científicamente de un modo exhaustivo y hay una Ley que lo regula, la justificación simplemente es imposible. Algún planteamiento pudiera mantener que en realidad el legislador no ha querido regular una figura de la Economía Social, sus trayendo las EPSV de tal concepto y familia. Pero eso es inasumible, especialmente ahora. Por un lado, porque la propia Ley 5/2012 sobre EPSV denomina a estas, aunque solo un par de veces en la Exposición de Motivos, como «mutualidades» y, por otro, porque en el ámbito estatal esta figura de las Entidades de Previsión están reguladas con las

mismas características⁷. Por tanto, la utilización de uno u otro *nomen iuris* (principio de irrelevancia o de primacía de la realidad) no afecta en absoluto a su consideración conceptual de las EPSV en el seno de la Economía Social y en vinculación directa con la Ley 5/2011. El término «Entidad de Previsión Social» tiene su origen en la España de los años 40, según ha estudiado intensamente el profesor Calvo Vergez⁸, sirviendo entonces para agrupar a todas las entidades mutualistas tanto de carácter social, como de seguro obligatorio o de subsidios también obligatorios, quedando agrupadas en la Confederación Nacional de Montepíos, Mutualidades y Entidades Gestoras y colaboradoras de Previsión Social, adquiriendo en 1948 el nombre de «Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social». Según Calvo Vergez: «Podríamos estimar por tanto que la expresión *Entidades de Previsión Social* constituye únicamente un término administrativo destinado a encuadrar a todas aquellas entidades que desarrollan un tipo concreto de actividad aseguradora delimitada por la especial naturaleza de los riesgos susceptibles de quedar cubiertos, de carácter social, y por la característica concreta de carecer de ánimo de lucro. Todo ello con independencia de que hubiera adoptado la denominación de montepío, mutualidad, sociedad de socorros mutuos, etc...»⁹. En ese sentido, podemos resaltar que la Ley vasca de EPSV incluye dentro de su ámbito «...las sociedades civiles de ayuda mutua, cofradías, montepíos y hermandades, que históricamente han existido en el ámbito agrario, pesquero y ganadero del País Vasco...»¹⁰

Es decir, estamos sin duda alguna ante las mutualidades de la Economía Social y, aun ante otras figuras de las señaladas en el artículo 5 de la Ley 5/2011 de Economía Social.

El hecho de que esta Ley de EPSV, como se ha dicho antes, fuese aprobada y promulgada casi un año después de la entrada en vigor de la de Economía Social, cuyo carácter de normativa básica le infunde especial relevancia¹¹, hace muy poco comprensible y aceptable tan clamoroso olvido por parte del legislador vasco. No es nuestra inten-

⁷ RD Legislativo 6/2004, de 19 de octubre, de Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (LOSP). RD 2486/1988, de 20 de noviembre, y RD 1430/2002, de 27 de diciembre (ambos reglamentos de aplicación a estas entidades).

⁸ Calvo Vergez, Juan: *Mutualidades de Previsión Social. Aspectos mercantiles y fiscales*. Edit. Dykinson, 2009.

⁹ Calvo Vergez, Juan: *opus cit.*

¹⁰ Exposición de Motivos de la Ley 5/2012, de 23 de febrero, sobre Entidades de Previsión Social Voluntaria.

¹¹ Lo volvemos a repetir a pesar de la cansina insistencia.

ción asomarnos al análisis de las posibles causas de este error, pero a una conclusión si nos atrevemos a llegar: no se ha asumido, como debiera haberse hecho, el carácter integrador y básico de la Ley 5/2011, perjudicando con ello su valoración general, conocimiento y promoción. Hubiese sido un gran paso adelante, una auténtica innovación, que esta Ley vasca de EPSV enmarcara a estas entidades en el ámbito de la Economía Social. Y hubiera sido un acierto hacer referencia a la Ley 5/2011, de Economía Social. Con ello se cumpliría mejor con uno de los propósitos de la propia Ley 5/2012 de EPSV cuando señala en su Exposición de Motivos que «Todo ello, unido a las demandas que impone la realidad social, es lo que aconseja, junto con la necesaria adecuación de los supuestos contemplados en la ley al correcto tratamiento tributario y fiscal dentro del ámbito de las haciendas forales y en el seno del Concierto Económico, que se lleve a cabo una actualización de la normativa vigente, incorporando todas las novedades que en el campo del Derecho europeo y del Derecho interno estatal y autonómico vienen exigidas por el buen hacer legislativo, en lo que representa el núcleo estructural y funcional de la materia regulada». A ese respecto, la Ley no cumple con tal propósito con respecto a la Economía Social.

Ley 8/2012, de 17 de mayo, del Consejo Económico y Social Vasco/ Euskadiko Ekonomia eta Gizarte Arazoetarako Batzordea (CES)

También más de un año después de haber entrado en vigor la multicitada Ley 5/2011 de Economía Social se aprobaba y publicaba esta Ley de reforma del CES vasco que en su Exposición de Motivos se justifica «...mediante la introducción de determinadas modificaciones en la normativa que hasta el momento ha venido regulando sus funciones, composición y funcionamiento».

Como ha de imaginarse, pues de lo contrario no haríamos referencia a esta norma, el término «Economía Social» o alguna referencia a su Ley vuelven a estar radicalmente ausentes del texto. Ausencia que tampoco tiene justificación alguna. En ese sentido, podemos enunciar, siquiera someramente, algunas razones para haber incluido estas referencias:

a) En la Exposición de Motivos de la norma se indica, refiriéndose a la composición del CES vasco, que «Respecto a su composición, se delimitan con mayor precisión las personas que integran el grupo tercero, introduciendo una representación del denominado tercer sector de acción social...». Por su parte, en el artículo 4.1 de esta Ley del CES se es-

tablece esta composición incluyendo en su párrafo c) lo que se ha dado en llamar «grupo tercero», o si se quiere «cajón de sastre» (en denominación libre). Tal grupo se compone de una persona representante respectivamente de los

...sectores, instituciones, entidades o asociaciones de la Comunidad Autónoma del País Vasco siguientes:

1. Cámaras de Comercio, industria y navegación.
2. Cajas de ahorro y entidades financieras.
3. Cooperativas.
4. Sociedades anónimas laborales.
5. Organizaciones pesqueras.
6. Organizaciones agrarias.
7. Organizaciones de Consumidores.
8. Organizaciones del tercer sector de acción social.

Desde hace ya tiempo el llamado «Tercer Sector de Acción Social» está indiscutiblemente considerado por la doctrina científica como parte integrante de la Economía Social, refiriéndose a él como el «núcleo duro y sustantivo» de los productores no de mercado de la Economía Social¹². El CES vasco no puede ser tenido por ignorante de estos temas pues en su propia Memoria Anual (2011) en el apartado 5 de su Capítulo II analiza «Las cuentas de la economía social en la CAPV», haciendo expresa referencia a la distinción de las dos grandes partes que forman este sector: «a) la de mercado o empresarial y b) la de productores no de mercado, también conocido como *tercer sector*». Por cierto, es precisamente en este apartado de la Memoria del CES vasco donde encontramos por primera vez una referencia expresa a «La recién aprobada Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social». Referencia que descansa pacíficamente en nota a pie de página.

A veces pareciera que mencionar la Ley o a la Economía Social por su nombre generase cierto temor a sufrir algún tipo de urticaria o mal mayor. Sino no se entiende que las cooperativas, las sociedades laborales, las organizaciones del tercer sector de acción social y seguramente también algunas de las llamadas «organizaciones pesqueras» y de las

¹² Monzón Campos, José Luís (Director). «La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias». Edit. CIRIEC-España, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Observatorio español de la Economía Social y Fundación ONCE. Valencia, 2010. También: Etxazarreta Etxarri, Enekoitz y Morandeira Arca, Jon. «Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011». Revista Vasca de Economía Social n.º 8, pp. 8 a 36. Edit. Instituto GEZKI de la UPV/EHU y Gobierno Vasco. Bilbao, 2012

«organizaciones agrarias» que forman parte de la Economía Social, tal y como especifica el artículo 5 de su Ley, nunca se mencionen como parte de este sector. Lo más correcto hubiera sido situar directa y expresamente a la Economía Social en el CES vasco a través, eso sí, de los representantes de las organizaciones y entidades que la componen (mencionando después de manera específica a las cooperativas, sociedades laborales, etc...). No hacerlo desprecia las resoluciones del Parlamento Vasco y, sobre todo, lo prescrito en los mencionados artículos 7.4 y 8 de la Ley de Economía Social.

No insistimos más (por ahora). Solo nos queda contestar a la pregunta que preside estas reflexiones: la aplicación de la Ley 5/2011 de Economía Social es obligación de todos, pero indudablemente de unos más que de otros (sin retórica).

Aspectos de la transformación de las cooperativas de crédito tras la Ley de Modificaciones Estructurales de 2009*

Isabel-Gemma Fajardo García

Prof. Titular Derecho Mercantil
Universitat de València

Recibido: 28-07-2012

Aceptado: 04-09-2012

Sumario: I. Introducción. II. La transformación. Reconocimiento y ámbito. III. La transformación de cooperativas. Regulación y problemática jurídica. a) La regulación de la transformación de cooperativas. Evolución. b) Problemática jurídica que plantea la transformación de cooperativas. IV. Régimen jurídico aplicable a la transformación de cooperativas. V. La transformación de cooperativas de crédito y el destino de sus reservas irrepartibles.

Resumen: La Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles ha modificado la ley de cooperativas de crédito con el fin de regular ciertos aspectos de la transformación de estas entidades, y en particular el destino que debe darse a su Fondo de reserva obligatorio en esos procesos, que deberá integrarse en el capital social de la nueva entidad.

El presente trabajo analiza la transformación como modificación estructural a disposición de las cooperativas y en particular de las cooperativas de crédito; su reconocimiento en la ley y en la jurisprudencia española, a lo largo del tiempo; la problemática jurídica que plantea y en particular, el destino de su Fondo de reserva obligatorio; y concluye con una propuesta interpretativa del actual art. 10.2 de la Ley de cooperativas de crédito, que compatibiliza los intereses subyacente en la reforma, con los valores y principios cooperativos.

Palabras clave: cooperativas de crédito, transformación, fondo de reserva obligatorio, capital social.

Abstract: Law 3/2009 on structural changes in corporations modified the law on cooperative credit unions in order to regulate certain aspects of con-

* Este trabajo forma parte del proyecto de investigación financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación que lleva por título *La Economía Social en las políticas públicas. Perspectiva de política económica* (DER2009-14462-C02-02) y tuvo como origen contribuir al Libro Homenaje al Profesor Vicente Cuñat Edo: Estudios de Derecho del Mercado Financiero, publicado por la Universidad de Valencia.

verting these, with special focus on how mandatory reserve funds should be used in these processes and which must be included in the new entity's share capital.

This work analyses conversion as a structural modification available to cooperatives, particularly credit cooperatives; their acknowledgment by law and in Spanish jurisprudence over time; the legal problems posed, and particularly the use of mandatory reserve funds. The study concludes with a proposal for interpretation of the current article 10.2 of the Law on credit cooperatives, which makes the underlying interests of the reform compatible with cooperative values and principles.

Keywords: credit cooperatives, transformation, mandatory reserve funds, share capital.

I. Introducción

La Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (LME), ha introducido en su DF 4.º una modificación a la Ley de cooperativas de crédito 13/1989 (LCC), en particular a su art. 10.

Este artículo regulaba brevemente la fusión y escisión de cooperativas de crédito. En concreto contenía dos normas. Según la primera, las fusiones, escisiones o absorciones que afecten a una cooperativa de crédito requerirán autorización administrativa previa; y según la segunda, en el caso de que la entidad resultante de la fusión, escisión o absorción fuera una cooperativa de crédito, ésta deberá solicitar su inscripción en el Registro correspondiente del Banco de España.

La LME ha introducido en dicho precepto diversas modificaciones: principalmente, por una parte, extiende a los supuestos de transformación la necesidad de autorización administrativa previa y el deber de solicitar la inscripción en el Registro del Banco de España; y por otra, establece una regulación específica para el caso de transformación, que es objeto de nuestra atención.

Según el nuevo art. 10.2, cuando una cooperativa de crédito se transforme en otra entidad de crédito, el Fondo de Reserva Obligatorio de aquella pasará a integrarse en el capital social de la entidad resultante de la transformación¹. La medida es novedosa y de una importancia vital para las cooperativas de crédito. Pero para poder valorar debidamente su alcance debemos referirnos previamente al sentido de esta modificación estructural y a su aplicación a las cooperativas.

II. La transformación. Reconocimiento y ámbito

La transformación es un tipo de modificación estructural por la que una entidad con personalidad jurídica, cambia su tipología y estatuto jurídico, conservando su personalidad y sin que se produzca sucesión en las relaciones jurídicas establecidas. La decisión de transformarse es adoptada por la persona jurídica conforme a un procedimiento previsto legalmente, que tiene como objetivo ofrecer seguridad jurídica a los sujetos que pueden verse afectados por dicho proceso: socios y acreedores, principalmente. Las razones por las que una entidad decide trans-

¹ La norma se complementa con una referencia a las consecuencias fiscales de dicha transformación.

formarse pueden ser diversas, desde la necesidad a la oportunidad²; en cualquier caso, el objetivo es adaptar la estructura jurídica para permitir dar continuidad a la empresa.

La transformación no estaba prevista inicialmente en nuestra legislación entre las posibles modificaciones estructurales de las sociedades; la entidad que quisiera modificar su tipo debía proceder a su disolución y liquidación para posteriormente fundar el tipo social elegido, lo que resultaba largo, costoso y perjudicial para el crédito de la empresa.

Es con la LSA 1951 cuando por vez primera se regula en nuestro ordenamiento la transformación de sociedades; en particular, la transformación de sociedades anónimas en sociedades colectivas, comanditarias o de responsabilidad limitada (art. 133), y viceversa (art. 140). Se trata de la transformación entre las distintas formas de sociedad mercantil previstas en nuestro ordenamiento (arts. 122 C. de c. y leyes especiales). Fuera de estos supuestos, no se ve posible llevar a cabo este tipo de modificaciones, y el art. 133 LSA declaraba nula cualquier transformación en un tipo de sociedad distinto. Este régimen se mantiene en el TRLSA de 1989 (arts. 223 a 231), y se amplía subjetivamente con la Ley 12/1991 de Agrupaciones de interés económico (art. 19).

Como afirmaba Girón, con la transformación se conserva la individualización e identificación subjetivas pero pueden modificarse muchos aspectos patrimoniales, por lo que la posibilidad de transformación es una cuestión esencialmente «jurídico-positiva, porque sin disposiciones que concretamente lo establezcan no puede imponerse a los acreedores un cambio en el sujeto pasivo de las relaciones jurídicas», y pone como ejemplo las diferencias de régimen existentes entre una sociedad colectiva y una sociedad anónima. No obstante, como también reconoce este autor, la tendencia, sobre todo en derecho comparado, ha sido la de ir permitiendo la adaptabilidad de las estructuras empresariales, haciéndola compatible con las garantías debidas a terceros y con el respeto de la relación de cada tipo con el sector económico-social al que corresponde³.

Siguiendo esta tendencia, la Ley 2/1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada (LSRL) amplió notablemente el perímetro sub-

² Las razones que pueden llevar a una entidad a decidir su transformación pueden ser innumerables, desde facilitar la obtención de capital, reducir costes, mejorar el control de la sociedad, obtener ventajas fiscales, articular procesos de reestructuración empresarial como la constitución de grupos, etc., o simplemente se busca una forma jurídica que se adapte mejor a los fines perseguidos por los socios.

³ Girón Tena, J.: *Derecho de sociedades*, tomo I, Madrid, 1976, pp. 354 y 357.

jetivo de esta modificación estructural, reconociendo la posibilidad de transformación de la SRL en sociedad colectiva, comanditaria, anónima y en agrupación de interés económico; así como en sociedad civil si su objeto social no es mercantil, y en sociedad cooperativa, de conformidad con lo previsto en la legislación reguladora de ésta (art. 87). También se contemplaba expresamente la posibilidad de transformación de la SRL en todos los tipos anteriormente citados (arts. 92 y 93), y se establecían ciertas garantías que debían respetarse en ese proceso.

Por último, la LME aprobada el 3 de abril de 2009 se presenta como una concreción más del proceso de perfeccionamiento del derecho de sociedades mercantiles, tendente a la consecución de diversas finalidades; entre ellas, unificar y ampliar el régimen jurídico de las denominadas «modificaciones estructurales». Así, con la unificación se pretende crear un único régimen aplicable, derogando los anteriormente previstos en la LSRL y LSA; mientras que la ampliación supone incorporar al elenco clásico de modificaciones estructurales (transformación, fusión y escisión) la cesión de activos y pasivos; aunque también podría considerarse un supuesto de ampliación, la extensión del perímetro subjetivo de las transformaciones posibles.

La LME comienza declarando que su objeto es regular las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (art. 1)⁴, aclarando a continuación que por tanto es aplicable a todas las sociedades que tengan la consideración de mercantiles, bien por la naturaleza de su objeto (sociedades colectivas y comanditarias), bien por la forma de su constitución (anónimas, limitadas, agrupaciones de interés económico y sociedades de garantía recíproca). Sin embargo, como adelanta su exposición de motivos, en materia de transforma-

⁴ El legislador español ha optado por tratar conjuntamente las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles y no ampliar su tratamiento a las personas jurídicas de derecho privado como se ha hecho en Alemania. En Italia, el Código civil, tras la reforma operada por el D. Legs 17 enero 2003 núm 6, también ha ampliado su ámbito más allá de las sociedades y regula, la transformación de sociedades de personas en sociedades de capital y viceversa (art. 2500-ter y 2500-sexies), y transformaciones heterogéneas de sociedades de capital (por acciones, comanditarias por acciones y responsabilidad limitada) en consorcios, sociedades consorciales, cooperativas, comunidades de empresas, asociaciones no reconocidas (sin personalidad jurídica) y fundaciones (art. 2500-septies); y las transformaciones recíprocas de consorcios, sociedades consorciales, comunidades de empresas, asociaciones reconocidas y fundaciones, en sociedades de capital (art. 2500-octies).

ción la ley amplía su perímetro de aplicación a las sociedades civiles y cooperativas (art. 4).

III. La transformación de cooperativas. Regulación y problemática jurídica

Como hemos visto, la transformación es un mecanismo jurídico que permite modificar el tipo societario manteniendo la titularidad subjetiva de las relaciones jurídicas establecidas hasta el momento por la entidad transformada. El mantenimiento de la personalidad jurídica de la entidad transformada no impide que ésta sufra importantes modificaciones como consecuencia de dicho proceso.

Estas alteraciones pueden afectar a su patrimonio, a su responsabilidad, o a su objeto social; por ello, tanto la doctrina como la jurisprudencia, han venido defendiendo en garantía de los terceros, la imposibilidad de proceder a la transformación de una entidad si una ley no lo prevé y adopta las garantías oportunas. A ello se debe que la implicación de la cooperativa en un proceso de transformación no ha sido posible hasta que el legislador lo ha regulado.

a) *La regulación de la transformación de cooperativas. Evolución*

La regulación de la transformación de la cooperativa llega en los años 90. Con anterioridad encontramos algunos supuestos concretos de transformación en la Ley 33/1984 de ordenación del seguro privado, en la legislación cooperativa autonómica y en la Ley general de cooperativas de 1987.

La Ley 33/1984 tenía entre sus objetivos —según su exposición de motivos— fomentar la concentración de empresas y consiguientemente la reestructuración del sector de los seguros en el sentido de dar paso a grupos y empresas más competitivas nacional e internacionalmente y con menores costes de gestión. Por ello reconocía ampliamente los procesos de fusión, transformación, escisión y agrupación de las empresas aseguradoras.

En particular según su art. 28.3, las entidades de seguros podrían transformarse en sociedades de otra naturaleza jurídica o clase, autorizadas por la ley. Las formas jurídicas autorizadas eran, la sociedad anónima, sociedad mutua a prima fija, sociedad mutua a prima variable, montepío o mutualidad de previsión social y la sociedad cooperativa (art. 7). El problema que plantea esta norma es que permite la transformación pero no regula su procedimiento ni las garantías oportunas,

ni tampoco lo hace la legislación cooperativa aplicable supletoriamente (Ley Cooperativas 52/1974)⁵.

Poco después, la ley valenciana de cooperativas 11/1985 reconocía y regulaba la transformación de mutuas de seguros y mutualidades de previsión social en cooperativas de seguros; y de economatos de empresas en cooperativas de consumidores y usuarios (DF 4.^a); y la ley andaluza de cooperativas 2/1985, la transformación en cooperativas de las sociedades agrarias de transformación (DT 3.^o3).

La LGC 3/1987 reconoció y reguló en su DA 3.^a la transformación de sociedades agrarias de transformación en sociedades cooperativas agrarias, cooperativas de explotación comunitaria de la tierra o de trabajo asociado; y la transformación en este último tipo de cooperativa de las sociedades anónimas laborales, y demás sociedades anónimas y limitadas, en las que los trabajadores de las mismas sean titulares, al menos, del 50% del capital social, y ningún socio ostente más del 25 por 100 del referido capital⁶.

Pero como decimos, la posibilidad de transformación de las cooperativas en otras formas sociales y viceversa, de una forma general, tiene lugar a lo largo de los años 90⁷.

⁵ La Ley 33/1984 se limita a establecer al respecto, el derecho de los asegurados a resolver, por esta causa, los contratos de seguro (art. 7 y art. 84.7 Reglamento 1985). Por otra parte, su Reglamento, aprobado por RD 1348/1985 exigía para la transformación, la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, para lo que deberían aportar la documentación y cumplir los requisitos que éste estableciera; y la difusión del proyecto mediante información pública en la que los asegurados pudieran expresar, en su caso, las razones de su disconformidad. Por último, se establece la formalización de la transformación en escritura pública y su inscripción en los registros correspondientes; y la autorización para que la entidad resultante de la transformación, pueda superar el margen de solvencia establecido en el Reglamento (art. 84.6).

⁶ La citada disposición recoge una amplia regulación del procedimiento de transformación y de sus consecuencias. Esta norma contempla exclusivamente la cooperativa como resultado de la transformación, pero en cambio regula el procedimiento a seguir por la sociedad a transformar, que como hemos visto podría ser una sociedad civil, mercantil, laboral o una sociedad agraria de transformación. Especial interés tiene la mención a la posibilidad de transformación de sociedades civiles o mercantiles en cooperativas de trabajo asociado, si sus trabajadores son titulares de al menos el 50% del capital social, y ningún socio ostenta más del 25% del referido capital. Norma que nos recuerda la recién aprobada ley de sociedades anónimas laborales de 25 de abril de 1986, en un contexto de crisis del sector industrial, que llevó a la reconversión de muchas empresas y al cambio de su forma jurídica para poder ser continuadas y saneadas por sus trabajadores asumiendo la condición de socios.

⁷ Durante estos años, tiene lugar en nuestro ordenamiento el reconocimiento generalizado de las transformaciones heterogéneas; consecuencia en parte de las recomendaciones procedentes de la Unión Europea. En este sentido, Vicent Chulia, F.: «Reforma del régimen de la fusión y otras modificaciones estructurales (Ante la Directiva 2005/56/

La primera norma destacable fue la Ley 4/1993, de Cooperativas del País Vasco, que regula en sus arts. 85 y 86 la transformación de cooperativas en sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase; y la transformación de sociedades y agrupaciones en cooperativas, siempre que no exista un precepto legal que lo prohíba expresamente. Según su exposición de motivos, con estas normas se pretende cubrir las numerosas lagunas que tiene la regulación de esta materia en el ordenamiento vigente; y para ello, se han tenido en cuenta dos principios: evitar que la transformación de cooperativas llegue a diluir o incluso desnaturalizar la esencia cooperativa⁸, y aprovechar las técnicas normativas del moderno derecho de sociedades. En términos muy similares se pronunció poco después la Ley valenciana 3/1995, de 2 de marzo, de modificación de la ley de cooperativas 11/1985, en sus arts. 68 y 69⁹.

En el mismo año, la LSRL 2/1995 a la que hicimos anteriormente referencia, reconoce expresamente la transformación de la sociedad de responsabilidad limitada en sociedad cooperativa, de conformidad con lo previsto en la legislación reguladora de esta última¹⁰; y la transfor-

CE sobre fusión transfronteriza y el 14 de junio de 2007)» RDP núm 20, pp. 25-76, hace referencia a diversas normas de la Comisión Europea que aconsejan a los Estados miembros facilitar la transformación heterogénea hacia formas societarias más idóneas para la sucesión (Comunicación de 29 de junio de 1994 sobre «La transmisión de empresas: acciones a favor de las pequeñas y medianas empresas» y Recomendación 94/1069/CE de 7 de diciembre de 1994, DOCE L 385/14, de 31 de diciembre).

⁸ Por ello posiblemente, se condiciona la transformación a la existencia de necesidades empresariales que exijan soluciones inviables en el sistema jurídico cooperativo, a juicio de los administradores y, en su caso, de la comisión de vigilancia de la cooperativa, homologado por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi; y se asegura el destino de las dotaciones del Fondo de Reserva Obligatorio y de las reservas voluntarias irrepartibles, que se acreditarán al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (CSCE), como título de cuentas en participación en la sociedad resultante del proceso transformador; y el destino del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, que se aplicará conforme prevean los estatutos y en su defecto, es pondrá a disposición del CSCE.

⁹ Esta ley también recoge la exigencia de justificar que la transformación se hace por necesidades empresariales que no pueden atenderse razonablemente en régimen cooperativo, y asegura el destino de los fondos irrepartibles de la cooperativa. El fondo de reserva obligatorio podrá acreditarse a favor de los destinatarios estatutarios o legales de estos fondos, como cuentas en participación de la sociedad resultante de la transformación, o como créditos retribuidos a un interés de tres puntos sobre el legal del dinero, que se reembolsarán en el plazo máximo de cinco años.

¹⁰ También debe tenerse en cuenta el desarrollo de esta norma por el art. 222 RRM, del que destacamos que, para poder transformar una sociedad limitada en cooperativa, debe indicarse la legislación cooperativa que admita o permita la transformación y habrá que incorporar al procedimiento certificación del RM en el que consten las declaraciones de inexistencia de obstáculos para la inscripción de la transformación. Sobre cuál podría ser el contenido de esta declaración: Paz Canalejo, N.: *La Sociedad Cooperativa ante el*

mación de sociedades cooperativas en sociedades de responsabilidad limitada conforme al procedimiento establecido en el art. 93 (precepto desarrollado por el art. 218 RRM). Entre otras medidas, este artículo exige para la inscripción de la transformación en el RM, la presentación de la certificación del Registro de cooperativas correspondiente, en la que consten entre otras menciones, la declaración de inexistencia de obstáculos para la inscripción de la transformación. El precepto establece también un régimen aplicable a la transformación de cooperativas en sociedades de responsabilidad limitada para el caso de que no existan normas específicamente aplicables¹¹. Entre estas normas podemos destacar la que determina que el Fondo de Reserva Obligatorio, el Fondo de Educación y Promoción y cualesquiera otros Fondos o Reservas que no sean repartibles entre los socios, recibirán el destino establecido para el caso de disolución de las sociedades cooperativas.

También en 1995 merece destacarse dos normas que afectarán a la posibilidad de transformación de dos tipos específicos de cooperativas, la Ley 30/1995, de ordenación y supervisión de los seguros privados, y el Real Decreto 1245/1995, sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito.

La Ley 30/1995 admitía la transformación de cooperativa de seguros a prima variable, en mutua y cooperativa a prima fija o en sociedad anónima, y de cooperativa de seguros a prima fija en sociedad anónima. También cabía la posibilidad de que una mutua de seguros a prima variable se transforme en cooperativa a prima fija; cualquier otro supuesto de transformación será nulo, salvo que excepcionalmente lo autorice el Ministro de Economía y Hacienda (art. 23). Según este precepto, el régimen aplicable a la transformación de entidades aseguradoras es común y se regirá por lo previsto en esta Ley¹² y en la Ley de

reto de los mercados actuales. Un análisis no sólo jurídico, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Informes y Estudios, 2002, pp. 206-207.

¹¹ La norma podría interpretarse en un doble sentido: se establece un régimen para la transformación, en el caso de que la legislación cooperativa aplicable admita la transformación pero no la regule; o bien, ese régimen será aplicable también en el caso de que la legislación cooperativa no prevea la transformación de cooperativa en sociedad de responsabilidad limitada. Pensamos que sólo es admisible la primera interpretación, en la medida en que la competencia para regular la cooperativa corresponde a las Comunidades Autónomas, que deben ser soberanas para admitir o no estas modificaciones estructurales.

¹² La LOSSP se desarrolló por el Reglamento aprobado por RD 2486/1998 cuyo art. 71 regula ampliamente la transformación de entidades aseguradoras, exigiendo entre otros requisitos, que el proyecto de transformación especifique las causas de la misma.

sociedades anónimas. Con la aprobación del texto refundido de la ley por RD. Leg 6/2004, el contenido de esta norma se encuentra recogido en el art. 24.

Por otra parte, el RD 1245/1995, en su DA 4.ª bajo el título de Autorización para la transformación en bancos de sociedades ya constituidas, reconoce la posibilidad de transformar cooperativas de crédito en bancos siempre que reúnan los requisitos exigidos para la creación de éstos en el Título I de dicho Real Decreto¹³. La norma es criticable, por su carácter reglamentario¹⁴, por la ausencia de una norma legal que permitiese la transformación de cooperativa de crédito en sociedad anónima¹⁵, y por no articular medidas que garantice los intereses de socios y terceros en ese proceso de transformación.

Por último hay que hacer referencia a la vigente Ley estatal de cooperativas 27/1999, que a diferencia de su predecesora, recoge de forma general y amplía la transformación de cooperativas en su art. 69. Según este precepto, cualquier asociación o sociedad que no tenga carácter cooperativo y las agrupaciones de interés económico, podrán transformarse en una sociedad cooperativa siempre que, en su caso, se cumplan los requisitos de la legislación sectorial y que los respectivos miembros de aquellas puedan asumir la posición de cooperadores en relación con el objeto social previsto para la entidad resultante de la transformación. Asimismo, las sociedades cooperativas podrán transformarse en sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase.

b) *Problemática jurídica que plantea la transformación de cooperativas*

La normativa analizada pone de relieve cómo partiendo de la imposibilidad de participación de la cooperativa en procesos de transformación, el legislador ha ido reconociendo cada vez más y de forma más amplia, esa posibilidad.

¹³ Entre dichos requisitos, el art. 2.1 b) exige para realizar la actividad bancaria tener un capital social inicial no inferior a 18.030.363 euros, desembolsado íntegramente en efectivo y representado por acciones nominativas. En caso de transformación, este requisito se entenderá cumplido siempre que la suma del patrimonio neto resultante de su balance reciente auditado y de las aportaciones en efectivo alcancen dicho importe.

¹⁴ En este sentido, la norma fue criticada por Vicent Chulia, F.: «Las modificaciones estructurales de sociedades tras la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada y el Reglamento del Registro Mercantil», *RJC* núm 3, 1997, p. 62.

¹⁵ La legislación sobre sociedades anónimas (RD Leg. 1564/1989) no contemplaba este supuesto en su art. 231, ni tampoco la legislación cooperativa vigente en el momento (LGC 1987 y Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito).

Las razones que dificultaban ese reconocimiento son fácilmente entendibles, y todavía son tenidas en cuenta en otros países donde sigue sin ser posible la transformación entre entidades de naturaleza jurídica diferente, como la cooperativa y las sociedades mercantiles¹⁶.

Las sociedades mercantiles comparten la misma naturaleza lucrativa, sin embargo, hasta 1951 no se reconoció la posibilidad de transformarse entre sí, y ello fue posible porque el legislador estableció garantías para asegurar los intereses de socios y terceros¹⁷, siendo el principal escollo la diversa responsabilidad de los socios, y consecuentes garantías de los acreedores, en las sociedades personalistas y capitalistas.

Si analizamos las diferencias existentes entre entidades de distinta naturaleza se comprende que las garantías establecidas para la transformación de las sociedades mercantiles no sean suficientes. Así podríamos plantearnos si es posible y bajo qué condiciones, la transformación de una sociedad anónima en cooperativa, en asociación, en fundación; o la transformación de una fundación, asociación o cooperativa en una sociedad mercantil. Limitando nuestro análisis a la cooperativa y a las sociedades mercantiles, podríamos distinguir las siguientes peculiaridades que deben tenerse en cuenta ante un proceso de transformación:

- a) Para que pueda transformarse una sociedad mercantil en una cooperativa, es necesario que los socios además de aportar capital social pasen a ser socios cooperadores, esto es, participen en la actividad de la cooperativa, bien como proveedores, usuarios o consumidores, o bien como trabajadores. No se trata de asumir prestaciones accesorias. Esta relación económica que va

¹⁶ En Portugal, el art. 80 del Código Cooperativo aprobado por Ley núm. 51/1996 declara la nulidad de la transformación de la cooperativa en cualquier tipo de sociedad comercial, y en Italia, el Código civil, tras la reforma operada por el D. Leg. 17 enero 2003 núm. 6, admite la transformación heterogénea de sociedades de capital en sociedades cooperativas (art. 2500-septies), pero no la transformación de cooperativas previamente mutualistas en sociedades (art. 2545-decies).

¹⁷ Entre esas garantías puede citarse, que la decisión de transformación sea acordada en junta general por los socios, con los requisitos y formalidades exigidos para los acuerdos de especial relevancia; que se publicite debidamente el acuerdo; que se reconozca a los socios disidentes el derecho de separación; que se reconozca a los socios que continúan en la sociedad transformada una participación en el capital social proporcional a la que tenían anteriormente; que los socios que tenían responsabilidad ilimitada sigan respondiendo solidaria y personalmente con todos sus bienes de las deudas contraídas con anterioridad, salvo expreso consentimiento de los acreedores, etc.

a vincular al socio con la cooperativa es esencial y prevalente. Los derechos del socio vendrán determinados principalmente por el desarrollo de esa participación económica y no por su aportación a capital. Por ello, el art. 69.1 Ley 27/1999 establece como requisito para transformarse en cooperativa que los miembros de las entidades a transformar «puedan asumir la posición de cooperadores en relación con el objeto social previsto para la entidad resultante de la transformación». Aquellos miembros que no puedan asumir dicha posición podrán continuar en la cooperativa en condición de socio colaborador o asociado¹⁸, como en su día reconoció la LGC 3/1987 (DA 4.^a), pero debe tenerse en cuenta que tanto su número como su participación en la cooperativa debe ser minoritaria.

Contrariamente, si la cooperativa se transforma en sociedad mercantil, los socios dejan de tener derecho a participar en la actividad económica de la sociedad, su relación se transforma en la de un mero trabajador, cliente o proveedor de la sociedad, sin ningún tipo de ventaja o garantía de que la sociedad atienda sus necesidades o aspiraciones económicas.

La actividad que la cooperativa realiza con el socio sin ánimo de lucro (con derecho al retorno en caso de generar beneficios), se transforma en lucrativa cuando se realiza por la sociedad mercantil (el socio no tiene derecho a retornos, en cambio, tendrá derecho al reparto de beneficios vía dividendos o en todo caso, a la revalorización de su aportación a capital).

En definitiva, en la sociedad mercantil lo relevante es la aportación a capital del socio, mientras que en la cooperativa es su condición de trabajador, consumidor o proveedor. La sociedad mercantil trabaja para mejorar la inversión del capital, mientras que la cooperativa trabaja para mejorar la calidad y el precio de la prestación al socio.

- b) La aportación a capital que en la sociedad mercantil suele ser la medida de los derechos políticos y económicos del socio, pierde relevancia en la cooperativa, donde ni siquiera existe el derecho legal a la retribución por el capital aportado, y cuando se reconoce, su retribución no puede superar ciertos límites legales.

¹⁸ La Ley 27/1999 describe al socio colaborador como aquella persona física o jurídica, que, sin poder desarrollar o participar en la actividad cooperativizada propia del objeto social de la cooperativa, puede contribuir a su consecución (art. 14). Figuras similares al socio colaborador puede encontrarse en la legislación cooperativa con otras denominaciones, como la de asociado (art. 28 LCCV 8/2003)

- c) En la cooperativa rige el principio democrático, lo que significa que cada socio tiene derecho a un voto, mientras que en las sociedades mercantiles el voto suele ser plutocrático, o en todo caso, no rige el voto democrático.
- d) En la cooperativa, cuando el socio quiere separarse no está sometido a más condicionantes que el preaviso, y tiene derecho a recuperar la aportación a capital realizada, dada la naturaleza variable de su capital; mientras que en las sociedades mercantiles, el socio sólo puede separarse si concurre alguna de las causas legal o estatutariamente establecidas o si consigue transmitir sus acciones o participaciones. En cambio, en caso de separación, tiene derecho a recuperar el valor real y no sólo nominal de su aportación a capital.
- e) Por otra parte, como consecuencia de la naturaleza no lucrativa de la cooperativa, los beneficios obtenidos, o se retornan al socio que los ha generado o se aplican a fondos irrepartibles (Fondo de Reserva Obligatorio y Fondo de Educación y Promoción) como es característico de las sociedades de base mutualista. Estos fondos, que contribuyen al fortalecimiento empresarial de la cooperativa, y hacen posible el principio de puertas abiertas y de formación, información y promoción cooperativa, han sido generados gracias al esfuerzo colectivo de todos los socios que han pasado por la cooperativa, y que al separarse han dejado parte de los beneficios que han generado. La transformación de la cooperativa plantea el problema de determinar qué destino debe darse a estos fondos.
- f) Además, y como consecuencia de las anteriores características de la cooperativa, esta empresa suele ser objeto de un tratamiento fiscal específico. Ese tratamiento viene condicionado entre otros factores, por la existencia de dotaciones a dichos fondos irrepartibles, por la imposibilidad de su reparto o por la correcta aplicación de los mismos a los fines legalmente establecidos (art. 13 Ley 20/1990, de Régimen Fiscal de las Cooperativas). En sede de transformación, es discutible que una entidad que ha recibido ayudas o contribuciones públicas pueda posteriormente transformarse en una sociedad lucrativa o al menos, poder aprovecharse sus socios individualmente de esas ventajas¹⁹.

¹⁹ El Código civil italiano, no admite la transformación de asociaciones que hayan recibido ayudas públicas o contribuciones de tal carácter; y tampoco permite la transformación de fundaciones, salvo por decisión de la autoridad gubernativa a propuesta del órgano competente (art. 2500-octies).

Las modificaciones que se operan con ocasión de la transformación heterogénea son tan importantes que no puede calificarse ésta como un mero cambio de vestidura jurídica²⁰, pues afecta a la causa misma del contrato societario. Sobre este tema Alberto Díaz analiza los distintos supuestos de transformación contemplados en la LSRL, y llega a la conclusión de que la transformación entre sociedades civiles y mercantiles debe ser perfectamente admisible puesto que comparten el ánimo de lucro como elemento causal identificador, y por tanto la intención de los socios, su propósito último cuando entraron en la sociedad, permanece idéntico, lo que cambia es el instrumento organizativo que va a utilizarse para conseguirlo. Más discutible es en cambio, en su opinión, la transformación de y en cooperativas o mutuas, porque son entidades con causas distintas: fin lucrativo *versus* fin mutualista²¹. Precisamente esta diferenciación en los fines es la razón que justifica la prohibición en la legislación portuguesa, de la transformación de la cooperativa en sociedad comercial y viceversa²².

Por ello, en estos casos, se dice que la transformación no puede ser vista como la posibilidad de buscar el mismo propósito o fin con tipos distintos, sino como la posibilidad de *alterar el fin* y, correlativamente el tipo, sin someterse a la regla de la unanimidad o sin disolución y posterior constitución de ente distinto.

El reconocimiento de la posibilidad de transformación entre entidades diferentes no sólo por la forma sino también por sus fines, lleva a reconsiderar la idoneidad del término «transformación», para definir estos procesos; que obedecerían más bien a una «transubstanciación»²³.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta también que cuando se plantea una transformación heterogénea, muy probablemente, los socios de la entidad a transformar lo que persiguen es adoptar un tipo societario más adecuado a sus fines. No es extraño pensar en una cooperativa inicialmente mutualista que con el tiempo ha ido perdiendo ese carácter y ha ido adquiriendo fines lucrativos, y que lleva a cabo o está

²⁰ Alfonso Sánchez, R.: *La transformación de la sociedad cooperativa*, Editoriales de Derecho Reunidas, SA, 2002, p. 28.

²¹ Díaz Moreno, A.: «La disciplina de la transformación en el Proyecto de Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada», *Estudios en Homenaje al profesor Broseta*, t. 1, Valencia, 1995, pp., 830-833.

²² Rodrigues, J.A.: *Código Cooperativo*. Anotado he comentado, e Legislação Cooperativa, Quid Iuris, Lisboa, 2001, pp. 174-175.

²³ Término empleado por Olivencia en relación con la transformación de asociación en sociedad (prólogo al libro de Selva Sánchez: *Sociedades anónimas deportivas*, Madrid, 1992, p. 16), y por Díaz Moreno, A., en relación con la transformación de y en cooperativa («La disciplina ...», *op. cit.*, p. 832).

interesada en llevar a cabo comportamientos sancionados por la legislación cooperativa con la pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida (art. 13 LRF 20/1990), o con la descalificación como cooperativa (art. 116 LC 27/1999)²⁴. Este es el supuesto previsto en la legislación cooperativa italiana, al permitir la transformación en sociedad, solamente a las cooperativas que no tienen naturaleza prevalentemente mutualista²⁵.

El legislador español, a pesar de la problemática que entraña la transformación heterogénea, ha optado por reconocer la transformación de sociedades en cooperativas y viceversa, pero ha sometido la misma a ciertas garantías en interés de los socios y terceros, como veremos a continuación.

IV. Régimen jurídico aplicable a la transformación de cooperativas

Para dar respuesta a este tema, debemos plantearnos en primer lugar, cual es el marco normativo aplicable al supuesto de transformación de cooperativas.

Hasta el momento, la legislación cooperativa, estatal y autonómica, ha venido regulando la transformación de las cooperativas. Tras la aprobación de la LME cabe plantearse si aquél régimen ha sido modificado por la nueva ley.

En principio, su disposición derogatoria afecta al Texto Refundido de la Ley de sociedades anónimas, a la Ley de sociedades de responsabilidad limitada y a la Ley de agrupaciones de interés económico, y sus disposiciones finales introducen modificaciones además, en la Ley 31/2006 sobre implicación de los trabajadores en la SAE y SCE, y en la Ley de cooperativas de crédito 13/1989. La LME no viene a derogar ni a modificar, al menos expresamente la legislación cooperativa, a excepción de la norma de la LCC objeto de nuestro estudio.

²⁴ De hecho, en ocasiones, la legislación cooperativa ha contemplado la transformación de la cooperativa como solución cuando su funcionamiento no se ha adaptado a los fines cooperativos. Véase en este sentido la Ley de Cooperación de 1942 (DT 6.ª) o la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana 8/2003 (art. 121.2).

²⁵ Las cooperativas de mutualidad prevalente son aquellas que desarrollan su actividad económica principalmente con sus socios y prevén en sus estatutos las siguientes normas: la prohibición de distribuir los dividendos o remunerar los instrumentos financieros, por importe superior al legamente previsto; la prohibición de distribuir las reservas entre los socios cooperadores; o la obligación de destinar los fondos mutuales a la promoción y desarrollo de la cooperación (arts. 2513 y 1514 Codice civile).

La Ley 3/2009 tiene por objeto, como su título indica, las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, no afectando por tanto a las cooperativas²⁶. Sin embargo, en materia de transformación, además de unificar la normativa sobre transformación de sociedades mercantiles, cuyo régimen —según dice la exposición de motivos— se encuentra dividido actualmente entre la LSA y la LSRL, «dilata el perímetro de las transformaciones posibles» afectando también a las cooperativas.

Así, el art. 7 de la LME establece, bajo el título de «Transformación de sociedades cooperativas» que la transformación de una sociedad cooperativa en otro tipo social o de éste en aquélla, se regirá en lo referente a los requisitos y efectos de la transformación de la sociedad cooperativa por la legislación que le sea aplicable²⁷.

²⁶ A pesar de esta evidencia, no podemos pasar por alto, el art. 2 de la LME que situado entre las disposiciones generales y bajo el título de ámbito subjetivo de aplicación de la ley señala, en primer lugar, que la presente ley es aplicable a todas las sociedades que tengan la consideración de mercantiles, bien por la naturaleza de su objeto, bien por la forma de su constitución; y en segundo lugar, que las modificaciones estructurales de las sociedades cooperativas, así como el traslado internacional de su domicilio social, se regirán por su específico régimen legal. Este precepto puede calificarse de innecesario —como hizo la Comisión General de Codificación—: es «innecesario decir dónde y cómo se regulan las cooperativas». Este párrafo 2.º del art. 2 tiene su origen en la enmienda núm. 3 del GP Vasco del Congreso de los Diputados, enmienda que no fue aceptada en los términos planteados, pero con la que se pretendía dejar clara la exclusión de las cooperativas, en respuesta al comentario hecho por el Consejo de Estado. Este órgano, en su Dictamen de 19 de diciembre de 2007 al Anteproyecto de LME de las sociedades mercantiles, concretamente en su Consideración núm. 8 criticaba que se remitiese en materia de transformación de sociedades cooperativas a su legislación aplicable, porque entendía que nada añadía, y sugería que la proyectada nueva ley podría incluir las previsiones de índole general aplicables a las transformaciones societarias que afecten a las sociedades cooperativas. En respuesta a esta posible afectación de la LME al régimen aplicable a la transformación de las cooperativas, actualmente contenido en la legislación cooperativa, responde la enmienda planteada y el texto que finalmente quedó reflejado en el art. 2.2 de la LME. La razón de su existencia no es causa que justifique la misma, y como era de esperar, introduce más confusión que aclaración. Algún autor incluso, llega a ver en esta norma la voluntad del legislador de considerar la cooperativa como una sociedad mercantil aunque dotada de un régimen específico de modificaciones estructurales (Sánchez Álvarez: «La ley de modificaciones estructurales y el concepto de modificación estructural», *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*; Fernando Rodríguez Artigas (dir.), Alberto Alonso Ureba (dir.), Luis Fernández de la Gándara (dir.), Luis Antonio Velasco San Pedro (dir.), Jesús Quijano González (dir.), Gaudencio Esteban Velasco (dir.), vol. 1, 2009, p. 61).

²⁷ El segundo párrafo, que no es objeto de nuestra atención en esta sede, se refiere a la transformación de sociedades cooperativas en sociedades cooperativas europeas y viceversa, y dice que esta modificación se regirá por lo dispuesto en el Reglamento (CE) número 1435/2003 y por las normas que lo desarrollan.

La norma plantea la duda de si la transformación en la que participa una cooperativa debe regirse por su normativa específica o si la referencia a los requisitos y efectos significa que, salvo en estas materias, regirá la LME. La doctrina se ha pronunciado en sentidos diversos. Para Sánchez Álvarez²⁸ la transformación de la sociedad cooperativa se regirá en cuanto a los requisitos y efectos por la legislación que le sea aplicable, y cita el art. 68 LC 27/99; pero en el procedimiento «parece que debiera aplicarse el Título I LME». Sacristán Represa también se plantea la duda pero se inclina finalmente por interpretar que el art. 7 excluye el alcance de la LME y además lo justifica²⁹. Por último, podemos citar la opinión de León Sanz³⁰, quien interpreta que la regulación del procedimiento se descompone entre lo dispuesto en la LME en los aspectos relativos a las sociedades mercantiles y lo dispuesto en la legislación cooperativa, en lo referente a las cooperativas. Aquellos autores que se han ocupado de estudiar cual sería el régimen aplicable a la transformación con participación de cooperativas, tras la LME, hacen un análisis integrador de las normas cooperativas y de la LME³¹.

Una simple lectura de los preceptos contenidos en la LME relativos a la transformación (arts. 3 a 21) pone de manifiesto claramente

²⁸ Sánchez Álvarez: «La ley de modificaciones...», *op. cit.*, p. 62.

²⁹ Sacristán Represa: «Transformación de sociedad anónima en otros tipos sociales», *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*; Fernando Rodríguez Artigas (dir.), Alberto Alonso Ureba (dir.), Luis Fernández de la Gándara (dir.), Luis Antonio Velasco San Pedro (dir.), Jesús Quijano Gonzáles (dir.), Gaudencio Esteban Velasco (dir.), vol. 1, pp. 135-248, 2009, p. 181. Para este autor, parece razonable que se excluya la aplicación de la LME en la transformación que implica a la cooperativa teniendo en cuenta que dadas «las particularidades de ambas figuras societarias, por distintas razones, nos llevan a la necesidad de exigir que cuando otra se transforma en alguna de ellas adopte previamente o en el curso de la transformación condiciones exigidas por esa peculiaridad, que no tienen correspondencia en la que se producen entre tipos mercantiles de sociedad de cuño nacional. A esos requisitos no hace referencia la LME, sino que... con mayor o menor claridad vienen establecidas en esa legislación peculiar a la que con distinta amplitud en ambos preceptos se hace referencia».

³⁰ León Sanz: «Los antecedentes y los aspectos generales de la transformación», *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*; Fernando Rodríguez Artigas (dir.), Alberto Alonso Ureba (dir.), Luis Fernández de la Gándara (dir.), Luis Antonio Velasco San Pedro (dir.), Jesús Quijano Gonzáles (dir.), Gaudencio Esteban Velasco (dir.), vol. 1, 2009, p. 118.

³¹ Peñas Moyano: «Transformación de sociedades cooperativas (cooperativa nacional y cooperativa europea)», *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*; Fernando Rodríguez Artigas (dir.), Alberto Alonso Ureba (dir.), Luis Fernández de la Gándara (dir.), Luis Antonio Velasco San Pedro (dir.), Jesús Quijano González (dir.), Gaudencio Esteban Velasco (dir.), vol. 1, 2009, pp. 261 y ss., y Ávila Navarro, P.: *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. Ley 3/2009*, t. I, Bosch, Barcelona, 2009, pp. 243 y ss.

que el legislador no tiene en mente la participación de una cooperativa en el proceso de transformación, porque no recoge peculiaridades que le son propias (v.gr. cumplimiento de requisitos para ser cooperadores, destino de reservas irrepartibles, etc.), ni tampoco el régimen previsto en la LME es compatible con el que exigiría la transformación de/en cooperativas (v. gr. ejercicio derecho de separación, publicación del acuerdo en BOE, situación del socio industrial que desarrollaría su trabajo en la cooperativa como prestación accesoria, en lugar de cómo socio de trabajo, que es lo propio, etc.); y que sí contempla la legislación cooperativa.

Entendemos que la LME ha incidido en el régimen aplicable a la transformación de/en cooperativas muy tangencialmente, a excepción del caso de las cooperativas de crédito que veremos a continuación:

- a) La ampliación del perímetro subjetivo que anuncia la exposición de motivos, más allá de la regulación de las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles en materia de transformación, debe limitarse —por lo que a las cooperativas se refiere— al reconocimiento de la transformación de éstas en sociedades mercantiles y viceversa; es decir, a los supuestos posibles previstos en el art. 4. Que indudablemente, no constituye una novedad porque ya la legislación cooperativa contemplaba esos supuestos y más, en el art. 69.1 LC 27/99, pero sí constituye una novedad desde el punto de vista de la regulación de la sociedad anónima³².
- b) La remisión que el art. 7 hace a la regulación de los requisitos y efectos de la transformación conforme a la legislación aplicable a las cooperativas, no puede interpretarse como que el procedimiento aplicable será el previsto en la LME, porque la regulación de éste no se ha hecho pensando en las cooperativas y no es un régimen adecuado para el caso.
- c) Entendemos por tanto, que la normativa aplicable a la transformación de/en cooperativas es la contenida en la legislación cooperativa, sin perjuicio de la aplicación analógica que pudiera hacerse de algunas normas de la LME³³.

³² Porque recordamos que la LSRL sí contemplaba la transformación de/en cooperativa, pero no el Texto refundido de la ley de sociedades anónimas.

³³ La aplicación analógica de las normas de la LME a supuestos de transformación de/en cooperativas no debe plantear problemas si se hace conforme prevé el art. 4.1.C.c. Es un tema recurrente en materia de transformación plantear la procedencia o no de la aplicación analógica de las normas. Entendemos que la transformación, como mecanismo que permite un cambio sustancial en la estructura y regulación de una

- d) La anterior conclusión no excluye una valoración crítica de sus consecuencias, en el sentido de que hubiera sido deseable que se hubiera regulado un régimen común aplicable a todo supuesto de transformación, o al menos, que hubiera incluido a las cooperativas, y haber previsto o haber remitido a otros textos, los aspectos específicos que según el tipo social participe fueran necesarios, como se hizo en la UmwG alemana de 1994, y que algunos autores reclamaban³⁴. En cualquier caso, es previsible, que en futuras reformas de la legislación cooperativa, se opte, como se ha hecho en tantas ocasiones, por hacer una remisión a la aplicación del régimen previsto en esta ley, salvo en aquellos aspectos que regule específicamente la legislación cooperativa.

Como consecuencia, cabe decir que el marco normativo aplicable a la transformación de la cooperativa será el previsto en la legislación cooperativa, y por tanto, la primera tarea será determinar qué ley de cooperativas es la aplicable. A tales efectos habrá que tener en cuenta que el ámbito de aplicación de las diversas leyes de cooperativas viene determinado por el ámbito de actuación de la cooperativa con sus propios socios, lo que se conoce cómo ámbito de su actividad cooperativizada.

Así, la LC 27/1999 se aplica a las cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias CCAA, excepto cuando en una de ellas se desarrolle con carácter principal; y también se aplica a las cooperativas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en las ciudades de Ceuta y Melilla (art. 2).

Además, y como excepción a la anterior norma, debe tenerse en cuenta que el criterio para determinar la competencia en materia de cooperativas cambia en el caso de las cooperativas de crédito. Tras la aprobación de la LC 27/99, se publicó la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Administrativas, Fiscales y de Orden Social (art. 54), que vino a dar una nueva redacción al recién aprobado art. 104 LC, en el siguiente sentido: «Las cooperativas de crédito se regirán por su ley específica y por sus normas de desarrollo. Asimismo, les serán de apli-

sociedad, que trae importantes consecuencias para socios y terceros, no debe ser posible por la mera voluntad de los socios, sino que requiere estar prevista en la ley su admisión y las garantías que lo hagan posible sin defraudar los derechos de los sujetos implicados. Y en este caso, la transformación de/en cooperativa está admitida y regulada en la ley, la aplicación analógica de la LME que defendemos, sólo tendría por objetivo completar las lagunas que el régimen previsto en la legislación cooperativa pudiera plantear.

³⁴ Vicent Chuliá, F.: «Reforma del régimen...», *op. cit.*, pp. 66 y ss.

cación las normas que, con carácter general, regulan la actividad de las entidades de crédito, y con carácter supletorio la presente Ley de Cooperativas cuando su ámbito de actuación estatutariamente reconocido, conforme a su ley específica, sea supraautonómico o estatal, siempre que realicen en el citado ámbito actividad cooperativizada de manera efectiva». Como puede verse, en el caso de las cooperativas de crédito, se aplicará en primer lugar su legislación específica (Ley 13/1989 de Cooperativas de crédito y su Reglamento, aprobado por RD 84/1993) y supletoriamente la LC 27/99 siempre que su actividad cooperativizada exceda de una Comunidad Autónoma³⁵.

Todas las leyes de cooperativas, tanto la estatal como las autonómicas han regulado la transformación con participación de las cooperativas³⁶. En nuestro análisis vamos a limitarnos a la regulación contemplada en la ley 27/1999, concretamente en su art. 69 que lleva por título: «Transformación».

Según este precepto, cualquier asociación o sociedad que no tenga carácter cooperativo y las agrupaciones de interés económico, podrán transformarse en cooperativa, y éstas podrán transformarse en sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase, sin que se vea afectada la personalidad jurídica de la entidad transformada.

La norma regula a continuación el procedimiento que debe seguirse para la transformación de la cooperativa, y algunos requisitos que deberán cumplirse para la *transformación en cooperativa*.

Entre estos últimos, la Ley exige que la entidad que se transforma cumpla la legislación sectorial que sea aplicable al tipo de cooperativa en que va a transformarse (cooperativa de crédito, de seguros, de transporte, de enseñanza, etc.); que sus miembros puedan asumir la posición de cooperadores en relación con el objeto social previsto; que la transformación se formalice en escritura pública, y que contenga las menciones exigidas en la legislación aplicable a la entidad que se transforma (art. 18.2 LME y art. 222 RRM); que si estuviera inscrita en el RM, el Registrador haga constar la inexistencia de obstáculos para la

³⁵ Esta norma que reduce las competencias de las CCAA en la regulación de las cooperativas de crédito, fue recurrida en su momento y declarada constitucional por el TC (Sala Pleno) en sentencia núm. 291/2005, de 10 de noviembre.

³⁶ Esta regulación está prevista en: ley andaluza 2/99 (arts. 108-109); ley catalana 18/02 (art. 84-85); ley vasca 4/93 (arts. 85-86); ley valenciana 8/03 (arts. 79-80); ley navarra 14/06 (art. 59); ley aragonesa 9/98 (art. 66); ley castellano leonesa 4/02 (arts. 86 y 89); ley castellano-la mancha 20/02 (arts. 79-80); ley extremeña 2/98 (arts. 74 a 81); ley gallega 5/98 (arts. 84-85); ley riojana 4/01 (arts. 91-92); ley madrileña 4/99 (arts. 83 a 92) y ley murciana (8/06 (arts. 94-95). Como excepción, la transformación no está regulada en la Ley de Cooperativas de las Islas Baleares 1/2003.

transformación, y finalmente, que si la entidad a transformar tuviera socios que respondieran personalmente de las deudas contraídas por la entidad, la transformación no liberará a estos socios de su responsabilidad por las deudas contraídas por ésta con anterioridad a la transformación, salvo consentimiento expreso a la transformación de los acreedores.

La regulación del procedimiento de transformación de la cooperativa comienza con los requisitos que debe cumplir el acuerdo de transformación (adopción por asamblea general con las formalidades legales previstas para la convocatoria y constitución de la misma. La remisión que hace el art. 69 LC a los requisitos exigidos para la adopción del acuerdo de fusión, obliga a interpretar los arts. 63.7 y 64, con el fin de adaptarlos al supuesto de transformación, y el resultado no es muy satisfactorio, sobre todo en cuanto a la información económica que debe procurarse al socio, por lo que sería conveniente integrar la interpretación de esta norma con lo preceptuado en el art. 9 de la LME.

A continuación, el art. 69 LC hace referencia al derecho de separación del socio disconforme, a la participación de los socios en la sociedad transformada, a su responsabilidad y al destino de los fondos irrepartibles.

En relación con el derecho de separación de los socios³⁷, se reconoce «en los términos previstos para el caso de fusión», por lo que es un derecho reconocido a los socios que no votaron a favor del acuerdo de transformación, y que se ejercita comunicando la baja por escrito al Presidente del Consejo rector, en el plazo de 40 días desde la publicación del anuncio del acuerdo de transformación (art. 65). El socio que causa baja de la cooperativa tiene derecho al reembolso de sus aportaciones al capital social, liquidadas conforme establece el art. 51 para el caso de baja justificada, que deberá hacerse efectivo en el plazo

³⁷ La regulación del derecho de separación en la legislación cooperativa ha sufrido una evolución, consecuencia del mimetismo seguido por el legislador al regular esta materia. Así, es propio de la cooperativa que el socio pueda causar baja en cualquier momento, sin necesidad de manifestar causa para ello; este derecho es consecuencia del principio de adhesión voluntaria y abierta que caracteriza a estas entidades. Hasta la LGC 1987, la legislación cooperativa, hacía referencia a la baja del socio con ocasión de la fusión, con el fin de calificar la misma como justificada a los efectos de su liquidación, impidiendo que se la aplicaran deducciones o aplazamientos a su reembolso. Sin embargo, a partir de la citada ley, y seguramente, por influencia de la entonces proyectada reforma de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada por Ley 19/1989, se incorpora una expresa referencia al derecho de separación del socio como si fuese un derecho generado a raíz de su disconformidad con el acuerdo adoptado, como ocurre en la SRL, cuando en la cooperativa sigue siendo un derecho que tiene el socio en cualquier momento.

máximo de cinco años. Esta cantidad no podrá actualizarse pero dará derecho al cobro del interés legal del dinero, que deberá abonarse anualmente junto con, al menos, una quinta parte de la cantidad a reembolsar.

Otro requisito que deberá cumplirse en el proceso de transformación es que la participación de los socios de la cooperativa en el capital social de la nueva entidad sea proporcional al que tenían en aquella. La norma, inspirada en la LSA (art. 229) parece responder al principio de continuidad en la participación, tan propio de las sociedades capitalistas pero que causa extrañeza en un régimen cooperativo. Así la doctrina ha criticado que sea la propia ley cooperativa la que utilice un criterio capitalista para indicar la participación de los socios en el capital social de la sociedad transformada, en lugar de utilizar otros criterios más cooperativos como la igualdad o la medida en que los socios vienen participando en la actividad cooperativizada. En este sentido, Nagore se muestra más partidario del uso de un criterio mixto que tomase en consideración tanto el derecho de voto (democrático) como el derecho a participar en los resultados económicos (en proporción a la participación en la actividad económica). En todo caso, recomienda que con carácter previo a la transformación, se reorganicen las aportaciones de los socios en aras a mantener dicha proporcionalidad usando la normativa cooperativa³⁸.

También se preocupa la ley de cooperativas de establecer que aquellos socios que como consecuencia de la transformación pasen a responder personalmente de las deudas sociales, responderán de igual forma de las deudas anteriores de la sociedad cooperativa. La norma, presente también en la regulación de las sociedades mercantiles (art. 21 LME), tienen como objetivo proteger a los anteriores acreedores y evitar la diferenciación entre acreedores anteriores al proceso y acreedores posteriores.

Por último, señala el art. 69. 9 LC que en el supuesto de transformación de una sociedad cooperativa en otro tipo de entidad, los saldos de los fondos de reserva obligatorio, el fondo de educación y cualesquiera otro fondo o reservas que estatutariamente no sean repartibles entre los socios, recibirán el destino previsto en el art. 75 de esta Ley para el caso de liquidación de la cooperativa. Según este precepto, el

³⁸ Nagore, I.: «Tratamiento del capital social en la transformación de las cooperativas», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Universidad de Deusto, Bilbao, 2001, pp. 47-50, y en el mismo sentido, Paniagua Zurera, M.: *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social*, Tratado de Derecho Mercantil, t. 12, vol. 1, Marcial Pons, Madrid, 2005, p. 318.

fondo de educación y promoción, que tiene como objetivo la formación y educación de los socios y trabajadores; la difusión del cooperativismo y la promoción cultural, profesional y asistencial del entorno o de la comunidad en general, se pondrá a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la cooperativa o a la que designe la Asamblea General, y en su defecto, su importe se ingresará en la Confederación estatal de cooperativas de la clase correspondiente o en el Tesoro Público. Los demás fondos, una vez liquidados conforme establece el art. 75 se destinarán a la cooperativa o sociedad federativa que figure expresamente en los Estatutos o se designe por la Asamblea, y en su defecto se ingresara el importe como en el caso anterior, en la Confederación estatal de cooperativas de la clase correspondiente o en el Tesoro Público.

La irrepartibilidad de estos fondos —como ya vimos— es una característica de las cooperativas y en general de todas las entidades no lucrativas y de base mutualista. Representan el patrimonio colectivo generado por todos los socios y puesto a disposición del desarrollo de la cooperativa más allá de su permanencia en la misma. En el caso de las asociaciones, la legislación no permite la distribución de su patrimonio entre los asociados en caso de disolución de la asociación³⁹. En el caso de las entidades de base mutualista, el patrimonio es irrepartible en caso de baja del socio, pero sí puede distribuirse en caso de disolución de la entidad⁴⁰. En la legislación cooperativa el patrimonio irrepartible lo es tanto en el momento del reembolso al socio que causa baja como en caso de disolución y liquidación de la cooperativa. Como dice la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional en su Declaración de Manchester de 1995 en relación con el Tercer Principio Cooperativo: Participación Económica de los socios, «cuando prosperan las cooperativas podrán crear reservas, derivadas de las ganancias retenidas de las

³⁹ El art. 17.2 LO del Derecho de Asociación 1/2002 prevé que en caso de disolución se dará al patrimonio de la asociación el destino previsto en los estatutos sociales; y el art. 7 al enunciar el contenido de éstos señala que deberán indicar su destino en dicho caso «que no podrá desvirtuar el carácter no lucrativo de la entidad».

⁴⁰ Así por ejemplo, la Ley de SGR 1/94 al regular el derecho al reembolso de las participaciones, establece que el importe del reembolso no podrá exceder del valor real de las participaciones aportadas ni de su valor nominal, la eventual plusvalía pertenecerá a las reservas de la sociedad, sobre las cuales no tiene derecho alguno el socio que obtiene el reembolso (art. 29.3); mientras que en caso de disolución de la sociedad y reparto del activo resultante de la liquidación, establece que éste se distribuirá entre los socios en proporción al número de participaciones de las que sean titulares, pudiendo excluir los estatutos la participación en este reparto de los socios que lo hayan sido por un plazo inferior a cinco años (art. 62).

actividades de la organización. Normalmente, todas o una proporción bastante grande de estas ganancias son de propiedad colectiva, representando los logros colectivos de los socios en apoyo de su cooperativa. En muchas jurisdicciones este capital «colectivo» no se distribuye entre los socios si la cooperativa deja de existir, en su lugar, se distribuye entre empresas comunitarias u otras cooperativas asociadas»⁴¹.

La irrepartibilidad de estas reservas, siempre ha estado prevista en la legislación cooperativa en caso de transformación, aunque se le hayan podido dar distintos destinos. Y esa característica también fue tenida en cuenta por la LSRL y el RRM al regular la transformación de cooperativas⁴².

Por último y para completar el régimen jurídico aplicable a la transformación de la cooperativa habrá que tener en cuenta la aplicación de otras disposiciones que regulen la transformación desde el punto

⁴¹ En Alemania, como dice el § 92 de la Ley de Cooperativas de 1889, «Activo neto irrepartible», el activo neto irrepartible que existiera en el momento de la disolución de la cooperativa revertirá al municipio en cuyo término tuviera aquella su sede a menos que los Estatutos lo atribuyeran a favor de otra persona física o jurídica en razón de una finalidad determinada. Los intereses de estos fondos habrán de destinarse a fines de utilidad pública. En Francia, la Ley 47/1775, de 10 de septiembre que aprueba el Estatuto General de la Cooperación, en su art. 19 establece que en caso de disolución y sin perjuicio de lo dispuesto en leyes especiales, el activo neto que restara tras enjugar el pasivo y el reintegro del capital efectivamente aportado, se destinará, mediando acuerdo de la asamblea general, bien a otras cooperativas o uniones de cooperativas, bien a fines de interés general o profesional. En Portugal, el Código Cooperativo aprobado por Ley 51/1996 establece en su art. 79 «Destino del patrimonio en liquidación» que el montante de la reserva legal que no se haya destinado a cubrir pérdidas y no sea susceptible de otra aplicación, podrá ser transferido con idéntica finalidad a la nueva entidad cooperativa que se forme como consecuencia de la fusión o escisión de la cooperativa en liquidación. Cuando a la cooperativa en liquidación no suceda ninguna entidad cooperativa nueva, la aplicación del saldo de reservas obligatorias revertirá a otra cooperativa, preferentemente del mismo municipio, a determinar por la federación o confederación representativa de la actividad principal de la cooperativa. La legislación cooperativa italiana (arts. 2511 y ss. *Codice civile*) también contempla la existencia de reservas indivisibles, que no pueden ser repartidas entre los socios, ni siquiera encaso de disolución de la sociedad (art. 2545-ter), y contempla expresamente esta indivisibilidad en el caso de transformación de cooperativa (art. 2545-undecies), aunque sólo permite la transformación a las cooperativas de mutualidad no prevalente.

⁴² Según el art. 93.3.b LSRL, en defecto de norma específicamente aplicable, el Fondo de Reserva Obligatorio, el Fondo de Educación y Promoción y cualesquiera otros Fondos o Reservas que no sean repartibles entre los socios, recibirán el destino establecido para el caso de disolución de las sociedades cooperativas. El art. 218.2 del RRM por su parte establece que, en caso de transformación de cooperativa, en la escritura se expresarán también las normas que han sido aplicadas para la adopción del acuerdo de transformación, así como el destino que se haya dado a los fondos o reservas que tuviere la entidad.

de vista de la sociedad transformada, como el art. 93 LSRL y el art. 218 RRM que, para el caso de transformación en SRL exige que en la escritura se incluya la manifestación de los otorgantes, bajo su responsabilidad, de que el patrimonio cubre el capital social quedando éste totalmente desembolsado, y que junto a la escritura de transformación se presente para su depósito en el RM un balance general de la cooperativa cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación; la certificación del Registro de cooperativas en la que conste la declaración de inexistencia de obstáculos para la inscripción de la transformación; y copia del BOE y del diario de gran circulación en la provincia del domicilio social donde se haya publicado, conforme establece el art. 64.2 LC, el acuerdo de transformación.

Por último, y aplicando las normas que regulan la constitución de la nueva sociedad transformada, habrá que proceder —en su caso— a su inscripción en el Registro correspondiente (RM). Tras esta inscripción que deberá ser notificada al Registro de Cooperativas, éste procederá a la inmediata cancelación de los asientos relativos a la cooperativa.

V. La transformación de la cooperativa de crédito y el destino de sus reservas irrepartibles

Como vimos en el apartado anterior, la cooperativa de crédito se rige por su legislación específica (LCC 13/1998 y RD 84/93) y supletoriamente, por la LC 27/1999, si su actividad cooperativizada excede de una Comunidad Autónoma.

También vimos al inicio de este trabajo que antes de la LME, ni la LCC ni su reglamento preveían la transformación de cooperativas de crédito, pero el supuesto sí estaba contemplado tanto en la DA 4.ª del RD 1245/95 que regulaba la autorización para transformar una entidad de crédito ya constituida, como podría ser una cooperativa de crédito, en un banco; como en la legislación cooperativa, de aplicación supletoria (v. gr. LC 27/1999).

La LME, como también adelantamos, en su DF 4.ª ha modificado la Ley 13/1989, de Cooperativas de crédito, para dar una nueva redacción a su art. 10, e incorporar la transformación como modificación que puede afectar a una cooperativa de crédito.

Según el nuevo art. 10 la transformación que afecte a una cooperativa de crédito requerirá autorización administrativa previa, con informe del Banco de España.

Si la cooperativa de crédito es resultado de la transformación, deberá solicitar su inscripción en el Registro correspondiente del Banco

de España, sin perjuicio de la inscripción que proceda en el Registro de Cooperativas que le corresponda.

Si por el contrario es la cooperativa de crédito la que se transforma en otra entidad de crédito, «el Fondo de Reserva Obligatorio de aquella pasará a integrarse en el capital social de la entidad resultante de la transformación».

Este precepto es resultado de la enmienda (núm. 84) presentada en su día por el GP Catalán (CiU) en la que solicitaba que los saldos del fondo de reserva obligatorio continuaran formando parte integrante del *patrimonio* de la entidad de crédito resultante de la transformación, sin recibir el destino previsto en el art. 75, por remisión del art. 69.9 LC, esto es, sin recibir el destino previsto para caso de disolución. El texto propuesto concluía extendiendo la aplicación de esta norma a todo supuesto de transformación, cualquiera que fuera el momento en que se hubiera realizado, siempre que la sociedad transformada fuese una entidad de crédito; es decir, retrotraía los efectos de la norma a supuestos de transformación ya ejecutada.

La propuesta se justificaba en aras de defender la máxima solvencia de la entidad resultante de la transformación con el objeto de evitar que una parte significativa de su patrimonio pase a formar parte de otra cooperativa, en lugar de integrarse en la nueva entidad bancaria. Asimismo, pretende «superar la actual discriminación que perjudica a las cooperativas de crédito que se transforman respecto de las sociedades de capital que abordan este mismo proceso»⁴³.

En la misma sesión en que se defendía la enmienda núm. 84, el representante del GP Vasco, Sr. Olabarriá, destacaba el olvido de no haber contemplado también el destino del «fondo de asistencia social», en referencia al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa⁴⁴.

La citada enmienda 84 fue objeto de transacción y en el texto final aprobado en la Comisión de Justicia del Congreso con competencia legislativa plena se decía que cuando una cooperativa de crédito se transforme en otra entidad de crédito: «el Fondo de Reserva Obligato-

⁴³ Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados núm. 163, de 2 diciembre de 2008. Comisión de Justicia.

⁴⁴ El Sr. Olabarriá reivindicaba, en aras de la seguridad jurídica, la corrección de la norma propuesta para incorporar la referencia al destino de estos fondos sociales. El diputado centra su discurso en la existencia de este fondo, ante aquellos que alegan que las cooperativas de crédito no están obligadas a su constitución, por razón de su objeto social o por su condición de cooperativas de segundo grado, apreciaciones ambas erróneas, que el diputado trata de combatir, para así, reclamar la previsión de su destino en la norma (Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados de 2 diciembre de 2008, p. 3).

rio de aquella pasará a integrarse, con carácter indisponible, en la reserva legal de la entidad resultante de la transformación»⁴⁵.

El nuevo texto concreta el destino del FRO de la cooperativa, que se integrará en la reserva legal de la entidad resultante de la transformación, pero «con carácter indisponible».

Durante la tramitación de la LME en el Senado, el texto remitido por el Congreso de los Diputados fue objeto de una enmienda del GP Popular (núm. 12) y de una enmienda transaccional basada en la anterior y presentada por los Grupos Parlamentarios Popular, Socialista, Catalán, Vasco, Mixto y la Entesa Catalana de Progrés. El texto propuesto es el que finalmente fue aprobado y que citamos al iniciar este trabajo.

Su principal novedad reside en que el FRO no pasará a integrarse con carácter indisponible en la reserva legal, sino que «pasará a integrarse en el capital social de la entidad resultante de la transformación».

La justificación de este nuevo texto la daba el senador Conde Buján, defendiendo la enmienda núm. 12 en representación del GP Popular, en la sesión celebrada el 9 de marzo de 2009 en la Comisión de Justicia del Senado. En primer lugar hacía referencia a que si la cooperativa de crédito destina el FRO conforme prevé la legislación cooperativa para caso de transformación, se descapitaliza como entidad financiera y no podrá llegar a ser banco porque no va a poder cumplir los coeficientes de caja que exige el Banco de España, por lo que hay que buscar una solución. Pero el texto aprobado en el Congreso no le resulta muy convincente, principalmente porque favorece operaciones especulativas, como consecuencia de que el valor del capital es en las cooperativas de crédito inferior al 10% de su patrimonio, por lo que tras la transformación, es muy probable que se dieran opas.

Por ello, su grupo propone que el FRO no quede como un fondo indisponible sino formando parte de modo necesario del capital social, de manera que, en el canje, si un título participativo en la cooperativa tiene un valor de 60,40 euros, pasaría a ser una acción cuyo valor incorporaría además la parte proporcional del FRO. De esta forma, en su opinión, ya no cabría una opa por una cantidad teóricamente muy superior al valor nominal del título, sino que tendría que ser por el valor real patrimonial, lo que evitaría opas y otras operaciones especulativas.

Durante la tramitación parlamentaria de esta norma también hubieron manifestaciones en contra que finalmente no tuvieron eco, como la propuesta hecha por la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito

⁴⁵ BOCG Senado de 29 de diciembre de 2008.

(UNACC), o la enmienda núm 9 presentada por el senador Sr. Tuñón San Martín del GP Mixto.

La UNACC⁴⁶ elaboró un informe con ocasión de la tramitación de la reforma legislativa que comentamos, en el que recordaba que el FRO es el resultado del ahorro colectivo de los cooperativistas de crédito, que dedican todo el beneficio a constituir reservas, no distribuyendo retornos ni incrementando el valor de las participaciones de los socios; y por ello la ley le ha conferido siempre carácter indisponible aun en caso de disolución. El citado informe fue presentado tras la propuesta aprobada en el Congreso, según la cual el FRO se integraría, con carácter indisponible, en la reserva legal de la entidad resultante de la transformación; y proponía que se especificase el alcance de tal indisponibilidad del fondo de conformidad con los principios cooperativos⁴⁷.

Por otra parte, en el trámite ante la Comisión de Justicia del Senado, el Sr. Tuñón, del GP Mixto formuló una enmienda (núm. 9) al texto aprobado en el Congreso, por la que solicitaba la eliminación del párrafo 2.º de la norma propuesta.

Esta enmienda se justifica en que las cooperativas de crédito además de entidades de crédito son cooperativas, y considera que la norma propuesta no lo tiene en cuenta. Y subraya que el destino y finalidad del FRO es un pilar básico del cooperativismo, porque tiene por objeto proteger la existencia de la cooperativa, lo que hace también que la conformación de estos fondos sea clave en el fomento de las cooperativas. Por ello afirma que la norma propuesta atenta contra los principios cooperativos y contra las normas nacionales e internacionales que regulan las cooperativas.

Desde luego, la norma que contiene el art. 10.2 LCC plantea graves problemas, no sólo porque permite atribuir un patrimonio común, conformado por muchos cooperativistas a lo largo de décadas, a unos cuantos, lo cual contradice principios básicos de nuestro ordenamiento como la justicia o la equidad; sino que supone un aliciente para que estos potenciales beneficiarios de la norma promuevan la transformación de la cooperativa de crédito, con el fin exclusivo de obtener la plusva-

⁴⁶ La UNACC o Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, es la organización representativa de este sector de las cooperativas de crédito ante las Instituciones, y agrupa a todas las cooperativas de crédito constituidas: 84 cajas rurales y 8 cooperativas populares y profesionales (<http://www.unacc.com>).

⁴⁷ En particular la propuesta de la UNACC consistía en que el FRO «en su totalidad» se integrase con carácter indisponible, en la reserva legal de la entidad resultante de la transformación, «no pudiendo ser utilizado para ampliaciones de capital con cargo a reservas ni ser objeto de distribución o reparto entre los socios actuales o futuros de la nueva entidad o sucesoras en caso de liquidación».

lía que les generará la transformación de su participación (valorada en 60,40 euros) en acciones, apropiándose así del patrimonio común generado por los anteriores cooperativas y por las contribuciones públicas (ayudas fiscales y de otro tipo).

Las consecuencias negativas que se derivan de esta reforma legislativa trascienden incluso del caso particular de transformación de una u otra cooperativa de crédito, y amenazan a todo el sistema del crédito cooperativo, porque combaten uno de sus puntos fuertes: su patrimonio común, el que hace posible que los cooperativistas obtengan un servicio en mejores condiciones de calidad y precio (principio de participación económica); al alcance de todos los ciudadanos (principio de puerta abierta); atendiendo sus necesidades económicas y sociales (principio de formación e información), y haciendo partícipes de sus resultados a la comunidad en la que se asientan (principio de interés por la comunidad).

A pesar de los reiterados pronunciamientos de las autoridades internacionales⁴⁸ y de la UE⁴⁹ en defensa de las cooperativas como elemento esencial en una economía sostenible, y en particular, de la importancia de mantener sus reservas irrepartibles con ocasión de su disolución o transformación⁵⁰, lo cierto es que nuestros parlamentarios

⁴⁸ Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas en su 88.ª sesión plenaria, de 19.12.2001 y Recomendación de la OIT núm. 127 de 20.06.2002, sobre la Promoción de las Cooperativas; e Informe del Secretario General de Naciones Unidas de 13.07.2009 sobre Las cooperativas en el desarrollo social.

⁴⁹ Comunicación de la Comisión de 23 de febrero de 2004 sobre el fomento de las cooperativas en Europa; Resoluciones del Parlamento Europeo de 11 de febrero de 1994 sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional; de 18 de septiembre de 1998, sobre el papel de las cooperativas en el crecimiento del empleo de las mujeres, y de 26 de enero de 2009 sobre economía social; o Dictamen del CESE sobre Distintos tipos de empresas, de 1 de octubre de 2009. La Resolución del PE de 2009 en su consideración núm. 28 pide a la Comisión que no obstaculice las normativas nacionales en materia social y fiscal, como las destinadas a las cooperativas del sector bancario, que operan sobre la base de los principios de la mutualidad, de la democracia societaria, de la transmisión del patrimonio entre generaciones, «de la indivisibilidad de las reservas», de la solidaridad, de la ética del trabajo y de la empresa.

⁵⁰ La Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre Fomento de las Cooperativas en Europa de 2004, señala entre sus objetivos: Evitar la disolución «prematura» de las cooperativas con éxito y el pillaje de activos o las «desmutualizaciones», e invita a los Estados miembros a garantizar que, a la hora de liquidar o transformar una cooperativa, sus activos se distribuyan según el principio cooperativo de «distribución desinteresada», es decir, entre otras cooperativas en que los socios puedan participar o entre organizaciones de cooperativas con objetivos similares o de interés general. E invita a los Estados miembros a proteger los activos de las cooperativas para que, en caso de adqui-

no han sido sensibles a los intereses del cooperativismo ni de los cooperativistas, y eso que recae sobre ellos, como poder público, el mandato constitucional de fomentar «mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas» (art. 129.2 CE); y se han preocupado exclusivamente de garantizar la solvencia de las entidades de crédito, sin esforzarse por conjugar este legítimo interés con el interés de todos aquellos que a lo largo de generaciones han conformado ese patrimonio que ahora permiten repartir entre los nuevos accionistas.

Un mayor esfuerzo por encontrar una solución más integradora han venido realizando algunas Comunidades Autónomas al regular el destino de las reservas irrepartibles con ocasión de la transformación de la cooperativa. Mientras todas las leyes coinciden en que el Fondo de educación y promoción se destinará como en caso de disolución y liquidación; el destino del FRO y de cualquier otro fondo irrepartible ofrece más alternativas.

Así, la Ley vasca de cooperativas 4/1993, en su art. 85.4 establece que el valor nominal de las dotaciones a dichos fondos «se acreditará al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi como títulos de cuentas en participación referidos a la sociedad resultante del proceso transformador», debiendo adoptar la oportuna decisión la misma Asamblea que acuerde la transformación. Este sistema permite que dichos fondos se integren en el patrimonio de la nueva entidad, mientras que los beneficios que genere puedan seguir destinándose a la promoción del cooperativismo⁵¹.

La ley catalana de cooperativas 18/2002 en su art. 84 exige que una vez los socios hayan ejercido su derecho de separación, el patrimonio de la cooperativa que se transforma se traspase en bloque a la nueva sociedad que haya surgido, pero los estatutos o la asamblea ge-

sión y transformación de una cooperativa en sociedad anónima, se respeten estrictamente la voluntad de los socios y los objetivos de la cooperativa.

Por su parte, el Reglamento (CE) núm. 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la SCE, al regular la adjudicación del activo como consecuencia de la disolución de la cooperativa europea, se remite al «principio de adjudicación desinteresada» (art. 75).

⁵¹ El Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi es el máximo órgano de promoción y difusión del cooperativismo, se configura como una entidad pública de carácter consultivo y asesor de las administraciones vascas para todos los temas que afecten al cooperativismo, y entre sus funciones están: difundir los principios del movimiento cooperativo, facilitar y colaborar en la investigación, planificación y ejecución de los programas de desarrollo y fomento del cooperativismo, y promover la educación y formación cooperativa; informar los proyectos legales, colaborar con la Administración en la difusión de la ley; organizar servicios de interés común para las federaciones de cooperativas; o resolver conflictos internos por vía de arbitraje (art. 145 Ley 4/1993).

neral al aprobar la transformación, deberán establecer «cómo se garantiza el derecho a percibir los fondos no repartibles a las entidades que tendrían que ser destinatarias de los importes», conforme a las normas sobre liquidación. En este caso, las partes tienen más libertad para decidir cómo va a reconocerse el derecho sobre dichos fondos, que se integrarán en el patrimonio de la entidad transformada.

Por último, la Ley valenciana de cooperativas 8/2003, en su art. 79.5 prevé que los estatutos o en su defecto, las partes interesadas determinarán la forma en que se acreditará a quienes sean los destinatarios del haber líquido social en caso de liquidación, el valor nominal de las dotaciones a la reserva obligatoria. La entidad resultante de la transformación y los destinatarios del haber líquido social podrán establecer de mutuo acuerdo, las condiciones en que se hará efectivo el crédito de estos últimos; en otro caso, el valor nominal de las dotaciones de la reserva obligatoria se acreditará como crédito retribuido, a un interés de tres puntos porcentual superior al interés legal del dinero, que se reembolsará en el plazo máximo de cinco años. En este caso, las partes son libres para pactar la forma de reconocer la titularidad de esos fondos que se integrarán en la sociedad resultante de la transformación, y para el caso de falta de acuerdo se propone como solución su acreditación como un crédito retribuido y reembolsable en un plazo máximo de cinco años.

En el caso de transformación de cooperativa de crédito, si su FRO va a integrarse en el capital social de la entidad resultante de la transformación, las acciones correspondientes deberían acreditarse a quien conforme a la legislación cooperativa sería el destinatario de esos fondos. Ante el silencio de la Ley de Cooperativas de Crédito⁵² procedería aplicar el art. 75 de la LC 27/99 según el cual, debería acreditarse a la sociedad cooperativa o entidad federativa⁵³ que figura expresamente recogida en los Estatutos o que se designe por acuerdo de la Asam-

⁵² La LCC guarda silencio pero su Reglamento, aprobado por RD 84/93 en su art. 34.2 señala que en los supuestos de liquidación de una cooperativa de crédito, el activo sobrante y el remanente del fondo a que se refiere el artículo anterior, se podrán a disposición del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), que deberá destinarlo, de modo exclusivo, a la promoción del cooperativismo. Esta institución desapareció y sus funciones fueron asumidas por la actual Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas. No obstante, entendemos que esta norma no es aplicable por contradecir otra de rango superior como es la LC 27/1999.

⁵³ Son entidades federativas potencialmente destinatarias de estos fondos, la Federación de Cajas Rurales de la Comunidad Valenciana, la Asociación Nacional de Cajas Rurales, la Confederación de Cooperativas Vascas, etc.

blea general; y de no producirse designación correspondería a la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), entidad que agrupa a todas las cooperativas de crédito y que entre sus objetivos tiene, conforme a sus estatutos, fomentar la promoción del cooperativismo de crédito (art. 3).

Esta solución permite compaginar los intereses de solvencia de la nueva entidad y la garantía del destino de los fondos irrepantibles a la promoción del cooperativismo. La entidad destinataria de dichas acciones representativas del FRO podrá destinar los beneficios que estas generen a la promoción del cooperativismo, así como, en su caso, el importe obtenido por la enajenación de aquellas.

Clases y clasificaciones de cooperativas

Carlos Vargas Vasserot
Prof. Titular Derecho Mercantil
Universidad de Almería

Recibido: 16-06-2012
Aceptado: 20-07-2012

Sumario: I. Las distintas clasificaciones de cooperativas y su recepción legal en el ordenamiento cooperativo español. II. Crítica a la clasificación legal y propuestas de *lege ferenda* para su simplificación. III. Un nuevo tratamiento fiscal como criterio clarificador. IV. Bibliografía

Resumen: En este artículo se trata de clasificar los distintos tipos de cooperativas en aras a la correcta sistematización del fenómeno cooperativo y a facilitar así su estudio y la adecuada recepción en las leyes de cooperativas.

Palabras clave: Clasificación de cooperativas

Abstract: This article focuses on classifying the different types of cooperatives with a view to correctly collating them, making them easier to study and offering a clear idea of which cooperative laws are applicable.

Keywords: Classification of cooperatives

I. Las distintas clasificaciones de cooperativas y su recepción legal en el ordenamiento cooperativo español

Los esfuerzos para clasificar y sistematizar los distintos tipos de cooperativas han sido una constante histórica desde este tipo de entidades apareció en el tráfico, primero desde un punto de vista doctrinal en aras a la correcta sistematización del fenómeno cooperativo y facilitar así su estudio y después, desde un punto de vista legislativo, al receptionar las leyes cooperativas alguna o algunas de estas clasificaciones.

Los criterios de clasificación de los tipos de cooperativas son muy variados (por la actividad u objeto societario-empresarial que realizan —de enseñanza, de viviendas, agrarias, etc.—; por la naturaleza de su actividad —de producción y de servicios—; por el sector en que actúan —del campo, del comercio, etc.—; por la naturaleza de los sujetos —consumidores, profesionales y productores—; por la fidelidad a los principios cooperativos —puras e impuras—; por el régimen fiscal —privilegiadas y especialmente privilegiadas—; por tener o no ánimo de lucro —lucrativas y no lucrativas—; por el grado de integración empresarial —de primer grado y de segundo o ulterior grado—; etc.) (Sanz Jarque, 1994, 174-187; Vicent Chuliá/Paz Canalejo, 1994, 559-562; y Trujillo Díez, 2000, 35-32). En este trabajo tan sólo haremos referencia a algunas de estas clasificaciones doctrinales en cuanto que facilita la agrupación de distintas clases de cooperativas con conexiones y relaciones entre sí, lo que ha permitido o permite un cierto tratamiento jurídico homogéneo por parte del legislador.

Una de las clasificaciones más clásicas, ligada al proceso de génesis del movimiento cooperativo, es la que se basa en la *causa, necesidad o interés que las hace nacer* y las divide en cooperativas de *consumo* (cuyo objeto es proveer a los socios de bienes de consumo doméstico para el sostenimiento propio y familiar) y las de *producción* (que asocian trabajadores para el desarrollo de una actividad industrial) y de *crédito* (proveen de créditos a sus socios en mejores condiciones que las del mercado). Esta sistematización, que tuvo acogida legal en nuestro ordenamiento (art. 124 CCOM y art. 2.º Ley de Asociaciones de 1887) fue abandonada con el paulatino aumento de las modalidades específicas de cooperativas.

Posteriormente se acudió a un *criterio subjetivo* como forma alternativa de sistematización de estas entidades, esto es, referido a la condición o naturaleza de los sujetos que las pueden constituir y hacer funcionar, lo que permite agruparlas en *cooperativas de consumidores* (viviendas, compras para el consumo, crédito, etc.) y *cooperativas de productores* conformadas por productores, profesionales o trabajado-

res y cuya finalidad es facilitar el ejercicio profesional o empresarial de los socios (cooperativas de trabajadores, profesionales, agrarias, artesanos, etc.). Este criterio fue el utilizado en la primera de nuestras leyes cooperativas, la Ley de 1931 que regulaba los siguientes tipos básicos: *cooperativas de consumidores*, cooperativas de trabajadores y cooperativas de profesionales [éstas dos últimas agrupadas por el Reglamento de desarrollo de dicha ley en *cooperativas de productores* (art.20)], aparte de las de crédito y seguros.

Pero sin duda la clasificación más difundida es la que utiliza como criterio la finalidad u objeto social de la cooperativa, lo que facilita sobremanera, aunque en nuestra opinión en exceso, la creación de numerosos tipos o clases de cooperativas (cooperativas de trabajo asociado, cooperativas agrarias, cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, cooperativas de enseñanza y un largo etcétera). Este criterio es el fundamentalmente seguido en la Ley de Cooperativas 27/1999 (se cita LCoop) en su artículo 6.º al enunciar de una manera pedagógica las clases de cooperativas que se pueden constituir y, después, dedicarles doce secciones del Capítulo X para dar un concepto de cada una de ellas y, en determinados casos, especificar algunos aspectos de su régimen. El que una cooperativa sea de una u otra clase también tiene efectos a la hora de concretar el Registro en el que se han de inscribir su constitución y el resto de circunstancias inscribibles. En particular para algunas clases de cooperativas, como son las de seguros o de crédito, se impone su inscripción en el Registro Mercantil [art. 81.1, letra d) RRM], independientemente de que se tengan que inscribir además en el Registro cooperativo, estatal o autonómico correspondiente (art. 5.2 LCC y art. 7 RRCC) (Vargas Vasserot, 2010).

- Las cooperativas *de trabajo asociado* (reguladas en los arts. 80-87) tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros.
- Las *de consumidores y usuarios* (art. 88) tienen por objeto el suministro de bienes y servicios para uso o consumo de los socios y de quienes con ellos conviven, así como la educación, formación y defensa de los derechos de sus socios y de los consumidores y usuarios.
- Las cooperativas *de viviendas* (arts. 89-92) asocian a personas físicas que precisen alojamiento y/o locales para sí y las personas que con ellas convivan.
- Las cooperativas *agrarias* (art. 93) asocian a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, que tienen como objeto

- la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes, de la cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural.
- Las *de explotación comunitaria de la tierra* (arts. 94-97) asocian a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria, que ceden dichos derechos a la cooperativa y que prestan o no su trabajo en la misma.
 - Las cooperativas *de servicios* (art. 98) asocian a personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones industriales o de servicios y a profesionales o artistas que ejerzan su actividad por cuenta propia, y tienen por objeto la prestación de suministros y servicios, o la producción de bienes y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.
 - Las cooperativas *del mar* (art. 99) asocian a pescadores y otras personas y organizaciones relacionadas con las actividades pesqueras o de industrias marítimo-pesqueras y tienen por objeto la prestación de suministros y servicios y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.
 - Las *de transportistas* (art. 100) asocian a personas físicas o jurídicas, titulares de empresas del transporte o profesionales que puedan ejercer en cualquier ámbito, incluso el local, la actividad de transportistas, de personas o cosas o mixto, y tienen por objeto la prestación de servicios y suministros y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de sus socios.
 - Las cooperativas *de seguros* (art. 101) ejercen la actividad aseguradora.
 - Las *sanitarias* (art. 102) desarrollan su actividad en el área de la salud, pudiendo estar constituidas por los prestadores de la asistencia sanitaria, por los destinatarios de la misma o por unos y otros:
 - Las de enseñanzas desarrollan actividades docentes, en sus distintos niveles y modalidades (art. 103).
 - Las de crédito (art. 104), que se remite a su regulación especial.

Como establece el artículo 10.1, letra c) LCoop, en la escritura de constitución de la cooperativas los socios fundadores, además de manifestar la voluntad de constituir una cooperativa, deben especificar

el tipo específico o clase de cooperativa que quieren constituir (Vargas Vasserot, 2011). Aparte la LCOOP, como las leyes autonómicas, regula otras modalidades de cooperativas pero que no son clases propiamente dichas sino cooperativas, del tipo que sean, que tienen una serie de rasgos específicos por lo que se le aplican un régimen especial: cooperativas integrales —art. 105—, cooperativas de iniciativa social —art. 106—, cooperativas mixtas —art. 107—, cooperativas sin ánimo de lucro —disp. adic. 1.^a—, cooperativas integrales —disp. adic. 8.^a— o cooperativas de segundo grado (art. 77).

Pero como se puede observar del catálogo de clases de cooperativas contenido en la LCOOP se desprende que el legislador no utiliza un criterio clasificador unívoco sino un criterio, llamémosle mixto, al mezclar criterios funcionales (de trabajo asociado), con el objeto o la actividad cooperativizada que desarrolla la cooperativa (agrarias, servicios, etc.) que es el que predomina, junto a la habitual referencia a los sujetos que se pueden asociar (consumidores, transportistas, profesionales, etc.) y, en algunos casos se fija en los sectores en los que la cooperativa actúa (cooperativas sanitarias, de enseñanza, etc.)¹. Con diferencias de matiz, este criterio mixto es también el seguido por la mayor parte de las leyes autonómicas de cooperativas, aunque no suele haber plena coincidencia en dichas clasificaciones ya que todos los legisladores parecen querer atribuirse el dudoso mérito de la originalidad a costa de una correcta técnica legislativa.

La Ley 87/2002 de Cooperativas de Cataluña (se cita LCCAT) de manera similar a la LCOOP contiene un precepto que enuncia las clases de cooperativas (art. 92.1) que después desarrolla en una serie de secciones: *agrarias* (arts. 93-95); *marítimas, fluviales y lacustres* (art. 96), que constituye un novedad respecto a la ley precedente; *de seguros* (art. 97); *de consumidores y usuarios* (arts. 98-99); *de crédito* (arts. 102-104); *de enseñanza* (105); *de viviendas* (arts. 106-111); *sanitarias* (art. 112); *de servicios* (art. 113); *de trabajo asociado* (arts. 114-118); y *mixtas* (arts. 119-120) que es como denomina a aquellas cooperativas que cumplen finalidades propias de varias clases de cooperativas y unifican las distintas actividades en una sola cooperativa de primer grado. Con bastante similitud, la Ley 4/1993 del País Vasco (LCPV) clasifica a las cooperativas en las siguientes categorías: *de trabajo asociado* (arts. 99-104); *de consumo* (art. 105); *de enseñanzas* (arts. 106-108); *agrarias* (arts. 109-110); *de explotación comunitaria*

1

(arts. 111-113); *de viviendas* (arts. 114-118); *financieras* [«de crédito» (art. 119) y «de seguros» (art. 120)]; *sanitarias* [«de asistencia sanitaria» (art. 121) y «de instalaciones sanitarias» (art. 122)]; y *de servicios* [«de servicios profesionales» (art. 123), «de servicios empresariales» (art. 124) y «de servicios institucionales» (art. 125)].

La Ley 8/2003 de Cooperativas de la Comunidad Valenciana CCV distingue a las cooperativa «por la clase de actividad que constituye su objeto social» (art. 86) pero como ocurre en la LCoop mezcla referencias subjetivas, con funcionales y sectoriales: *agrarias* (art. 87), *de explotación comunitaria de la tierra* (art. 88), *de trabajo asociado* (arts. 89-90), *de consumidores y usuarios* (art. 90), *de viviendas y de despachos y locales* (art. 91), *de crédito* (art. 92), *de seguros* (art. 93), *sanitarias* (art. 94), *de servicios empresariales y profesionales* (art. 95), *de enseñanza* (art. 96) y *de transporte* (art. 97)..

Para evitar este grado de disgregación parte de la doctrina agrupa las distintas clases de cooperativas según la actividad cooperativizada que realizan en *cooperativas de producción* o trabajo asociado (proporcionan trabajo a sus socios trabajadores a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios), *cooperativas de consumo* (ofrecen a los socios bienes y servicios producidos o adquiridos por la cooperativa para su consumo) y *cooperativas de servicios* (mejoran las actividades empresariales, profesionales o artísticas de sus socios a través de la prestación de determinados servicios) (Paniagua, 2005, 150 y s.).

Este criterio es el utilizado por la Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas (LCAnd), que clasifica a las cooperativas de primer grado en tres grandes bloques (art. 83): *cooperativas de trabajo* (arts. 84-95), *cooperativas de consumo* (arts. 96-100) y *cooperativas de servicios* (arts. 101-105). Las cooperativas de trabajo, que ya no de *trabajo asociado* como las denominaba la Ley 2/1999, se definen como «aquellas que agrupan con la cualidad de socios y socias a personas físicas que, mediante su trabajo en común, realizan cualquier actividad económica de producción de bienes o servicios para terceros», y engloba en esta categoría a las «de impulso empresarial» (art. 93), «de interés social» (art. 94) y «de transporte» (art. 95). De estas tres subcategorías la más original, aunque sin mucha utilidad práctica, es la de impulso empresarial, que son las cooperativas de trabajo que tienen como objeto social prioritario canalizar, en el ámbito de su organización, la iniciativa emprendedora de sus socios y socias, mediante la orientación profesional, la provisión de habilidades empresariales precisas para el desarrollo de cada una de sus actividades, la tutorización de dichas actividades en los primeros años de su ejercicio o la prestación

de determinados servicios comunes a las personas socias que les proporcione un ámbito donde desempeñar regularmente su actividad profesional».

Las cooperativas *de consumo* (en la anterior Ley denominadas de *Consumidores y Usuarios*) se definen como aquellas que tienen por objeto procurar, en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes y servicios para el consumo, uso o disfrute de sus socios y socias y de quienes con ellos convivan habitualmente (art. 96.1), para después regular algunos subtipos: de viviendas» (arts. 97 y 98), «de crédito» (art. 99), y «de seguros» (art. 100). Dentro de la categoría de *cooperativa de servicios* de la ley andaluza, que las define como las que integran a titulares de derechos que lleven aparejado el uso o disfrute de explotaciones industriales, de servicios, y a profesionales que ejerzan su actividad por cuenta propia y tengan por objeto la prestación de servicios y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios y socias (art. 101), sólo desarrolla normativamente a las cooperativas «agrarias» (arts. 103 y 104) y las «marítimas, fluviales o lacustres » (art. 105).

Una clasificación más perfeccionada, al permitir una mejor agrupación de las cooperativas por sus similitudes estructurales, es la que se fija en un *criterio funcional* para su sistematización y distingue dos grandes grupos de cooperativas según cómo se desarrolla la actividad cooperativizada que le es propia: *cooperativas de producción* (o de *trabajo asociado*), en la que los socios aportan bienes o servicios a la cooperativa cubriéndose las necesidades de oferta de los socios; y *cooperativas de consumo* (o *no de producción*), que son las que atienden a necesidades de demanda de los socios de los bienes o servicios que adquieren de la cooperativas con lo que los socios se constituyen en cierto modo en clientes de la cooperativa (cooperativas de consumidores y usuarios, las de viviendas, las de créditos, las de seguros, las de servicios, etc.) (Trujillo Díez, 2000; Martínez Segovia, 2001).

Siguiendo esta distinción bimembre, la forma o modo en qué se desarrolla la actividad cooperativizada de cada una de estas cooperativas es bien diferente. En principio, en las cooperativas de consumo esa actividad será de oferta de la sociedad a los socios de los productos que éstos demandan; mientras que en las cooperativas de producción en las que los socios aportan trabajo o los productos o bienes derivados de aquel, éstos son ofrecidos por la sociedad al mercado y muchas veces demandados de manera previa por la sociedad a los socios. En las primeras, el objeto social se desarrolla con los propios socios cooperativos, de los que se dicen que son los principales clientes de la coope-

rativa; mientras que en las de producción, el objeto social consiste en una actividad empresarial que se desarrollan en el mercado exterior, en el que los clientes son los terceros no socios.

El mayor problemática que plantea esta clasificación surge al intentar calificar algunas cooperativas de servicios como son las cooperativas de comercialización de productos aportados por los socios, que por una parte prestan servicios de distribución e incluso a veces facilitan a los socios productos relacionados con dichos servicios —encajable pues en la función que desarrollan las cooperativas de consumo—; pero que por otra, realizan una actividad de oferta al mercado e incluso de transformación de lo aportado por los socios —con lo que se puede encuadrar entre las cooperativas de producción—. Así, si se pone el punto en la prestación a los socios de un servicio de distribución parecen más cooperativas de consumo, pero si en lo que nos fijamos es en la comercialización de los productos de los socios por la cooperativa, ésta se acerca mucho a las cooperativas de producción. Para algunos, el exigir en las cooperativas de producción una absorción total de la actividad profesional de los socios por la cooperativa, cosa que no ocurre ni en las de consumo propiamente dichas ni en las de comercialización, en las que los socios conservan, de haberla, la titularidad de su empresa, permite integrar a estas últimas en el mismo grupo (Fauquet, 1948). Resultado al que también se llega con un concepto de cooperativa de producción ligado únicamente a la aportación del factor trabajo y a la participación directa en la producción de bienes y prestación de servicio (Valdés Dal-Ré, 1975, 112 y ss.). Pero teniendo en cuenta que la finalidad de las cooperativas de consumo es satisfacer una necesidad de consumo y en las de producción y de comercialización es facilitar la mayor renta a sus socios, éstas dos últimas podrían también agruparse (Lavergne, 1962). A pesar de las dudas consideramos más adecuado la inclusión de las cooperativas de servicios y de comercialización en la categoría de las de consumo a pesar de su singularidad por los parecidos axiológicos y funcionales que tienen con dichas cooperativas.

II. Crítica a la clasificación legal y propuestas de *lege ferenda* para su simplificación

Son varias las críticas que se pueden hacer al sistema de clases de cooperativas contenido en la LCOOP. En primer lugar, como ocurría en la LGC precedente y como ocurre en las leyes cooperativas autonómicas, al regular cada clase específica de cooperativa se limita en la mayoría de las ocasiones a dar una mera noción de ellas y sólo contiene re-

glas específicas más extensas para las cooperativas de trabajo asociado (ocho artículos), las de viviendas (tres artículos) y las de explotación comunitaria de la tierra (cuatro artículos) y las cooperativas agrarias (un largo artículo), lo que significa que la pertenencia a una clase determinadas de cooperativa no siempre va ligada a un régimen específico. Pero es que después, si se analiza todo el contenido de la ley, se detectan que son muy escasas las consecuencias legales de pertenecer a una u otra clase (operaciones con terceros, existencia de secciones, posibilidad de voto ponderado, obligación de auditoría, admisión de socios de trabajo, plazo de preaviso de baja, etc.) por lo que deja de tener mucho sentido práctico la típica declaración de que las cooperativas se regirán, en primer lugar, por las disposiciones especiales y específicas que les sean aplicables (art. 98.3 LCPV, art. 83.3 LCAnd, art. 104.3 LCCM, etc.).

Si el criterio de clases se ha establecido sin hacerlo corresponder con unos determinados efectos jurídicos carece de sentido imponer un número cerrado de clases como hace la LCoop (y alguna ley autonómica como la andaluza). A pesar de declarar que cualquier actividad económica puede ser organizada y desarrollada mediante una sociedad constituida al amparo de la ley (art. 1.2), esa libertad queda coartada al existir en la ley un *numerus clausus* de clases de cooperativas (art. 6) (Portellano Díez, 2002). Sistema que se confirma en la disposición final segunda de la ley al permitir que el Gobierno cree nuevas clases de cooperativas cuando se considere preciso para el desarrollo de cualquier sector del cooperativismo, que es lo mismo que exigir una intervención gubernamental para autoriza a nivel estatal la creación de un nuevo tipo de cooperativa. Esto significa que podremos abordar cualquier actividad económica mediante una cooperativa mientras su objeto social y actividad cooperativizada permita su adscripción en alguna de las clases previstas por la ley. No tiene sentido. Una cosa es que el legislador en un esfuerzo pedagógico enumere de manera ejemplificativa cuáles son los tipos los modelos más habituales de cooperativas y facilitar así el trabajo de las asesorías jurídicas y la elección de los sujetos interesados en constituir una cooperativa, pero otra es no permitir que en un ejercicio de ingeniería societaria —que no siempre ha de tomarse en el sentido negativo— y con el debido respeto de la legislación cooperativa se pueda desarrollar mediante este tipo social una actividad económica lícita.

Por poner un ejemplo, ahora que tras la promulgación de la Ley 2/2007 de Sociedades Profesionales (LSP) tienen la obligación de constituirse como tales las sociedades que tengan por objeto social «el ejercicio en común de una actividad profesional» (art. 1.1), entendiendo

como tal la que para su desempeño requiere una titulación universitaria oficial o profesional e inscripción en el correspondiente Colegio Profesional (abogados, ingenieros, graduados sociales, economistas, farmacéuticos, médicos, etc.). Se puede plantar dudas de si este objeto social encaja en alguna clase legal de cooperativas. La LSP entiende que hay «ejercicio común» de una actividad profesional cuando los actos propios de la misma sean ejecutados directamente bajo la razón o denominación social y le sean atribuidos a la sociedad los derechos y obligaciones inherentes al ejercicio de la actividad profesional como titular de la relación jurídica establecida con el cliente (art. 1.1 *in fine*) y permite la constitución de la sociedad con arreglo a cualquiera de las formas previstas en las leyes (art. 1.2). Esto significa que los profesionales interesados pueden acudir, en principio, al tipo cooperativo para constituir una sociedad profesional (aunque la ley no haga referencia expresa a dicha posibilidad). Es más, nos puede interesar este tipo frente a otros porque puede ser una manera de ejercer la profesión en común sin tener que cumplir las previsiones de la ley relacionadas con el Registro Mercantil (art. 8, disp. transitoria primera, etc.), medidas que, en principio, no afectan a las sociedades, como las cooperativas, que no tienen obligación de inscribirse en dicho Registro. Pues bien, ¿ese objeto social profesional encaja en alguna de las clases de cooperativas previstas en la LCoop? A primera vista parece que encaja bien en el objeto social de las llamadas *cooperativas de servicios*. Lo que ocurre es según la norma que definen este tipo de cooperativas (art. 98 LCoop) éstas asocian a profesionales que ejerzan su actividad *por cuenta propia* (y no hay un verdadero ejercicio común como exige la LSP) y tiene por objeto, «la prestación de suministros y servicios o producción de bienes y realización de operaciones *encaminadas al mejoramiento económico y técnico de la actividades profesionales de los socios*», con lo que se asemejan más a lo que la LSP llama sociedades de medios o de intermediación que quedan al margen de su ámbito de regulación. De ser así, ¿significa que no se puede constituir una *sociedad cooperativa profesional*? No parece lógico.

De esto se han dado cuenta la mayor parte de legisladores autonómicos que salvo alguna excepciones (cfr. arts 83 LCAnd), han establecido un sistema abierto de clases, que, por otra parte es el que rige en la mayoría de ordenamientos de nuestro entorno (a excepción del portugués con la lista cerrada contenida en el art. 4 de su *Código Cooperativo*).

En España, el artículo 98 LCPV, al que sigue de cerca el 104.2 LCCM, declara que la clasificación legal no obsta a la libre configuración estatutaria de otras cooperativas, con tal de que quede claramente

determinadas la correspondiente actividad cooperativa y la posición jurídica de los socios que deben participar en ella. La propia Exposición de Motivos de la LCCM declaraba que con la nueva regulación «se refuerza el carácter abierto de la tipología cooperativa, pero no sólo por la vía, eventual y siempre existente, de posibles reformas normativas futuras, sino sobre todo al quedar expedito, desde ahora mismo, el camino para proyectos innovadores y progresistas de cooperación abordados por los agentes sociales». También reconoce un sistema abierto el art. 85 LCCV cuando declara que si una cooperativa no se ajusta directamente a ninguna de las clases específicamente reguladas, se regirá, en lo que resulte necesario, por las reglas de la clase que guarde mayor analogía. Por su parte, el artículo 92.2 LCCat señala que las «las cooperativas pueden constituirse con objetivos sociales diferentes que los mencionados» en el apartado precedente.

Partiendo de las escasas especialidades legales que tiene cada concreta categoría de cooperativa nos debemos plantear la conveniencia o no de mantener en nuestras leyes cooperativas una parte *especial* para regularlas (arts. 80-105 LCoop). El legislador debería acometer una regulación más sistemática de las modalidades de cooperativas y reducir al máximo la excesiva casuística y las reglamentaciones diferenciadas de cada una de ellas (Celaya/Arregi, 2005, 100-103) que han dado como resultado una leyes complejas y alejadas de los intereses de los destinatarios de la ley (Paz-Ares, 1997). Para ello se tendría que abordar la homogeneización y simplificación de ese régimen especial junto a la apertura de los márgenes hasta ahora estrechos de la fenomenología cooperativa. Esto se puede conseguir con una reducción tipológica de las cooperativas en su grado máximo en sólo dos grandes grupos: cooperativas de producción (o trabajo asociado y asimiladas) y cooperativas de consumo (en sentido amplio, incluyendo a las de servicios y agrarias), y dentro de cada grupo hacer una lista meramente ejemplificadora de los subtipos de cooperativas para facilitar la comprensión del complejo fenómeno cooperativo, aun conscientes de que ésta no es la función del legislador. En tal caso esa clasificación conceptual y enunciativa y con un indudable valor sistemático y jurídico debería ir al principio de la ley (por ejemplo, en el actual artículo 6 que actualmente sirve para poco). Pero la necesaria y demandada cura de adelgazamiento de la ley estatal —y de absolutamente todas las leyes autonómicas— no será posible si no se evitan las innecesarias regulaciones legislativas diferenciadas de distintas clases de cooperativas por lo que se aboga, en la medida de lo posible, por la elaboración de un régimen único y simplificado para la generalidad de las cooperativas y, si no es posible, al menos uniformar el régimen de las coopera-

tivas agrupadas por sus elementos estructurales comunes (producción y consumo).

En este punto la legislación de referencia en Derecho comparado es la alemana al contener el parágrafo 1.º de la Ley de Cooperativas alemana de 1889 el concepto de sociedad cooperativa y una lista abierta de las actividades a que se suelen dedicar estas sociedades, para después establecer un régimen general y uniforme para todas ellas. Sólo en algunas normas sectoriales no cooperativas (por ejemplo, de la banca) se regula alguna especialidad jurídica de los tipos específicos de cooperativas. No es éste el caso de Francia, ya que aunque su Estatuto de Cooperación contiene un régimen uniforme para todas las clases de cooperativas, el importante desarrollo legislativo de algunas clases especiales de cooperativas fuera de la ley (banca cooperativa, cooperativas obreras de producción, cooperativas de comerciantes detallistas, cooperativas de viviendas, cooperativas agrícolas, etc.) desluce dicha uniformidad y produce una innegable complejidad jurídica. Este exceso de dispersión legislativa en distintos cuerpos legales también se percibe, aunque en menor medida, en la Italia puesto que el propio *Codice civile* reconoce la existencia de leyes especiales sobre la materia (art. 2.517: cooperativas de vivienda, cooperativas de producción, Cajas rurales y de artesanos, cooperativas de crédito, etc.) que tienen aplicación preferente respecto al régimen común contenido en los artículos 2.511 y ss.

Si a pesar de ese esfuerzo homogeneizador se sigue considerando absolutamente necesario la existencia de normas específicas para clases concretas de cooperativas, el legislador tiene dos vías no excluyentes. Una primera es regular dichas especialidades en la parte llamémosla *general* de la ley. Por ejemplo, se podrían regular los límites para las operaciones con terceros en el desubicado artículo 4 LCoop y establecer en dicho precepto los límites porcentuales para cada tipo de cooperativa. No obstante, hay que reconocer que esto en cierta (aunque escasa) medida, ya ocurre en la LCoop (art. 26.4 y 5 al regular la posibilidad de voto plural, disp. adic. 5.ª que contiene determinadas normas especiales para unas determinadas clases de cooperativas, etc.). También es cierto que se la ley ha intentado dar un régimen lo más común posible para todos los tipos de cooperativas y, por eso luego al regular el régimen especial de determinada clase específica apenas necesita (*sic*) más de un o dos artículos (a las cooperativas agrarias, en las que creemos que el legislador está pensando cuando redacta un buen número de los artículos de la ley, se les dedica sólo un precepto *especial* (art. 92 LCoop).

Todo esto se puede completar con un vaciado real de la ley y trasladar, en la medida que se considere conveniente o necesario por su

extensión gran parte de ese contenido *especial* a leyes especiales o sectoriales, como de hecho ha ocurrido con las cooperativas de crédito o de seguro o en algunas Comunidades Autónomas con las cooperativas con secciones. Pero si ya es excesivo contar con quince leyes de cooperativas (1+14), no parece muy recomendable esa dispersión legislativa. Una solución, actualmente alejada pero siempre posible, es acudir a la armonización legislativa aunque sea sectorial y parcial (por ejemplo, para las cooperativas de viviendas o de consumidores cuya regulación apenas difiere entre las distintas leyes autonómicas).

III. Un nuevo tratamiento fiscal como criterio clarificador

La existencia de un régimen fiscal especial para las cooperativas en España viene a responder a la necesidad de un tratamiento diferenciado para este tipo de sociedades, basado, de una parte, en razón de su función social (en especial, en cuanto que facilitan el acceso de los trabajadores a los medios de producción y promueven la adecuada formación de los mismos a través de las correspondiente dotaciones efectuadas con esta finalidad); de otra, por el mandato constitucional de los poderes públicos de fomentar mediante una legislación adecuada las sociedades cooperativas (art. 129.2 CE); y por último, en función de su especialidad derivada del diferente régimen económico que tienen las cooperativas respecto al resto de sociedades de nuestro ordenamiento. Estas consideraciones motivaron la promulgación de una legislación fiscal especial que tiene como principal manifestación la Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de las Cooperativas (en adelante LRFC) y determinadas leyes forales sobre la materia. La ley Foral 9/1994 de Régimen Fiscal de las Cooperativas Navarras, la Ley Foral 2/1997, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas del territorio histórico de Guipúzcoa, la Ley Foral 16/1997, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas del territorio histórico de Álava; y Ley 9/1997 sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas del territorio histórico de Vizcaya. Estas sociedades tienen un tratamiento fiscal diferente porque son sociedades diferentes al tener que cumplir una serie de obligaciones económicas-financieras sin parangón en el régimen económico del resto de sociedades mercantiles (Juliá/Server, 1996).

El artículo 2 LRFC clasifica a las cooperativas fiscalmente protegidas en dos grupos: cooperativas protegidas y especialmente protegidas.

Las características de las cooperativas protegidas vienen recogidas en el Capítulo II, del Título II de la Ley, compuesto por un único ar-

título 6, que establece lo siguiente: «Serán consideradas como cooperativas protegidas, a los efectos de esta Ley, aquellas entidades que, sea cual fuere la fecha de su constitución, se ajusten a los principios y disposiciones de la Ley General de Cooperativas o de las leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas que tengan competencia en esta materia y no incurran en ninguna de las causas previstas en el artículo 13 (que regula las causas de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida)».

El capítulo III del Título II de la LRFC establece que determinadas clases de cooperativas de primer grado, por el hecho de serlo y por cumplir una serie de condicionantes se consideran *especialmente protegidas*, siempre que no concurra causa de pérdidas de dicha condición. Estas son cooperativas de determinada clase que disfrutaban unos beneficios adicionales por su actuación en determinados sectores, por la capacidad económica de sus socios y el mayor acercamiento a lo que se considera el principio mutualista, es decir, actuar dentro de unos límites con terceros no socios.

Y cabe mencionar que la LRFC utiliza la misma clasificación tipológica que la LCoop para determinar qué cooperativas pueden ser consideradas *especialmente protegida* (arts. 7 y ss.) que se limitan a cinco: cooperativas de trabajo asociado (art. 8), cooperativas agrarias (art. 9), cooperativas de explotación comunitaria de la tierra (art. 10), cooperativas del mar (art. 11) y cooperativas de consumidores u usuarios (art. 12).

Por ejemplo, para que las cooperativas de trabajo asociado sean consideradas especialmente protegidas, deben cumplir los siguientes requisitos (art. 8 LRFC): «1. Que asocien a personas físicas que presten su trabajo personal en la cooperativa para producir en común bienes y servicios para terceros; 2. Que el importe medio de sus retribuciones totales efectivamente devengadas, incluidos los anticipos y las cantidades exigibles en concepto de retornos cooperativos no excedan del 200% de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena; 3. Que el número de trabajadores asalariados con contrato por tiempo indefinido no exceda del 10% del total de sus socios. Sin embargo, si el número de socios es inferior a diez, podrá contratarse un trabajador asalariado....».

Pero, como la propia Exposición de Motivos indica, la LRFC contiene dos tipos esenciales de normas para entender el verdadero tratamiento fiscal de estas sociedades. Existen, de una parte, normas incentivadoras que establecen beneficios fiscales reconocidos a las cooperativas *prote-*

gidas y especialmente protegidas (arts. 33 y s.); y de otra parte, existen normas técnicas, de ajuste, que adaptan las reglas generales de tributación a las peculiaridades propias del funcionamiento de las cooperativas y que se engloban bajo el título de «Reglas especiales aplicables en el Impuesto sobre Sociedades» (arts. 15 y ss.). La LRFC para la determinación de la base imponible del Impuesto de Sociedades (IS), diferencia dos grupos de operaciones: con socios y con no socios. La norma esencial de ajuste en este punto es la contenida en el artículo 16, por el que para la determinación de la base imponible se considerarán separadamente los resultados cooperativos por las operaciones realizadas con los socios; y los extracooperativos, que se componen de los resultados provenientes de las operaciones realizadas por la cooperativa con no socios o terceros, junto los obtenidos de actividades económicas o fuentes ajenas a los fines específicos de la cooperativas, así como los derivados de actividades extraordinarias procedentes de plusvalías que resulten de operaciones de enajenación de los elementos del activo inmovilizado o los derivados de inversiones o participaciones financieras en otras sociedades (art. 57.3 LC).

Esto hay que hay que relacionarlo con el artículo 33 LRFC, que especifica que se diferencia el tipo de gravamen, aplicándose el 20 por ciento a la base imponible correspondiente a los resultados cooperativos, y el tipo general del impuesto, 35 por ciento, a la base imponible correspondientes a los resultados extracooperativos. Por tanto, en los rendimientos que obtiene una cooperativa en su actuación con terceros no socios no se produce bonificación fiscal alguna en cuanto al tipo de gravamen del IS. Por su parte, el artículo 23 LRFC define la cuota tributaria de dicho impuesto como la suma de las cantidades resultantes de aplicar a las bases imponibles anteriores los tipos de gravamen correspondientes, y tendrá la consideración de cuota íntegra cuando resulte positiva, teniendo una bonificación del 50 por cien sobre dicha cuota las cooperativas *especialmente protegidas* (art. 34.2).

Las incesantes reformas llevadas a cabo en las leyes autonómicas de cooperativas no se han visto acompañadas por una reforma del régimen fiscal de las cooperativas en el mismo sentido. Ello conlleva, por un lado, que las cooperativas que cumplen los requisitos legales para ser consideradas fiscalmente protegidas, se encuentran en peor situación en términos de mercado. Y por otro lado, que las cooperativas que intentan aprovechar las mejoras económicas y financieras que les ofrecen sus legislaciones autonómicas pierden todos los beneficios fiscales previstos para este tipo social.

Junto a esto, las sucesivas reducciones del tipo general de gravamen del Impuesto sobre Sociedades, operadas por la Ley 35/2006, de

28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, han significado en términos comparativos un perjuicio para las cooperativas, dado que el tipo reducido de gravamen que les es de aplicación se ha mantenido invariable.

De acuerdo con estas premisas, defendemos la reducción del tipo de gravamen aplicable a las cooperativas, puesto que el tratamiento fiscal privilegiado ya no es tan evidente como antes, porque la diferencia entre la tributación de las cooperativas por sus resultados cooperativos, de un lado, y resultados extracooperativos, de otro, se ha visto reducida en cinco puntos porcentuales. Asimismo, defendemos también la creación de un nuevo estatuto fiscal especial para aquellas cooperativas que actuando en el marco de su legislación, quedan excluidas del régimen fiscal de las cooperativas protegidas y especialmente protegidas, a través de una legislación estatal sensible a los cambios introducidos por los legisladores autonómicos en aras a asegurar la supervivencia en el mercado de las cooperativas de su ámbito territorial. Y finalmente, creemos que otorgando un tratamiento fiscal favorable al correcto uso del Fondo de Educación y Promoción se potenciaría el aprovechamiento real del mismo (Hinojosa/Aguilar, 2007).

Otra alternativa de mejora de la situación legislativa, aunque reconocemos su dificultad política, es dejar que sea la ley fiscal la que regule las especialidades económicas y financieras de cada clase de cooperativas y *liberar* de esta reglamentación a las leyes de cooperativas. Esto pararía la incesante e injustificada lucha de los ordenamientos cooperativos autonómicos ver quién tiene la ley más atractiva, economicista y liberal para atraer así al mayor número de operadores económicos.

En realidad, por mucho que las Comunidades Autónomas innoven, mejoren y simplifiquen el régimen económico, contable y financiero de las cooperativas al final quién pone el verdadero techo es la ley fiscal y por eso muchas de las medidas modernizadoras contenidas en las leyes cooperativas (contabilidad separada, liberalización de las operaciones con terceros, menor dotación de fondos, etc.) no han tenido éxito al no ir acompañadas de necesaria adaptación de la norma fiscal (Vargas Vasserot/Aguilar Rubio, 2006, 224 y s.). Pero el fenómeno economicista de las leyes cooperativas es tal, que algunas cooperativas prefieren perder ese tratamiento fiscal privilegiado, a cambio de disfrutar de mayor libertad en la configuración de su régimen económico. La determinación del sistema de contabilidad conjunta encuentra una barrera en el régimen fiscal, prevista en la Disposición Adicional 6.^a LCoop, que establece que la ausencia de contabilidad separada de las operaciones coo-

perativizadas realizadas con terceros no socios será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida. Junto a esta norma, también el art. 13.10 LRFC supedita a la contabilización separada de los resultados extracooperativos el acceso a la condición de cooperativa fiscalmente protegida. Para evitar esta situación, se requiere una nueva redacción de estas normas en la que la contabilidad conjunta de los resultados cooperativos y extracooperativos no conlleve, sin más, la pérdida de toda protección fiscal.

IV. Bibliografía

- CELAYA/ARREGI (2005): «Bases para la reforma de la legislación cooperativas europea», *Boletín de la Academia Vasca de Derecho*, núm. 8.
- FAUQUET (1948): *Il settore cooperativo*, Milán.
- GADEA/SACRISTÁN/VARGAS VASSEROT (2009): *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidades y propuestas de reforma*, Madrid, Dykinson.
- HINOJOSA/AGUILAR (2007): «Algunas adaptaciones necesarias y urgentes para el régimen fiscal de las cooperativas», Comunicación presentada al XXVII Congreso Internacional CIRIEC, Publicación Digital.
- JULIÁ/SERVER (1996): *Fiscalidad de cooperativas: teoría y práctica*, Madrid, Pirámide.
- LAVERGNE (1962): *La revolución cooperativa o el socialismo de occidente*, México, Ed. Imprenta Universitaria.
- MARTÍNEZ SEGOVIA (2001): «Sobre el concepto jurídico de cooperativa», en *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*, coord. Moyano Fuentes.
- PANIAGUA ZURERA (2005): «La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social», vol. 1, tomo XXII del *Tratado de Derecho Mercantil*, Madrid, Marcial Pons.
- PAZ-ARES (1997): «¿Cómo entendemos y cómo hacemos el Derecho de Sociedades? (Reflexiones acerca de la libertad contractual en la nueva LSRL)», *Tratando de la sociedad limitada*, coord. PAZ-ARES, Madrid.
- PAZ CANALEJO (1994): «Ley General de Cooperativas», en *Comentarios al Código de comercio y legislación mercantil especial*, t. XX, vol. 3.º, VICENT CHULIÁ/PAZ CANALEJO, Madrid, EDESA.
- PORTELLANO DIEZ (2002): «El sistema de clases en la Ley de Cooperativas. Un alegato a favor de la simplicidad legal», *RdS*, núm. 19, pp. 57-72.
- SANZ JARQUE, (1994): *Cooperación. Teoría general y régimen de las sociedades cooperativas. El nuevo Derecho cooperativo*, Granada, Ed. Comares.
- TRUJILLO DIEZ (2000): *Cooperativas de consumo y cooperativas de producción*, Pamplona, Ed. Aranzadi.
- VALDÉS DAL-RE (1975): *Las cooperativas de producción*, Montecorvo, Madrid.

- VARGAS VASSEROT (2009): «El sistema de publicidad legal de las cooperativas. Un problema pendiente de resolución », *RdS*, núm. 33, pp. 129-140.
- VARGAS VASSEROT (2011): «Peculiaridades y detalles de la escritura de constitución, de los estatutos sociales y del Reglamento de Régimen Interno de las sociedades cooperativas», *RdS*, núm. 37.
- VARGAS VASSEROT/AGUILAR RUBIO (2006): «Régimen económico y fiscal de las cooperativas agrarias y de las SAT», en *Cooperativas agrarias y Sociedades Agrarias de Transformación*, dir. PULGAR EZQUERRA/coord. Vargas Vasserot, Madrid, Dykinson.

Deusto Estudios Cooperativos

Normas de publicación

Deusto Estudios Cooperativos publica trabajos originales de investigación que contribuyan a dar a conocer estudios de investigación en materia de Cooperativismo y Economía Social. Los trabajos deben ser inéditos y no estar aprobados para su publicación en otra revista.

Los originales, que deberán ser enviados por correo electrónico a la dirección iec.derecho@deusto.es, serán sometidos al criterio de evaluadores externos anónimos (doble referee). Una vez evaluados, los trabajos podrán ser aceptados, sujetos o no a revisiones, o rechazados. La decisión editorial será comunicada a los autores, indicando las razones para la aceptación, revisión o rechazo del artículo.

Los trabajos tienen que ajustarse a las siguientes especificaciones técnicas:

1. En la primera página se incluirá el título, el nombre del autor y su filiación académica. Asimismo, recogerá un sumario y dos resúmenes, en castellano e inglés, de unas 120 palabras cada uno, y las palabras clave del trabajo (entre 3 y 5 palabras), también tanto en castellano como en inglés.
2. El artículo, redactado con letra de tamaño 12 y en interlineado simple, tendrá una extensión entre 15 y 25 páginas. Las citas a pie de página se escribirán con letra de tamaño 10.
3. La bibliografía, tanto a pie de página como al final del estudio, se citará de la siguiente manera:

Monografía: Autor: Título de la obra, Editorial, Lugar, Año y página.

Ejemplo: DIVAR, J.: *Las Cooperativas. Un alternativa Económica*, Dykinson, Madrid, 2011, p. 37.

Artículo: Autor: «Nombre del artículo», *nombre de la revista*, número, año y página.

Ejemplo: MARTÍNEZ SEGOVIA, F.: «Primera aproximación al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea», *REVESCO*, núm. 80, pp. 61 y ss.

La **cita a pie de página** podrá sustituirse por la indicación en el texto y entre paréntesis del autor, el año de publicación y las páginas.

Ejemplo: (Paniagua, 1977: 167).

Al publicarse cualquier artículo el autor cede los derechos a **Deusto Estudios Cooperativos**, por lo que debe firmar una carta de cesión de derechos que será enviada en el momento en que su artículo sea aceptado para su publicación, y no puede reproducir el texto sin previa autorización.

Deusto Estudios Cooperativos



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

ENPLEGU ETA GIZARTE
GAIETAKO SAILA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO
Y ASUNTOS SOCIALES

 **Deusto**

Publicaciones
Universidad de Deusto

2012
Año
Internacional de las
Cooperativas

El logo muestra un cubo gris en la parte superior, con diez siluetas de personas que parecen estar sosteniendo o empujando el cubo desde abajo.