

# Deusto Estudios Cooperativos

## Núm. 13 (2019)

[www.deustoestudioscooperativos.deusto.es](http://www.deustoestudioscooperativos.deusto.es) (edición electrónica)  
index: Latindex – 24323-E

### Sumario

#### Artículos

**Consecuencias jurídicas de la mercantilidad de las cooperativas**

Javier Divar Garteiz

**El principio de autonomía e independencia de las cooperativas desde una perspectiva histórica y doctrinal**

Alejandro Martínez Charterina

**Reflexiones sobre diversas cuestiones cooperativas (análisis principal bajo Ley Vasca)**

Iñigo Nagore

**Perspectiva de Género y Cooperativas No Agropecuarias en Cuba. Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica**

Orestes Rodríguez Musa y Deibby Valle Ríos

**Introducción a la doctrina cooperativa: perspectiva histórica y doctrinal**

José María Vaquero Sánchez

**La Escuela Taller de la Chiquitania (Bolivia): los talleres productivos como posible germen de empresas de economía social**

Luis Díez Ácimas

**Globalización del proceso productivo en el sector cooperativo: el caso de Erreka Mex**

Paula Arzadun





# Deusto Estudios Cooperativos

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

**Núm. 13** (2019)





# **Deusto Estudios Cooperativos**

**Núm. 13** (2019)

**Facultad de Derecho**  
Universidad de Deusto  
Bilbao 2019

# Cargos de la revista *Deusto Estudios Cooperativos*

## DIRECTOR

D. Enrique Gadea Soler  
*Universidad de Deusto*

## DIRECTORA ADJUNTA

D.ª Josune López Rodríguez  
*Universidad de Deusto*

## CONSEJO DE REDACCIÓN

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

## CONSEJO ASESOR

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

Colabora:

**EUSKO JAURLARITZA**



**GOBIERNO VASCO**

ENPLEGU ETA GIZARTE  
POLITIKETAKO SAILA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO  
Y POLÍTICAS SOCIALES

© Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto  
Apartado 1 - 48080 Bilbao

ISSN (impreso): 2255-3444

ISSN (digital): 2255-3452

Depósito legal: BI - 1707-2012

Impreso en España/Printed in Spain

# Deusto Estudios Cooperativos

Núm. 13 (2019)

## Sumario

---

**Presentación de la revista** 9

### Artículos

*Consecuencias jurídicas de la mercantilidad de las cooperativas*  
Javier Divar Garteiz 13

*El principio de autonomía e independencia de las cooperativas desde una perspectiva histórica y doctrinal*  
Alejandro Martínez Charterina 19

*Reflexiones sobre diversas cuestiones cooperativas (análisis principal bajo Ley Vasca)*  
Iñigo Nagore 29

*Perspectiva de Género y Cooperativas No Agropecuarias en Cuba. Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica*  
Orestes Rodríguez Musa y Deibby Valle Ríos 69

*Introducción a la doctrina cooperativa: perspectiva histórica y doctrinal*  
José María Vaquero Sánchez 95

*La Escuela Taller de la Chiquitania (Bolivia): los talleres productivos como posible germen de empresas de economía social*  
Luis Díez Ácimas 121

*Globalización del proceso productivo en el sector cooperativo: el caso de Erreka Mex*  
Paula Arzadun 147





## **Presentación de la revista *Deusto Estudios Cooperativos***

La Revista Deusto Estudios Cooperativos (en lo sucesivo, DEC) 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.

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 la difusión de trabajos originales de investigación en materia de Cooperativismo y Economía Social.

La comienza a editarse en 2012, un año especial en un doble sentido; por una parte, porque ese año fue 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 en 2012 la Universidad de Deusto celebró su 125 Aniversario, con lo que la publicación de DEC supuso un reflejo del compromiso mantenido por la Universidad, desde hace décadas, con la investigación en Economía Social.

Con esta publicación, se pretende contribuir a dar a conocer que el modelo cooperativo constituye una fórmula eficaz y efectiva de emprender actividades empresariales. Las cooperativas permiten la participación de las personas en la actividad empresarial a través de la propiedad, lo que se traduce en empresas más atractivas, más productivas y más útiles.

Las empresas de participación, y las cooperativas, en particular, constituyen un instrumento adecuado para desarrollar 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.

En este número 13 de DEC, el lector podrá encontrar los artículos de Javier Divar, Alejandro Martínez Charteina, Iñigo Nagore, Orestes Rodríguez Musa y Deibby Valle Rios, José María Vaquero, Luis Díez Ácimas y Paula Arzadun. Nuestro más sincero agradecimiento a todos los autores, que han colaborado con nosotros remitiéndonos sus artículos de investigación.

Un afectuoso saludo cooperativo

*Enrique Gadea Soler*  
*Josune López Rodríguez*  
Directores de la revista *Deusto Estudios Cooperativos*

## Artículos



# Consecuencias jurídicas de la mercantilidad de las cooperativas

Javier Divar Garteiz

Doctor en Derecho. Profesor Emérito de la Universidad de Deusto

Recibido: 04-06-2018

Aceptado: 10-07-2018

---

**Sumario:** 1. Introducción 2. Los precedentes en España 3. La calificación mercantil de las sociedades cooperativas 4. Consecuencias derivadas de la naturaleza mercantil de las cooperativas

**Resumen:** La concesión «contra natura jurídica» de competencias exclusivas en materia cooperativa a todas las Comunidades Autónomas ha provocado la sin razón de la desvertebración legislativa cooperativista española. Como quiera que la Constitución Española establece que la materia mercantil es competencia propia del Estado, sin que por tanto puedan otorgarse competencias legislativas a las Comunidades Autónomas, la primera consecuencia derivada de la indudable calificación mercantil es que todas las competencias de los Estatutos de Autonomía son técnicamente inconstitucionales.

**Palabras clave:** Cooperativas, mercantilidad y sus consecuencias jurídicas.

**Abstract:** The «legally defective» granting of exclusive competences in cooperative matters to all the Autonomous Communities has caused the unreasonable fragmentization of the Spanish cooperative legislative system. Since the Spanish Constitution establishes that commercial issues fall under the exclusive competence of the State, and hence legislative powers cannot be granted to Autonomous Communities, the first consequence resulting from such unquestionable commercial nature is that all the powers of the Autonomy Statutes are technically unconstitutional.

**Keywords:** cooperatives, commercial nature and legal consequences.

---

## 1. Introducción

Aunque la calificación contemporánea de las cooperativas como sociedades mercantiles (aun consideradas como especiales por algunos juristas) es materia común en el Derecho Comparado, en España esa calificación en la práctica no tiene una admisión legislativa pacífica, a pesar de las citas normativas de la legislación societaria mercantilista más avanzada (caso, por ejemplo, de la Ley de Sociedades de Capital y de su complementación por la Ley de Modificaciones Estructurales de las mismas).

La razón original de esa desconsideración procede del movimiento mutualista del siglo XIX, del que el cooperativismo estatutariamente procede, como fórmula de defensa de los trabajadores y consumidores ante el llamado «capitalismo salvaje» de la primera industrialización.

En aquel momento histórico los trabajadores se organizaron en asociaciones de socorros mutuos para asistir solidariamente a parados, huérfanos, viudas, ancianos y necesitados en general, derivadas de la cultura popular ancestral del campo, conociendo de sus lugares de origen las asistencias comunales de los trabajos y disfrute de propiedades «en mano común» (lo que, por cierto, muchos tratadistas han calificado de sistemas pre-cooperativos).

Cuando ese proletariado emigró a las ciudades manufactureras llevó consigo, como es lógico, su cultura popular, de modo que el nuevo proletariado industrial atenuó sus miserias colectivas con asociaciones «de mano común», es decir, con mutuas solidarias.

Por ello se entiende bien que la primera sociedad cooperativa reconocida así por toda la doctrina (la de consumo de Rochdale, constituida en 1844 por tejedores en paro a causa de una huelga, en la conurbación de la ciudad de Manchester), utilizara para redactar sus estatutos sociales los de la Mutua General de Socorros de dicha ciudad (lo que tenían más a mano, aunque algunos autores sostienen que se utilizaron los de la asociación de Bisutereros y Joyeros de París, lo que no parece razonable si hacemos un estudio comparado de unos y otros estatutos, a más de la apuntada razón de la cercanía).

Esa es la razón de la consideración mutualista del cooperativismo primitivo, pero que no tiene base en la actualidad, en la que las cooperativas compiten libremente en el mercado y prestan su objeto social con criterio general, como cualquier otra sociedad mercantil. Por ello ya el Código de Comercio español (1885), en su artículo 124, establece que las mutuas de seguros y las cooperativas, si rompen la mutualidad, se considerarán mercantiles y se les aplicará dicho Código, lo que es hoy en día común al cooperativismo.

## 2. Los precedentes en España

A diferencia de lo acaecido en otras naciones avanzadas, caso de Inglaterra como pionera, así como Francia o Alemania, en las que se promulgaron leyes acogedoras de las cooperativas en la segunda mitad del siglo XIX, en España no se promulgó una legislación específica para las cooperativas hasta la llegada de la Segunda República (Ley del 9 de Septiembre de 1931).

Por esa razón las cooperativas en España se constituyeron como asociaciones civiles (al amparo de la Ley de Asociaciones del 30 de Junio de 1887) o como sindicatos agrícolas (ley del 30 de Enero de 1906), las que tenían ese objeto (la mayoría de las cooperativas españolas en aquellos tiempos).

La ausencia de una legislación societaria mercantil propia es la razón por la que las cooperativas en España se convirtieron en «moneda de cambio político» en los Estatutos de Autonomía republicanos (de Cataluña y País Vasco), lo que nos ha llevado hasta la situación actual en el llamado «Estado de las Autonomías».

La concesión «contra natura jurídica» de competencias exclusivas en esta materia a todas las Comunidades Autónomas ha provocado la sin razón de la desvertebración legislativa cooperativista española, que al momento cuenta con dieciséis leyes autonómicas y una ley general (sólo aplicada directamente a Ceuta y Melilla, a más de servir como norma de conflicto para las cooperativas con socios que presten el «objeto cooperativizado» en más de una Autonomía, según determina el Tribunal Constitucional en su sentencia del 29 de Julio de 1983 en relación a la ley vasca de cooperativas de 1982, primera del nuevo orden democrático español.

La desconsideración mercantilista de las cooperativas para llevar adelante esta política ha llevado a la exclusión de las mismas de la inscripción en el Registro Mercantil, sustituido por registros específicos de cada Comunidad Autónoma (salvo, porque la unicidad financiera lo exige, para las cooperativas bancarias y aseguradoras). Un auténtico despropósito que rompe la unidad de la publicidad mercantil, con gravísimo riesgo de provocar inseguridad jurídica.

Como bien decía el maestro Manuel Olivencia con ocasión de la defensa de una tesis doctoral (la espléndida del profesor Paniagua Zurera, en la Universidad de Córdoba), «¿cómo puede defenderse que una insignificante sociedad personalista tenga que inscribirse en el Registro Mercantil y no una gran sociedad cooperativa?».

Incluso para la protección de la denominación societaria se ha tenido que recurrir, exclusivamente para las cooperativas, a una doble certificación de denominación no coincidente, la de su propio registro

autonómico y la del Registro Mercantil Central, puesto que sin éste último sería posible que una cooperativa coincidiera exactamente con la denominación de cualquier sociedad mercantil (una indeseada consecuencia de la desconsideración mercantilista de las cooperativas).

### 3. La calificación mercantil de las sociedades cooperativas

Para que una sociedad sea calificada como mercantil, debe cumplir los requisitos que el Código de Comercio impone (artículos 119 y siguientes.) para otorgar a las sociedades esa naturaleza (que lógicamente tiene como consecuencia la aplicación a las mismas de la normativa mercantil).

En primer lugar debe formalizar sus pactos fundacionales y estatutos sociales en escritura pública, lo que depende totalmente de lo que establezca la legislación al efecto, que hoy en día es de general imposición por las leyes de cooperativas.

En segundo lugar debe tener «forma mercantil», tipología que regulan los artículos 119 y 124 del Código de Comercio. Este último, como ya queda dicho, se refiere precisamente a las cooperativas, indicando expresamente que «se consideran mercantiles» si son abiertas (como también está ya indicado, las cooperativas actuales no son mutualistas con carácter general).

En tercer lugar deben inscribirse en el Registro Mercantil, que supone el reconocimiento como personas jurídicas de todas las sociedades mercantiles (lo que implica que el Derecho las reconoce como sujetos del Derecho).

Como sabemos, en España por razones políticas las cooperativas en general no se inscriben en el Registro Mercantil (sería tanto como reconocer con ello su naturaleza mercantilista, lo que impediría la atribución de su competencia a las Comunidades Autónomas, como es el caso). Pero como la unidad de mercado exige la seguridad jurídica de la publicidad del Registro Mercantil, como es muy lógico, las cooperativas del sector financiero sí deben inscribirse en el Registro Mercantil, como ya queda dicho.

Esto último supone que algunas cooperativas sí tienen una declaración mercantilista registral, únicamente por razón de su objeto, aunque tengan la misma naturaleza jurídica que el resto de las cooperativas. Un auténtico dislate que sólo procede del no reconocimiento del carácter mercantil de todas las cooperativas. Empecinamiento se llama esa figura, algo muy contrario a la sensatez y la lógica propias del Derecho (como decía un viejo juez, «el Derecho es lógica a presión»).



#### 4. Consecuencias derivadas de la naturaleza mercantil de las cooperativas

Como quiera que la Constitución Española establece que la materia mercantil es competencia propia del Estado, sin que por tanto puedan otorgarse competencias legislativas a las Comunidades Autónomas, la primera consecuencia derivada de la indudable calificación mercantil de las cooperativas es que todas las competencias de los Estatutos de Autonomía son técnicamente inconstitucionales.

Por tanto todas las leyes autonómicas de cooperativas son nulas de pleno derecho, puesto que están causadas en la ilicitud (y como se dice jurídicamente «son causa de una causa» contra Derecho).

Ya dijo el Tribunal Constitucional (en su citada sentencia de 1983), ante el fundado argumento del Abogado del Estado sobre la naturaleza mercantil de las sociedades cooperativas, que se pronunciaba aceptando lo reglamentado en el Estatuto de Autonomía (en el caso en el del País Vasco), sin entrar en la cuestión del carácter mercantil de las cooperativas. Pero precisamente esa era la cuestión básica y principal, resuelta la cual sobraba todo lo demás (si hubieran antepuesto el Derecho a los intereses políticos). Como dice la vieja sentencia jurídica, «que se cumpla el Derecho y que se hunda el mundo».

La siguiente derivación de la naturaleza mercantil de las cooperativas (y esta puede llevarse a cabo fácilmente sin provocar una hecatombe), es la inscripción en el Registro Mercantil de todas las cooperativas.

Dicha inscripción sería tanto como volver al orden de la unidad de mercado, necesaria para la seguridad jurídica y económica (no debemos olvidar que las cooperativas conforman un tipo constituido por miles de sociedades, presentes en todos los sectores de la economía, algunas de las cuales representan un alto número de empleos y facturaciones y cuentas de resultados muy importantes).

La facilidad dicha para cumplimentar esta resultancia proviene de que el Reglamento del Registro Mercantil es un Real Decreto, que puede reformarse sin grandes complicaciones ni mayores resistencias (estamos ante una reforma aconsejada por la lógica).

Los registros de las Comunidades Autónomas pueden continuar con su objetivo constituyente previo, cuyo certificado de inscripción se exigiría para la inscripción en el mercantil (lo que por cierto no es ninguna novedad, ya sucede con las sociedades laborales, por ejemplo, que tienen por la ley de su régimen jurídico obligada forma mercantil).



# El principio de autonomía e independencia de las cooperativas desde una perspectiva histórica y doctrinal<sup>1</sup>

Alejandro Martínez Charterina

Catedrático Emérito de la Universidad de Deusto

Recibido: 14-11-2018

Aceptado: 20-12-2018

---

**Sumario:** El cuarto principio cooperativo y sus antecedentes. Análisis del principio. Relación del principio con los valores cooperativos. Inquietudes y planteamientos recientes relativos a la autonomía e independencia de las cooperativas. Bibliografía.

**Resumen:** El principio de autonomía e independencia de las cooperativas encuentra su antecedente en el de neutralidad política y religiosa. Constituye una respuesta a las relaciones que las cooperativas sostienen tanto con los gobiernos en determinados países, como con distintas organizaciones privadas en busca de financiación externa, para preservar su autonomía y su forma de gestión democrática.

**Palabras clave:** Cooperativas, identidad cooperativa, principios cooperativos.

**Abstract:** The principle of autonomy and independence of cooperatives can be traced back to that of political and religious neutrality. It is a response to the relationships that cooperatives have both with governments in certain countries and with different private organisations in search of external financing, in order to preserve their autonomy and their form of democratic management.

**Keywords:** Cooperatives, cooperative identity, cooperative principles.

---

<sup>1</sup> Texto basado en la ponencia del mismo título presentada en el Congreso de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo y la Academia Vasca de Derecho sobre «El principio de autonomía e independencia de las cooperativas», en Bilbao, el 21 de noviembre de 2018.

## El cuarto principio cooperativo y sus antecedentes

Este cuarto principio de autonomía e independencia de las cooperativas que nos ocupa es uno de los dos nuevos principios, el otro es el séptimo de interés por la comunidad, en la Declaración de la ACI sobre la identidad cooperativa de 1995.

El enunciado del principio en el texto de la Declaración es el siguiente:

*«Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa»<sup>2</sup>.*

De la lectura del texto se desprende con inmediatez que las cooperativas en determinados países precisan algún tipo de ayuda de los gobiernos, y en otros necesitan capital externo a la propia cooperativa para afianzar su competitividad. Se mueven entre el Estado, con referencia a los países en vías de desarrollo, y el mercado, en los países desarrollados, y, siendo entidades autónomas gestionadas democráticamente por sus socios, deben asegurar su autonomía y control democrático.

Como venimos diciendo se trata de un nuevo principio, y responde a la demanda que hace el Informe Böök, preparatorio de la revisión de los principios cooperativos en el Congreso Centenario de la Alianza de 1995. En este informe se recomienda, teniendo en cuenta la experiencia del tiempo anterior y la interrelación de los principios con los valores, un nuevo principio que asegure «...un grado apropiado de independencia y autonomía de las cooperativas», y añade que el mismo puede combinarse con el principio sobre la formación del capital<sup>3</sup>.

Sin embargo no podemos dejar de considerar la vinculación que existe entre el principio y la exigencia de neutralidad política y religiosa que operó como principio cooperativo desde los orígenes de la cooperativa de Rochdale hasta la reforma de los principios por la Alianza Cooperativa Internacional en su XV Congreso de París de 1937, en que dejó de ser un principio necesario y pasó a ser simplemente recomendable, para desaparecer completamente en la reforma del XXIII Con-

---

<sup>2</sup> I.C.A.: *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa*, (1996), p. 19.

<sup>3</sup> Sven Ake Böök, *Co-operative values in a changing world*, (1992), p.17.

greso de Viena de 1966: «*La idea en la que se sustenta el actual cuarto principio cooperativo se encontraba ya presente en los orígenes del Movimiento Cooperativo y, aunque no figuraba todavía de forma explícita en los primeros Estatutos de los Pioneros de Rochdale, se incluye en su posterior modificación de 1850*»<sup>4</sup>.

En efecto, la neutralidad política y religiosa se contempla entre los principios de Rochdale en el estudio que realiza Paul Lambert en base a los Estatutos de la *Rochdale Society of Equitable Pioneers* de 1844, las enmiendas de los mismos de 1845, y diversos acuerdos de asambleas posteriores hasta llegar a los Estatutos de 1855<sup>5</sup>.

En el mismo sentido se expresa desde su constitución en 1895 la Alianza Cooperativa Internacional, que introduce esta neutralidad en el artículo 2.º de sus Estatutos: «*La Alianza no se ocupa ni de religión ni de política. La Cooperación es un terreno neutral en el que personas que profesen las opiniones y creencias más diversas pueden encontrarse y actuar en común. Para mantener la neutralidad de la que depende la unidad del movimiento cooperativo, toda persona y toda asociación que se adhiere a la Alianza reconoce que la Cooperación se basta a sí misma y no debe servir de instrumento a ningún partido*»<sup>6</sup>.

Del mismo modo el informe Böök considera que a pesar de que el principio de neutralidad política y religiosa llegó a desaparecer de forma explícita en el Congreso de Viena, como hemos mencionado anteriormente, implícitamente se ha venido considerando la autosuficiencia plenamente vinculada a la democracia cooperativa. Y por ello el informe propone se lleve a cabo una formulación de este tipo: «*Las cooperativas necesitan un grado de autonomía adecuado en sus asuntos internos en orden a su desarrollo efectivo, y deben buscar en consecuencia una independencia apropiada en sus relaciones con gobiernos, autoridades estatales y partidos políticos*»<sup>7</sup>.

La preocupación de la Alianza Cooperativa Internacional por la autonomía de las cooperativas y el ejercicio de la democracia en las mismas se ha puesto de manifiesto de forma constante a través de sus Congresos.

---

<sup>4</sup> Laura Gómez Urquijo y Alejandro Martínez Charterina, «Origen y alcance del principio de autonomía e independencia de las Cooperativas», (1999), p. 26. En este trabajo se relaciona el principio de autonomía e independencia con la neutralidad política y religiosa, y se examinan las dificultades para la independencia de las cooperativas en los países en vías de desarrollo.

<sup>5</sup> Paul Lambert, *La doctrina cooperativa*, (1970), ps. 57, 86 y 87.

<sup>6</sup> Alliance Co-operative Internationale, *Deuxième Congrès. Compte Rendu Officiel*, (1897), p. 152.

<sup>7</sup> Sven Ake Böök, *Co-operative values...*, o. c., (1992), p. 232.

Al mismo tiempo, la Alianza ha tenido en cuenta la importancia y necesidad de la intervención de los gobiernos para el despegue y la buena marcha de las cooperativas en los países en desarrollo.

De este modo considera en el Congreso de Lausana de 1960 la necesidad de apoyo a las cooperativas con carácter general a través de la dotación de infraestructuras adecuadas, ayuda financiera e información, y creando un clima propicio para la buena marcha de estas empresas<sup>8</sup>.

Y en el Congreso de Hamburgo de 1969 se insiste en la importancia que tiene una legislación favorable en los países en desarrollo para la implantación y la buena marcha de las cooperativas<sup>9</sup>.

Siendo así, sin embargo, las experiencias muestran que en ocasiones las cooperativas se han convertido en instrumento oficial de desarrollo en determinadas economías aportando «*graves consecuencias al chocar los intereses políticos y económicos del gobierno con los de los socios, no habiendo conseguido encontrar un equilibrio entre ellos*»<sup>10</sup>.

Del mismo modo, en sentido contrario, se encuentran muestras de desarrollo cooperativo con ayuda del gobierno, como el caso ejemplar de India y el proyecto de Pandit Nehru, primer ministro desde la independencia del país, que proyectaba la reforma del mismo mediante la cooperación evitando las «*desastrosas consecuencias*» del control estatal<sup>11</sup>.

Por ello, si bien en ocasiones la Alianza se ha mostrado favorable a la colaboración de los Estados con las cooperativas, también, a partir de un momento ha ido poniendo límites a esa intervención. En el Informe que presentó Alex F. Laidlaw en el XXVII Congreso de la Alianza, de Moscú, en 1980, se considera como uno de los grandes problemas que tendrá que afrontar el cooperativismo<sup>12</sup>. Y para ello propone a los gobiernos «*apoyo y ayuda financiera, pero sin dominar, dejando a los cooperativistas que participen en la planificación de la economía nacional en el caso de que las cooperativas sean usadas por el Estado como instrumentos de desarrollo económico*»<sup>13</sup>.

---

<sup>8</sup> International Co-operative Alliance, *Report of the Twenty-first Congress at Lausanne*, (1960), p. 171.

<sup>9</sup> International Co-operative Alliance, *Report of the Twenty-fourth Congress at Hamburg*, (1970), p. 286.

<sup>10</sup> Laura Gómez Urquijo y Alejandro Martínez Charterina, o.c. (1999), p. 34.

<sup>11</sup> J.M. Rana, *Forms of Government Aid and Co-operative Democracy in South-East Asia*, (1973), p. 26.

<sup>12</sup> Alex F. Laidlaw, «Las cooperativas en el año 2000», (1981), p. 122.

<sup>13</sup> Laura Gómez Urquijo y Alejandro Martínez Charterina, o.c. (1999), p. 35.

Y es justamente ésta la posición mantenida en la preparación del ajuste de los principios de cara al Congreso centenario de Manchester. Las cooperativas son acreedoras del apoyo que los gobiernos pueden prestarles, especialmente en sus comienzos, tanto con unas estructuras económicas sólidas, como con una legislación particular adecuada, así como con ayuda financiera, apoyo estatal que encuentra sus límites necesarios en cuanto la intervención impide la independencia de la cooperativa en su gestión y control democráticos<sup>14</sup>.

La doctrina se ha alineado con la Alianza advirtiendo de los déficits de democracia en las cooperativas de los países en desarrollo por el control gubernamental. Dante Cracogna señala que «*la democracia se halla amenazada por la debilidad o pérdida de autonomía e independencia de las cooperativas frente a los gobiernos u organismos políticos*»<sup>15</sup>.

Y Johnston Birchall se refiere a cooperativas creadas por los gobiernos en estos países que deben mantener el control democrático por parte de los socios<sup>16</sup>.

Ahora bien, junto a esa reclamación de autonomía e independencia frente a los Estados, Gobiernos y autoridades, demandada por las experiencias de las cooperativas de Asia y África y también de algunos países de Iberoamérica, relacionadas con los procesos de desarrollo, en las cooperativas en el continente europeo se va a reclamar la independencia cooperativa en los procesos de relación con otras organizaciones no cooperativas para obtener el capital necesario para competir en condiciones adecuadas en un mercado cada vez más grande.

Las cooperativas, en este sentido, ante la necesidad de aumentar su capital en cantidades que los socios no pueden aportar pero que resultan necesarias para el desarrollo competitivo de la actividad, incorporan al socio inversor o capitalista externo que no participa de la actividad de la cooperativa.

El principio de gestión democrática venía exigiendo la aplicación de límites que determinarían el máximo de capital externo a la cooperativa que fuera admisible (en todo caso inferior al 50%), así como el máximo de votos para los socios externos (por ejemplo, el 25%)<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> En este sentido Bruce Thordarson, «From Stockholm to Stockholm: The Lessons of Three Decades of Cooperative Development», (1988), ps.113 ss.

<sup>15</sup> Dante Cracogna: «La identidad cooperativa en un mundo cambiante», (1994), p. 92.

<sup>16</sup> Johnston Birchall, «Co-operative principles ten years on», (2005), p. 55.

<sup>17</sup> Alejandro Martínez Charterina, «El principio de gestión democrática de los socios desde una perspectiva histórica y doctrinal», en Marta Enciso y Eba Gaminde, directoras: *Estudio sistemático del principio cooperativo de gestión democrática* (2018), p. 27.

## Análisis del principio

El texto del principio, recogido al comienzo de este trabajo, empieza destacando la esencia de la cooperativa, a la que define como organización autónoma de autoayuda, gestionada por sus socios. Se recoge la idea de Fauquet de que la cooperativa es una asociación de personas que comparten unas necesidades comunes y quieren satisfacerlas a través de una empresa<sup>18</sup>, es decir, la cooperativa organización autónoma de autoayuda, pero además gestionada por sus socios, gestionada democráticamente, según el segundo de los principios cooperativos, como reconoce el texto del principio en su continuación inmediata.

En efecto, los acuerdos posibles que la cooperativa pueda llevar a cabo con cualquier otra organización, privada o pública, así como la obtención de capital de fuentes externas a la cooperativa, no pueden poner en peligro la autonomía de la misma, ya que debe quedar asegurado el control democrático por los socios.

Una vez más se pone de manifiesto la esencia de la identidad de las cooperativas en el texto de este cuarto principio.

Ahora bien, las cooperativas están sujetas a la legislación de los países, y se sienten afectadas por la política económica de los gobiernos de los mismos. Tanto lo uno como lo otro puede resultar beneficioso o perjudicial para ellas.

Del mismo modo las cooperativas compiten en los mercados con el resto de las empresas, y los procesos de globalización conllevan cambios necesarios para mantener la competitividad.

Todo ello conduce a que las cooperativas que entren en contacto con organismos públicos y privados buscando colaboración a través de acuerdos. En esas relaciones tienen que seguir manteniendo su autonomía e independencia, «...*la libertad de controlar su propio destino futuro...*»<sup>19</sup>.

## Relación del principio con los valores cooperativo

Aunque los valores y los principios que conforman la identidad cooperativa constituyen una unidad y deben considerarse en su conjunto, este principio de autonomía e independencia de las cooperativas nos

---

<sup>18</sup> Georges Fauquet, «Le secteur coopératif», e *Oeuvres* (1965), ps. 39-40.

<sup>19</sup> I.C.A.: *Declaración...*, o. c., p. 59.



permite profundizar más intensamente en los valores de autoayuda, autorresponsabilidad y democracia.

La autoayuda tiene su fundamento «*en la creencia de que todo el mundo puede y debería esforzarse por controlar su propio destino*»<sup>20</sup>. A partir de esta consideración la empresa cooperativa se forma por la unión de las personas que deciden compartir esa ayuda transformándola en una ayuda mutua para satisfacer sus necesidades compartidas. Esa decisión promueve la unidad y la independencia en la marcha de la empresa.

La autorresponsabilidad o responsabilidad propia hace que los socios asuman la responsabilidad de la marcha y del devenir de la cooperativa. Y también supone que se sientan «*responsables de asegurarse que su cooperativa permanece independiente de otras organizaciones públicas o privadas*»<sup>21</sup>.

El valor de la democracia acredita que quienes toman las decisiones en la cooperativa son los socios, cada persona un voto. Evidentemente la democracia cooperativa respalda la autonomía de la misma en sus decisiones frente a cualquier pretensión por parte de otra entidad.

Y estos valores que se tratan de alcanzar actuando conforme indican los principios cooperativos reciben un refuerzo constante del principio de educación y formación, que muestra a los socios de la cooperativa cuál es su esencia y cuál debe ser su conducta, también en la autonomía e independencia debida.

## **Inquietudes y planteamientos recientes relativos a la autonomía e independencia de las cooperativas**

El «Plan para una década cooperativa» de la Alianza Cooperativa Internacional dedica dos de los cinco temas críticos interrelacionados al cuarto principio cooperativo que nos ocupa, el cuarto «*Garantizar marcos jurídicos que apoyen el crecimiento cooperativo*», y el quinto «*Obtener capital fiable para las cooperativas al mismo tiempo que se garantice el control por parte de los socios*»<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> I.C.A.: *Declaración...*, o. c., p. 37.

<sup>21</sup> I.C.A.: *Declaración...*, o. c., p. 37.

<sup>22</sup> Alianza Cooperativa Internacional, *Plan para una década cooperativa* (2013), ps. 26 y 32.

En base a la Resolución 56/114 de las Naciones Unidas<sup>23</sup> y la Recomendación 193 de la Organización Internacional del Trabajo<sup>24</sup>, se pide tanto una legislación como unas políticas que faciliten el desarrollo de las cooperativas teniendo en consideración no sólo que son empresas en el mercado como las que no son cooperativas, sino también los beneficios económicos y sociales que aportan<sup>25</sup>.

Por su parte «obtener capital fiable para las cooperativas» significa por un lado que las cooperativas precisan más capital que el que sus socios y los bancos cooperativos pueden aportar, y, por otro, se trata de una «*proposición financiera que ofrezca un rendimiento, pero sin destruir la identidad cooperativa*»<sup>26</sup>. Eso hace que el capital sea fiable.

Por parte de la doctrina, Birchall se refiere a la dificultad para el cumplimiento de este cuarto principio en la medida en que no se está consiguiendo que los gobiernos de países en vías de desarrollo abandonen el control de los sectores tradicionales de las cooperativas, por una parte, y por otra, en cuanto la búsqueda de capital por cooperativas de mayor dimensión, y en los procesos de expansión en los mercados mundiales, entre las que considera a cooperativas de la Corporación Mondragón y grandes cooperativas agrícolas, ha llevado a experimentar en ocasiones una pérdida de control por parte de los socios<sup>27</sup>.

Lo cierto es que con la crisis han aumentado las desigualdades de renta y riqueza, la globalización se ha acelerado y domina el modelo de empresa capitalista, y en este contexto se trata de poner en valor el potencial de las cooperativas para mejorar el nivel de vida de las personas pobres y reducir la desigualdad<sup>28</sup>.

Ante lo que venimos considerando es preciso, desde mi punto de vista, profundizar en los principios cooperativos quinto y sexto.

En efecto, el principio de educación, verdadera regla de oro del cooperativismo, debe operar de forma constante haciendo que los so-

---

<sup>23</sup> Resolución 56/114 de las Naciones Unidas adoptada por la Asamblea General el 19 de diciembre de 2001. Puede verse en [http://un.org/esa/socdev/social/papers/coop\\_dres.pdf](http://un.org/esa/socdev/social/papers/coop_dres.pdf)

<sup>24</sup> Recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas, adoptada por la Organización Internacional del Trabajo el 20 de junio de 2002. Puede verse en [http://www.ilo.org/dys/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_IL0\\_CODE:R193](http://www.ilo.org/dys/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_IL0_CODE:R193)

<sup>25</sup> Puede verse Alianza Cooperativa Internacional, *Notas de orientación para los principios cooperativos*, (2015), ps. 51 ss.

<sup>26</sup> Alianza Cooperativa Internacional, *Plan para una década...*, o. c., (2013), p. 33.

<sup>27</sup> Johnston Birchall, o. c., (2005), p. 56.

<sup>28</sup> En este sentido Alianza Cooperativa Internacional, *Notas de orientación...*, o. c., (2015), p. 50.

cios de la cooperativa sean conscientes de lo que la cooperativa representa para ellos y de los que ellos representan para la cooperativa.

Es a través de la educación y de la formación, que predica el principio, como los socios conocen su papel en cada momento, se preparan para su actividad y toman conciencia de lo que significan la autonomía e independencia en la salvaguarda de la realización de su proyecto.

El sexto principio, por su parte, se estableció con esta categoría en el Congreso de Viena de 1966 justamente para preparar una respuesta al reto del mercado que se percibía desde bastante tiempo antes. Un mercado que crecía de la mano de la presencia de empresas de mayor dimensión con las que era preciso competir a base de cooperación entre cooperativas. A falta de una mayor dimensión la unión de las cooperativas entre sí habría de ser un buen recurso.

## Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL: *Notas de orientación para los principios cooperativos*, 2015. En [www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance\\_notes\\_es.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf)
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL: *Plan para una década cooperative*. Enero 2013. En [www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ica\\_blueprint\\_es.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ica_blueprint_es.pdf)
- ALLIANCE CO-OPERATIVE INTERNATIONALE: *Deuxième Congrès. Tenu au Musée social, 5, rue Las-Cases, à Paris du 28 au 31 Octobre 1896. Compte Rendu Officiel*, ACI, Paris, 1897.
- BIRCHALL, Johnston: «Co-operative principles ten years on», en *Review of International Co-operation*, Vol. 98, N.º 2 / 2005. I.C.A., Geneva, ps. 45-63.
- BÖÖK, SvenAke: *Co-operative values in a changing world* (Report to the ICA Congress, Tokio, October 1992), International Co-operative Alliance, Geneva, 1992.
- CRACOGNA, Dante: «La identidad cooperativa en un mundo cambiante», en *Anuario de Estudios Cooperativos 1993*, Universidad de Deusto, Bilbao, 1994, ps. 87-96.
- FAUQUET, Georges: «Le secteur coopératif», en *Oeuvres*, Publications de L'INSTITUT DES ETUES COOPÉRATIVES, PARIS, 1965, ps. 21-127.
- GÓMEZ URQUIJO, Laura y MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro: «Origen y alcance del principio de autonomía e independencia de las cooperativas», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 33, Universidad de Deusto, Bilbao, 1999, ps. 25-40.
- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE: *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa. Los principios cooperativos*, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Vitoria-Gasteiz, 1996.
- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE: *Report of the Twenty-First Congress at Lausanne, 10<sup>th</sup> to 13<sup>th</sup> October 1960*, ICA, London, 1960.

- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE: *Report of the Twenty-fourth Congress at Hamburg, 1<sup>st</sup> to 4<sup>th</sup> September 1969*, ICA, London, 1970.
- LAIDLAW, Alex F.: «Las cooperativas en el año 2000», en *Tribuna Cooperativa*, nums. 44-45, Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1981, ps. 11-125.
- LAMBERT, Paul: *La doctrina cooperativa*, 3.<sup>a</sup> ed. Intercoop, Buenos Aires, 1970.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro: «El principio de gestión democrática de los socios desde una perspectiva histórica y doctrinal», en ENCISO, Marta y GÁMINDE, Eba, directoras: *Estudio sistemático del principio cooperativo de gestión democrática*, Dykinson, Madrid, 2018, ps. 21-28.
- RANA, J.M.: *Forms of Governmet Aid and Co-operative Democracy in South-East Asia*, ICA Regional Office & Education Centre for South-East Asia, New Delhi, 1973.
- THORDARSON, Bruce: «From Stockholm to Stockholm: The Lessons of Three Decades of Co-operative Development», en *International Co-operative Alliance, XXIX Congress. Stockholm July 1988. Agenda & Reports*, ICA, Geneva, 1988, ps. 109-131.

# Reflexiones sobre diversas cuestiones cooperativas (análisis principal bajo Ley Vasca)

Iñigo Nagore

Abogado economista

Recibido: 12-02-2019

Aceptado: 15-03-2019

---

**Sumario:** 1. Introducción. 2. De los Registros cooperativos. 2.1. El acceso a la publicidad registral. 2.2. Diferentes técnicas registrales. 2.3. Necesidad de dos certificaciones negativas de denominación para la constitución. 3. Cambio de ámbito territorial: domicilio y ámbito de aplicación. 4. Operaciones con terceros. 5. Socios de duración determinada. 6. Reglamento de Régimen Interno. Rango y alcance. 7. Aportaciones voluntarias. 8. Capitalización de resultados. Votos por clases de socios. 9. Rehusabilidad a la devolución de las aportaciones en caso de baja. 10. Distintos tipos de interés a las aportaciones obligatorias. 11. Afloración de plusvalías. 11.1. Ventas de activos. 11.2. Sociedades en el extranjero. Socios. Operaciones con terceros. 12. Efectos de las ventas de activos antes o después de acordar la liquidación. 13. Contabilidad y ajustes en patrimonio. 14. Repartibilidad de fondos constituidos por estatutos o acuerdo de Asamblea General como irrepartibles. 15. Problemas de descapitalización derivados de jubilaciones de socios trabajadores. Necesidades de capital para el establecimiento de cooperativas de trabajo asociado industriales fuertes. 16. Transformación y homologación. 17. Cambio de clase. 18. Cooperativas mixtas. 18.1. Porcentaje de capital y ajustes. 18.2. Control mediante el socio colaborador. 19. Cooperativización de empresas mercantiles filiales, normalmente en el extranjero, propiedad de la cooperativa.

**Resumen:** Desde la experiencia del autor se realiza una reflexión sobre diversas cuestiones Cooperativas, a su juicio, problemáticas, analizando el marco legal y en algunos casos reflexionando sobre posibles regulaciones alternativas. Es un artículo abierto al debate para que se puedan proponer soluciones y alternativas que mejoren puntos concretos de la regulación del sistema cooperativo.

**Palabras clave:** Registros cooperativos. Certificaciones negativas de denominación. Cambio de ámbito territorial. Operaciones con terceros. Socios de duración determinada. Reglamento de Régimen Interno. Régimen económico. Aportaciones voluntarias. Capitalización de resultados. Rehusabilidad del capital. Distintos tipos de interés. Afloración de plusvalías. Efectos de las ventas de activos antes o después de acordar la liquidación. Contabilidad y ajustes en pa-

rimonio. Repartibilidad de fondos constituidos como irrepartibles. Descapitalización de cooperativas. Transformación. Cambio de clase. Cooperativización de la internacionalización. Cooperativas mixtas. Ley de Cooperativas de Euskadi. Ley de Cooperativas.

**Abstract:** From the experience of the author, a reflection is made on various controversial – in his opinion problematic – questions regarding the law of Spanish cooperatives, analyzing the current legal framework and in some cases reflecting on possible alternative regulations. It is an article open to debate so that solutions and alternatives can be proposed that improve specific points of the regulation of the cooperative system.

**Keywords:** Cooperative records. Negative certification of denomination. Change of territorial scope. Operations with third parties. Fixed-term partners. Internal regulations. Economic system. Voluntary contributions. Capitalization of results. Rejection of capital. Different types of interest. Realization of capital gains. Effects of the sale of assets prior and after agreeing the liquidation. Accounting and adjustments in equity. Distribution of funds constituted as undistributable. Decapitalization of cooperatives. Transformation. Class change. Cooperativization of internationalization. Mixed cooperatives. Law of Cooperatives of Euskadi. Law of Cooperatives.

---

## 1. Introducción

El presente artículo trata de reflexionar sobre diversas cuestiones Cooperativas que me he encontrado a lo largo de más de 25 años de ejercicio profesional en el sector, tanto formando a socios, rectores y alumnos u otros, como defendiendo, asesorando o siendo parte del Consejo rector de cooperativas, tanto a socios como a Cooperativas o actuando como árbitro del Servicio del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi/Bitartu.

Trataré de exponer diversas cuestiones, para mi problemáticas, analizando el marco legal y en algunos casos reflexionando sobre posibles regulaciones alternativas. No se trata de defender la bondad de una u otra solución, sino que animar a que otros cooperativistas y/o juristas cooperativos opinen y contrasten, para que a través de ese debate se puedan proponer soluciones y alternativas que mejoren el sistema.

El debate sobre puntos concretos no debe entenderse, en ningún caso, como un cuestionamiento de un modelo que funciona, crea riqueza e integra a las personas que lo conforman en un proyecto común.

## 2. De los Registros cooperativos

### 2.1. El acceso a la publicidad registral

El actual sistema autonómico establece un sistema dual en el que por un lado se encuentran las cooperativas bajo normativas autonómicas y por otro, las escasas, cooperativas bajo ley estatal. El ámbito de la Ley estatal de Cooperativas viene definido en su artículo dos:

*«Artículo 2. Ámbito de aplicación. La presente Ley será de aplicación:*  
A) *A las sociedades cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas, excepto cuando en una de ellas se desarrolle con carácter principal.*  
B) *A las sociedades cooperativas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en las ciudades de Ceuta y Melilla.»*

No obstante, dado las materias que aparecen reguladas tangencialmente en la misma, habrá que entender que respecto a estas materias (por ejemplo, su artículo 87 cuestiones contenciosas en lo que se refiere en las cooperativas de trabajo asociado) sigue teniendo un carácter general.

Centrándonos en la realidad de los Estatutos de Autonomía, y dejando aparte la cuestión de si tiene sentido jurídico y de mercado el actual sistema de fraccionamiento, que hace que algunas comunidades autónomas tengan Cooperativas de alguna clase que se puedan contar, en el mejor de los casos, con los dedos de una mano, es preciso reflexionar sobre los efectos del sistema en la publicidad registral y, si es posible mejorar la misma, sin cambiar el sistema.

En la actualidad, para obtener información registral de una cooperativa española debemos, en primer lugar, saber bajo qué ley autonómica o estatal se encuentra, a fin de dirigirnos al registro correspondiente en busca de la información.

La información que vamos encontrar dependerá de las exigencias que la ley aplicable establezca.

En Cooperativas, que compiten en el mercado contra diversas fórmulas mercantiles, y que en algunos casos poseen sociedades mercantiles (hasta el 100% de ellas) no encontramos justificaciones jurídicas para que esa información pública, sea distinta o pueda serlo, al del resto de las sociedades y, peor aún, distinta entre sí.

A veces es necesario que un extranjero nos haga preguntas muy básicas sobre nuestro sistema jurídico para que al explicarlo nos demos cuenta de que el mismo puede ser fácilmente mejorable. Recordando una llamada de una empresa extranjera que antes de firmar un acuerdo de colaboración con una cooperativa española quería conocer las cuentas anuales de esta y no era capaz de obtenerlas en el registro mercantil, fue preciso explicarle que las cooperativas (con las excepciones previstas) no depositan sus cuentas en el citado registro. A partir de ahí indicarle que se me facilitaba el domicilio social o el código de identificación fiscal, podría centrar mi búsqueda en una comunidad autónoma concreta y, en su caso, adicionalmente, ver si estaba bajo legislación estatal. Que, una vez averiguado dónde estaba, dependeríamos de las exigencias que su regulación autonómica haya establecido en relación del depósito de cuentas, o si había hecho una referencia genérica a los requisitos de la legislación mercantil y, posteriormente, estaríamos a ver si efectivamente la cooperativa había realizado dicho depósito o, si por ausencia de medios o mecanismos de control autonómico, la misma no había sido efectuada y nada había sucedido. El cliente no llegaba a comprender como una empresa, que facturaba lo que aquella Cooperativas facturaba y que empleaba al número de trabajadores que aquella cooperativa empleaba, no estuviera obligada, a presentar sus cuentas, de una forma clara y homogénea, en un registro público y accesible.

Con el actual sistema de reparto competencial y sin proponer una reforma del mismo, creemos posible y necesario que las Administracio-



nes públicas autonómicas y central trabajen bajo el principio de cooperación para facilitar las gestiones a los ciudadanos (p.e. ventanilla única). Con independencia de cuál sea la fórmula técnica elegida y el soporte jurídico de la misma, parece evidente que un punto único de acceso a la información registral de cualquier sociedad que opere en España (bajo la fórmula jurídica que sea) no puede ser entendido como un ataque a los regímenes competenciales, sino como una mera facilitación de un acceso a una información que debe ser pública.

En este sentido puede discutirse si un sistema informático tipo espejo ( se reflejan los datos de un registro en el otro), en el cual se recojan en el mercantil la información del registro de cooperativas y/o viceversa, puede ser la mejor opción; o discutirse si ese sistema debe extenderse a la totalidad de las cooperativas o, al menos, a las que superan ciertos umbrales, que pueden ser los mismos que se determinen para establecer la obligación de auditoría; o discutirse si los efectos para aquellas cooperativas que no depositen, deben ser comunes para todas ellas, y posiblemente iguales a los que se establezcan para otras fórmulas jurídicas.

Hemos hablado del depósito, pero creemos que esa información registral debe abarcar la totalidad de los actos inscribibles, y que sería conveniente que los actos escribibles fuesen, al menos, los mismos que se exigen a otro tipo de sociedades.

Quedaría una pregunta por responder: si se beneficia a las cooperativas defendiendo lo contrario. Creemos sinceramente que la respuesta es negativa.

## 2.2. *Diferentes técnicas registrales*

Otra cuestión cooperativa, que me ha surgido durante estos años, es la distinta técnica registral usada entre el Registro de Cooperativas de Euskadi, en el caso concreto, que comento y el Registro Mercantil. La cuestión surge de la amplitud del asiento que uno y otro realizan para inscripciones similares. Por ejemplo, una modificación de un artículo estatutario se recoge un registro con la indicación de que la cooperativa en una Asamblea General de fecha tal, según consta en escritura, modificó tal o tales artículos los estatutos sociales, sin incorporar el contenido de los artículos modificados (se queda con una copia, ahora simple, de la modificación que la servirá de apoyo), mientras que en el registro mercantil si se transcribe el contenido del citado artículo.

De nuevo cuando se pide información registral de la cooperativa, mediante una nota simple, te encuentras con que tal artículo se ha mo-

dificado, pero para tener acceso al texto es preciso solicitarlo de forma expresa y que el registro acuda a la copia de la escritura que conserva.

El problema se agudiza en los supuestos de transformación, al exigir el registro mercantil un certificado expedido por el registro de cooperativas con los asientos que quedan vigentes y transcribiendo literalmente el contenido de los mismos. La idea subyacente es permitir al registro mercantil, en base al certificado emitido, inscribir dichos asientos que deben permanecer vigentes una vez acordada la transformación. La solución práctica supone que el registro de cooperativas, además de expedir el citado certificado debe acompañar copias de las escrituras que sirven de base a los asientos transcritos de forma que el mercantil pueda, en base a ambos, inscribir la información necesaria de la nueva sociedad.

Es un problema de técnica registral. ¿Se puede solucionar? Creemos que como en el caso anterior sí, y creemos que, para beneficio de terceros, la información pública que se facilita en los distintos registros debería ser homogénea y de acceso inmediato.

### 2.3. *Necesidad de dos certificaciones negativas de denominación para la constitución de la cooperativa*

Cuando queremos constituir una cooperativa, bajo ley vasca, es necesario solicitar una certificación negativa de denominación al Registro de Sociedades Cooperativas estatal y otra, al Registro de Cooperativas de Euskadi.

Sigue siendo necesario el doble certificado pese a que la Ley estatal establece:

**«Artículo 109. Registro de Sociedades Cooperativas.**

*(...) Igualmente, el Registro de Sociedades Cooperativas emitirá la certificación negativa de denominación, previa coordinación con el Registro Mercantil Central así como con los demás Registros de Cooperativas, según las disposiciones que se establezcan al efecto.»*

Sin perjuicio de que las calificaciones entre uno y otro puedan ser diversas (y he tenido calificaciones diversas en los dos sentidos, que el particular debe recurrir o, en aras a la celeridad de la constitución, más frecuentemente obligan a solicitar nuevas), resulta criticable que cuando se camina a nivel europeo en una simplificación de cargas administrativas, hacia una ventanilla única con la Administración, sea necesario realizar dos solicitudes. Debería trabajarse en un punto único

de solicitud y dejar que sean las Administraciones las que cooperen o coordinen, no pasando cargas administrativas innecesarias a los administrados.

Todo ello sin perjuicio de que pueda también carecer de sentido la existencia de sociedades mercantiles, asociaciones, fundaciones, cooperativas... con idéntica denominación, sin que la Administración establezca un sistema común de otorgamiento y registro de denominaciones, a modo de registro de denominaciones de personas jurídicas.

### 3. Cambio de ámbito territorial: domicilio y ámbito de aplicación

El artículo tres de la LCE regula el domicilio social.

**«Artículo 3. Domicilio social.**

La cooperativa tendrá su domicilio social, dentro del territorio de la Comunidad Autónoma del País Vasco, en el lugar donde realice preferentemente las actividades con sus socios o donde centralice la gestión administrativa y la dirección empresarial.»

Y en la Ley estatal:

**«Artículo 3. Domicilio.**

La sociedad cooperativa fijará su domicilio social dentro del territorio español, en el lugar donde realice principalmente su actividad o centralice su gestión administrativa y dirección.»

Y ello siempre que resulte de aplicación (Ley estatal):

**«Artículo 2. Ámbito de aplicación.**

La presente Ley será de aplicación:

A) A las sociedades cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas, excepto cuando en una de ellas se desarrolle con carácter principal.

B) A las sociedades cooperativas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en las ciudades de Ceuta y Melilla.»

El criterio, se separa del mercantil en el que son los socios los que deciden, en la constitución, o en posteriores Juntas (si es que acuerdan modificarlo) donde quieren que radique el domicilio social.

El marco competencial autonómico, hace necesario que se introduzca un criterio más fiscal que societario, de «domicilio efectivo», a fin de evitar que una cooperativa con sede formal en otra Comunidad

Autónoma puede estar en la práctica operando con diferente regulación. De forma que se evite que las cooperativas puedan elegir la ley autonómica aplicable, con independencia de donde tengan efectivamente el domicilio efectivo.

Se obliga por la Administración, sin que quepa decisión de los socios, a fijar el domicilio en ese lugar. Supuestos transfronterizos quedan obviados (por ejemplo, una cooperativa vasca en el que la mayor parte de la actividad cooperativizada se realizara en el sur de Francia).

Con el «preferentemente» se posibilita, en la práctica (dada la ausencia de elementos de control y la poca voluntad de perder cooperativas propias), que se pueden realizar operaciones en cualquier otro lugar y sin límite.

Para cambiar la ley autonómica aplicable, la cooperativa deberá modificar los estatutos adoptando el cambio de domicilio, adecuándolos a la nueva ley y además deberá trasladar su actividad cooperativa principal. Para cambiar a la Ley General bastará con adecuar los estatutos a dicha ley y ampliar sustancialmente el ámbito de actividad cooperativizada.

Dadas las diversas regulaciones existentes para la transformación y la liquidación, puede ser interesante para los socios la modificación previa de ley aplicable, a la adopción de cualquiera de esos acuerdos. En tal sentido, recuerdo una cooperativa con sede física junto a la frontera, en la que se planteó la posibilidad de trasladar su domicilio social a Hendaya de forma que pasase a estar regida por la regulación francesa, a fin de evitar la normativa de transformaciones vasca.

Las cooperativas puede que sean las fórmulas jurídicas menos deslocalizables, especialmente cuando se trata de agrarias o de trabajo asociado con grandes plantas industriales. No obstante, la viabilidad del cambio dependerá del tamaño y de los recursos de la cooperativa.

Creemos que debe perfeccionarse el sistema y abordarse la regulación de los cambios de domicilio o de ámbito de actuación, que conlleven un cambio de ley aplicable. Aun cuando se trate de operaciones poco frecuentes, creemos que no deben quedar en manos de diversas interpretaciones de dos administraciones, sea autonómica de origen y autonómica de destino o autonómica y estatal, en un sentido u otro.

#### **4. Operaciones con terceros**

Desde una tradicional limitación cooperativa a la realización de actividades con terceros, que llevaba a considerar los resultados de estas operaciones como extracooperativos, se han ido flexibilizando los lími-

tes y su propio carácter de extracooperativo en diversas cooperativas vigentes.

La Ley de Cooperativas de Euskadi establece que:

**«Artículo 5. Operaciones con terceros.**

1. Las cooperativas podrán realizar su actividad cooperativa con terceros siempre que, sin estar expresamente prohibida por la ley y los Estatutos no lo impidan, tenga carácter accesorio o subordinado respecto a la operativa con los socios.

Se entenderá cumplido el requisito de accesoriedad o subordinación siempre que la cooperativa respete los supuestos o límites determinados legalmente para esa actividad con terceros.

2. Cuando por circunstancias no imputables a la cooperativa las operaciones de ésta con sus socios y con terceros, dentro de los supuestos o límites legales, supongan una disminución o deterioro de la actividad empresarial que ponga en peligro la viabilidad económica de la cooperativa, ésta podrá ser autorizada para iniciar o aumentar actividades y servicios con terceros por el plazo y hasta la cuantía que fije la autorización, en función de las circunstancias que concurran. La citada autorización se entenderá concedida si en el plazo de un mes desde la presentación de la solicitud no resuelve expresamente el Departamento de Trabajo y Seguridad Social.

3. En todo caso, las cooperativas de crédito y las de seguros habrán de cumplir en sus operaciones con terceros los requisitos y limitaciones de la regulación aplicable a su respectiva actividad financiera.»(el subrayado es mío).

Igualmente, en las cooperativas de trabajo asociado se mantienen limitaciones al número de trabajadores no socios, en cuanto que cooperativizado el trabajo, estos trabajadores por cuenta ajena no socios, significan operaciones con terceros. Este punto concreto, que en cada reforma legislativa se va flexibilizando, da lugar otros problemas a los que me referiré más adelante.

Hace unos años asesoraba una cooperativa agraria no vasca especializada en un monocultivo, a la que sus auditores habían advertido que el número de operaciones con terceros superaba el máximo establecido por la ley autonómica aplicable y corría el riesgo de ser descalificada.

Las causas subyacentes eran, por un lado, de éxito de gestión (por cuanto desde la parte comercial, principalmente exportaciones, se estaban realizando más ventas de las que se podían satisfacer con la producción de los socios) y, por otro, de jubilación de socios. El problema se ha agravado por cuanto que la cooperativa venía a comercializar el 70% del producto (monocultivo) que se producía en la comunidad au-

tónoma uniprovincial y sus socios representaban un porcentaje similar de la tierra dedicada a ese cultivo. Era una cooperativa saneada económicamente que había realizado importantes inversiones en naves industriales que había que amortizar. Además, se trataba de un producto cuya cosecha se comercializaba, mediante contratos de futuros, por lo que se vendían entre seis meses y nueve antes de que fuera producidas, por lo que si la cosecha era mala, la única forma de cumplir el contrato era comprando a terceros.

Solicitada la preceptiva autorización al órgano autonómico cooperativo correspondiente y presentada toda la documentación requerida, se advirtió por este que dado que la cooperativa no estaba en pérdidas no podía autorizarse exceder el porcentaje de operaciones con terceros. La interpretación de «*disminución de actividad que ponga en peligro su viabilidad económica*» se hacía de forma literal, exigiéndose pérdidas existentes y no evitación de pérdidas futuras. Se recomendó a la cooperativa que se transformara y que dejara de ser cooperativa.

A nuestro modo de ver está interpretación tiene poco que ver con la promoción del cooperativismo, además de adolecer de una falta de conocimiento sobre las estructuras jurídicas alternativas. Hoy las cooperativas pueden constituir sociedades mercantiles, llegando hasta el 100 por 100 de su capital y conservando, siempre que obtenga la preceptiva autorización de la administración fiscal competente, su régimen fiscal especial.

Esto es, se sigue pensando que las cooperativas viven en un universo aislado y que obligatoriamente deben realizar todas sus operaciones, cooperativas o no, a través de la cooperativa, cuando pueden realizarlo a través de mercantiles de la que participen totalmente o, en un porcentaje inferior, dejando al resto en manos de sus socios u otros.

Al igual que una cooperativa de trabajo asociado puede constituir sociedades mercantiles en las que opere con un 100% de trabajadores por cuenta ajena. Formulación a la que nos referiremos luego y que ha servido, por ejemplo, para poder establecer plantas de producción, propiedad de cooperativas vascas, en el extranjero creando miles de puestos de trabajo.

Por ello, creemos que los actuales límites de operaciones con terceros, solo sirven para limitar las operaciones con terceros de aquellas cooperativas de escasos recursos o poco asesoramiento, siendo absolutamente ineficaces respecto de cualquier otra. En este sentido, el modo tradicional no funciona y debería reflexionarse sobre las formulas que permitan salvaguardar los valores cooperativos sin condenar a las cooperativas a no poder sobrepasar cierto tamaño.

## 5. Socios de duración determinada

Introducida por primera vez, en el artículo 26, de la LCE:

«**Artículo 26.** *Baja voluntaria.*

(...)

2. La pertenencia del socio a la cooperativa tendrá carácter indefinido.

No obstante, si lo prevén los Estatutos y se acuerda en el momento de la admisión, podrán establecerse vínculos sociales de duración determinada. Los derechos y obligaciones propios de tales vínculos serán equivalentes a los de los demás socios y serán regulados en los Estatutos. El conjunto de estos socios no podrá ser superior a la quinta parte de los socios de carácter indefinido de la clase de que se trate, ni de los votos de estos últimos en la Asamblea General, salvo en las cooperativas de trabajo asociado o en las que, siendo de otra clase, tengan socios de trabajo, que podrán superar dichas proporciones siempre que el número de horas/año de trabajo realizadas en conjunto por los socios de duración determinada, y los trabajadores por cuenta ajena, no llegue al 50% del total de horas/año realizadas por los socios trabajadores o de trabajo de carácter indefinido.

Los socios trabajadores o de trabajo titulares de contratos societarios de duración determinada que acumulen un periodo de tres años en esa situación tendrán la opción de adquirir la condición de socio de duración indefinida, y si dicho periodo alcanza cinco años la adquirirán en todo caso, para lo que deberán cumplir los demás requisitos estatutariamente establecidos para los socios de duración indefinida.»

Sin perjuicio de la mala colocación sistemática de este tipo de socios, que aparecen no en clases de socios sino dentro de las bajas, me quiero referir a diversos problemas de socios trabajadores de duración determinada en cooperativas de trabajo asociado que he constatado en el periodo.

Si aceptamos la idea subyacente de que mediante esta modificación se pretendía que las cooperativas de trabajo asociado pudieran cooperativizar las relaciones laborales de carácter temporal, deberíamos discutir sobre si se han alcanzado los objetivos y analizarse como se están utilizando.

En primer lugar, me referiré al problema de cómo puede una cooperativa de trabajo asociado, en cuyos estatutos haya optado por el régimen especial de trabajadores autónomos convencer a un trabajador para que acepte convertirse en socio de duración determinada, no teniendo desempleo y arriesgándose a que una posible imputación de pérdidas reduzca su retribución, especialmente en periodos de crisis económica

donde no esté, mínimamente garantizado, que este socio vaya a acabar convirtiéndose en socio trabajador de carácter indefinido. En este escenario es muy difícil que un trabajador que tenga cualquier otra opción laboral acepte convertirse en socio de duración determinada.

En segundo lugar, están los problemas del uso práctico de la figura. Contratos societarios con aplazamiento del desembolso de la aportación obligatoria del socio de duración determinada superiores a la duración del propio contrato, renovaciones de contratos en las que se renegocia el plazo de desembolso de la aportación, mezclas de contratos societarios con contratos laborales, imputaciones de pérdidas al capital que haría que el socio de duración determinada debiera realizar nuevas aportaciones o causar baja (cuando la cooperativa no quiere que cese la prestación laboral), falta de formación cooperativa previa que hace que el socio trabajador realmente no sepa a qué se está comprometiendo...

Creemos que la incorporación de la posibilidad fue buena, pero que aprendiendo de la experiencia debe incrementarse la regulación, modulando algunos aspectos y corrigiéndose otros.

## 6. Reglamento de Régimen Interno. Rango y alcance

Otro de las cuestiones tradicionales en el mundo cooperativo, especialmente en trabajo asociado, es el Reglamento de Régimen Interno.

En la letra j) del número tres del artículo 31 de la LCE, se establece como competencia de la Asamblea General la «Aprobación o modificación del Reglamento Interno de la cooperativa».

Su naturaleza jurídica no está definida en la LCE, siendo frecuente que incorporen al mismo todas las cuestiones de la parte laboral de la relación sociolaboral, que en una relación laboral externa estarían dentro de un Convenio Colectivo, así en las materias comprendidas en los artículos 101, 102 y 103 de la LCE.

Pero adicionalmente suelen regular otras materias que aparecen en los estatutos sociales, en concreto las exigidas en el contenido mínimo de los estatutos del artículo 13, especialmente de la letra f) en adelante.

La cuestión es que el reglamento interno no deja de ser un compendio de acuerdos societarios numerado por artículos y limitado a las materias que la ley atribuye como competencia a la Asamblea General, sea en el artículo 31 o en otros.

El reglamento no está sometido a la regulación de modificación de estatutos, no existiendo por ello informe justificativo de modificación, ni es calificado por el registro, ni al no ser inscribible, tampoco está sujeto al control de legalidad del letrado asesor del artículo 73.



Creo que debe reflexionarse sobre la conveniencia de establecer un sistema de control que permite detectar cuando a través del reglamento se están regulando cuestiones que exigirían una regulación estatutaria. Adicionalmente, creo que debería discutirse si debería controlarse que a través del reglamento no se estuviese ampliando las competencias de la Asamblea General, limitadas según el artículo 31.4 («únicamente podrá tomar acuerdos obligatorios en materias que esta ley no considere competencia exclusiva de otro órgano social») a las de la lista del 31.3.

También creo que debe debatirse sobre la conveniencia de que en los casos que exista letrado asesor su control de legalidad se extienda sobre el reglamento y, creo que también debe debatirse sobre la posibilidad de una inscripción del reglamento en el Registro de Cooperativas, sea obligatoria o voluntaria, a fin de garantizar el control administrativo sobre la legalidad del mismo.

Adicionalmente, creo que debería considerarse la necesidad de que la modificación del reglamento exija requisitos formales similares a los de la modificación de estatutos (informe justificativo, con el mismo contenido que la modificación estatutaria), constancia clara en la convocatoria de los artículos a modificar y otros.

## 7. Aportaciones voluntarias

Se regulan, en la forma tradicional, en la Ley de Cooperativas de Euskadi:

*«Artículo 59. Aportaciones voluntarias al capital social.*

*1. La Asamblea General podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias al capital social realizadas por los socios, fijando las condiciones de las mismas.*

*2. Los administradores podrán aceptar en todo momento aportaciones voluntarias de los socios al capital social, si bien la retribución que establezca no podrá ser superior a la de las últimas aportaciones voluntarias al capital acordadas por la Asamblea General o, en su defecto, a la de las aportaciones obligatorias.»*

En similar sentido, la Ley estatal establece:

*«Artículo 47. Aportaciones voluntarias.*

*1. La Asamblea General y, si los Estatutos lo prevén, el Consejo Rector, podrá acordar la admisión de aportaciones voluntarias al ca-*

*pital social por parte de los socios, si bien la retribución que establezca no podrá ser superior a la de las últimas aportaciones voluntarias al capital acordadas por la Asamblea General o, en su defecto, a la de las aportaciones obligatorias.*

*2. Las aportaciones voluntarias deberán desembolsarse totalmente en el momento de la suscripción y tendrán el carácter de permanencia propio del capital social, del que pasan a formar parte.*

*3. El Consejo Rector podrá decidir, a requerimiento de su titular, la conversión de aportaciones voluntarias en obligatorias, así como la transformación de aportaciones obligatorias en voluntarias cuando aquéllas deban reducirse para adecuarse al potencial uso cooperativo del socio.»*

En estos años de asesoramiento debo reconocer que las aportaciones voluntarias que he conocido han sido el resultado de capitalizaciones de retornos acordados por la Asamblea General, en distintas épocas, bajo distintas leyes. Si la Asamblea podía constituir un fondo de reserva voluntario, se entendía que aquellos retornos que se quisieran capitalizar y no fuesen aportaciones obligatorias debían ser aportaciones voluntarias.

El problema suele agravarse por cuanto que conforme a los modelos tipo de estatutos sociales, se suele indicar en los mismos, que la Asamblea que acuerde las mismas deberá fijar el tipo de interés de retribución y el vencimiento.

Así se nos plantean varias cuestiones, a nuestro modo de ver, no resueltas por la Ley:

- Si la voluntad de suscribir las aportaciones voluntarias por parte de los socios debe ser un acto individual de cada uno de ellos o, por el contrario, es posible que la Asamblea tome un acuerdo colectivo (por ejemplo, el destino de parte de los resultados). Nos referiremos luego a una cuestión similar cuando tratemos la capitalización obligatoria de retornos.
- Si en los Estatutos de las vascas se establece que se fije el vencimiento de las aportaciones voluntarias y este no es fijado, ¿serán esas aportaciones voluntarias exigibles a la vista y con independencia de la baja del socio en la cooperativa (siguiendo el socio en la cooperativa)?

## 8. Capitalización de resultados. Votos por clases de socios

Establece el artículo 58 de la Ley estatal de cooperativas, en su apartado cuarto:

*«4. El retorno cooperativo se acreditará a los socios en proporción a las actividades cooperativizadas realizadas por cada socio con la cooperativa. Los Estatutos o, en su defecto, la Asamblea General, por más de la mitad de los votos válidamente expresados, fijarán la forma de hacer efectivo el retorno cooperativo acreditado a cada socio.»*

En la misma línea se pronuncia del artículo 67 de la Ley de Cooperativas de Euskadi, aunque sin hacer mención expresa a cómo se acordará la forma de hacer efectivo el retorno:

**«Artículo 67. Distribución de excedentes.**

*1. Los excedentes netos, una vez deducidas las cantidades que se destinen a compensar pérdidas de ejercicios anteriores y atender los impuestos exigibles, constituirán los excedentes disponibles.*

*2. Anualmente, de los excedentes disponibles se destinará:*

*a) Un veinte por ciento, como mínimo, al Fondo de Reserva Obligatorio.*

*b) Un diez por ciento, como contribución obligatoria para educación y promoción cooperativa y a otros fines de interés público.*

*c) El resto estará a disposición de la Asamblea General, que podrá distribuirlo de la forma siguiente:*

*1. Retorno a los socios. (...)*»

Se sigue el sistema tradicional, en la regulación cooperativa, por el que la Asamblea General es la que decide la forma de reparto retorno, si se capitaliza o distribuye y, en general, si se aplica a otros fondos de forma que no haya retorno.

Aun cuando entiendo el principio cooperativo de la soberanía de la Asamblea General, desde un punto de vista de derecho societario llama la atención que socios que no han participado, en la generación del mismo ni van a tener derecho a recibir retorno alguno (p.e. socios inactivos/no usuarios o normalmente también los colaboradores) tengan derecho a pronunciarse es una decisión que, a priori, no les va a afectar y que, en general, va reducir (distribuyo) o mantener (no distribuyo) los recursos financieros propios de la cooperativa de la que son socios, sin que el acuerdo les pueda beneficiar directamente en ningún caso (por su ausencia de actividad cooperativa).

Por tanto, en este punto tenemos socios que deciden sobre cuestiones que no les afectan directamente. Creo que debería doctrinalmente discutirse si esta es la mejor posibilidad de las existentes o si hay otras más acordes con la defensa de los derechos que realmente se van a ver afectados por el acuerdo y ello, aún siendo cierto que un excesivo reparto de retornos puede llevar a una descapitalización de la cooperativa que acabe afectando al resto de los socios.

Otra cuestión, conexas con lo anterior, es si el acuerdo mayoritario de la Asamblea General debe obligar por igual forma a socios que irían a recibir cantidades distintas en concepto de retornos. Realmente el problema, a mi juicio, se centra en aquellos casos en los cuales la Asamblea General acuerda la capitalización de los retornos. Creo necesario reflexionar sobre si la defensa de la soberanía de la Asamblea General debe, en estos supuestos, prevalecer al derecho individual de los socios al retorno.

El retorno es la aplicación del resultado (dotados los fondos obligatorios y otros) según la actividad cooperativa realizada. Podríamos diferenciar los supuestos en los que los estatutos de la cooperativa establece la obligación de cooperativista del 100% de la actividad del socio (por ejemplo en bodegas cooperativas, la entrega del 100 x 100 de la producción de uva a la bodega) de aquellos en lo que esto no sucede.

Claramente no vemos sentido que un socio que ha preferido comercializar su uva al margen de la cooperativa (salvo unos pocos kilos) pueda obligar al socio que ha realizado una mayor comercialización de sus kilos en la cooperativa a que capitalice el retorno obtenido. De forma que esté obligando a que este socio el que acabe financiando la actividad cooperativa futura.

En este sentido, creo debiera valorarse una regulación que establezca que el derecho de voto respecto a la distribución de los retornos se realice en base a la actividad cooperativizada realizada por los socios. El mayor problema de esta solución es que estaría rompiendo el principio que tradicional de un hombre un voto.

Igual sucede en cooperativas en las que la mayoría de los socios realiza una actividad cooperativa mínima pero en conjunto tienen la mayoría societaria y pueden acordar obligando a los pocos que realmente realizan actividad. El conflicto de intereses subyacente en este tipo de situaciones creemos requiere un mayor debate.

Otra cuestión adicional es la capitalización obligatoria de retornos por acuerdo de Asamblea General, que lleva a cuentas de capital obligatorio de los socios con distintos importes. Esto ocasiona que si bien en la constitución de la cooperativa había unas aportaciones obligatorias similares, con los años dichas aportaciones pueden acabar siendo radicalmente diferentes.

Siendo el capital social un recurso retribuido a un tipo de interés, que no debe participar en la toma de decisiones, creo que debemos debatir sobre si realmente cabe obligar a que los socios mantengan cantidades distintas de este recurso de forma obligatoria, asumiendo los riesgos económicos que dicho mantenimiento conlleva (por ejemplo en un concurso de acreedores).

Son cuestiones sobre las que creo debe realizarse un debate sereno que nos permita, en su caso, una mejor delimitación de los derechos individuales de los socios.

## 9. Rehusabilidad a la devolución de las aportaciones en caso de baja

Al hilo de la introducción en España de la Norma Internacional de Contabilidad número 32, instrumentos financieros: presentación, se introdujo en la normativa vasca la posibilidad de establecer en Estatutos que el órgano de administración de la cooperativa pudiese rehusar la devolución de las aportaciones en caso de baja.

Así, se modificó el artículo 57 de la LCE:

### «Artículo 57. *Capital social.*

1. El capital social de la cooperativa estará constituido por las aportaciones de naturaleza patrimonial realizadas al mismo por los socios y socias, ya sean obligatorias o voluntarias, que podrán ser:

a) Aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja.

b) Aportaciones cuyo reembolso puede ser rehusado incondicionalmente por la Asamblea o el Consejo Rector, según se prevea en los estatutos.

La transformación obligatoria de aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja en aportaciones cuyo reembolso puede ser rehusado incondicionalmente por la cooperativa, o la transformación inversa, requerirá el acuerdo de la Asamblea General. El socio o socia disconforme podrá darse de baja, calificándose ésta como justificada.

1 bis. Los estatutos podrán prever que, cuando en un ejercicio económico el importe de la devolución de las aportaciones supere el porcentaje de capital social que en ellos se establezca, los nuevos reembolsos estén condicionados al acuerdo favorable del Consejo Rector.

El socio o socia disconforme con el establecimiento o disminución de este porcentaje podrá darse de baja, calificándose ésta como justificada.

En este supuesto, también serán de aplicación el apartado 4 del artículo 60, el apartado 1 del artículo 62 y el apartado 3 del artículo 94.»

En un momento de crisis económica y con gran número de socios a punto de jubilarse en las cooperativas de trabajo asociado que generarían un importante volumen de devolución de aportaciones y con ello unas necesidades que cubrir esa pérdida de financiación propia con financiación ajena, se realizó la anterior reforma.

Al amparo de la citada norma, se entiende que sólo serán fondos propios/no exigibles, las aportaciones sociales sobre las que se haya establecido o se pueda establecer la reusabilidad de la devolución, mientras que aquellas que se amparen en el régimen general anterior deberían tener el carácter de deuda (exigible), en vez de capital (no exigible). Se crea así una disociación entre capital a efectos societarios y capital a efectos contables, con efectos a la hora de la concesión de créditos por terceros, por cuanto sin reusabilidad puede considerarse a efectos contables que la sociedad no tiene fondos no exigibles ya que todos son exigibles en caso de baja.

Las Federaciones vascas de cooperativas enviaron diversos modelos, para realizar las modificaciones estatutarias que permitieran acordar la reusabilidad. En ellos se pretendía encontrar un equilibrio entre la posibilidad de rehusar el capital y el derecho del socio a recibir el mismo, una vez que ha ejercitado su derecho de baja (aplicación del principio de puerta abierta).

Así, es habitual en las cooperativas de trabajo asociado, que han introducido la reusabilidad, que se establezcan garantías estatutarias, estableciendo para que la posibilidad se active deban existir unas circunstancias económicas adversas y estableciendo, adicionalmente, unas limitaciones relativas a la imposibilidad de repartir retornos, interés al capital o destino de los nuevos capitales, de los socios que se incorporen tras el acuerdo, al reembolso de las aportaciones rehusadas.

No obstante, todo lo anterior es un desarrollo estatutario que busca por un lado hacer menos gravosa la situación de unos socios que se incorporaron bajo el régimen legal anterior y que, de la noche a la mañana, por un una modificación de estatutos, ven como el Consejo rector puede acordar que no vayan a ver reembolsadas sus aportaciones.

En primer lugar, creemos que una modificación estatutaria de este tipo debería conceder al socio no sólo un derecho de separación y una calificación de la baja como justificada, sino también una devolución inmediata de las aportaciones. Las reglas de juego se varían sustancialmente por lo que debería permitirse al socio disidente causar baja en la cooperativa con devolución inmediata de las aportaciones.

No obstante, en algunas clases de cooperativas, como las de trabajo asociado, este derecho de separación podría no ser suficiente, por cuanto que el efecto adicional de la baja en la cooperativa es la pérdida del puesto de trabajo y ello puede ocasionar, en la práctica, que el teórico derecho sea impracticable. Por ello, creemos necesario reflexionar sobre cómo garantizar los derechos individuales de los socios cuando

se pretende realizar una modificación estatutaria de este tipo. Máxime cuando los capitales a rembolsar pueden ser absolutamente distintos entre socios de la misma clase, como también pueden ser radicalmente distintas las edades de los socios, algunos próximos a jubilarse, en una cooperativa de trabajo asociado.

En segundo lugar, la rehusabilidad puede ser levantada. Tras la reforma legal y los años en los que más arreció la crisis económica, me he encontrado con los primeros casos en los que la situación económica permite el levantamiento del acuerdo de rehusabilidad de las aportaciones. El acuerdo, por un principio de prudencia, se suele adoptar cuando la cooperativa ha salido de la adversa situación económica. La paradoja es que de la lectura literal, de las garantías que se suelen establecer en estatutos para los socios mientras su capital está rehusado, resulta que levantada la rehusabilidad, la cooperativa y sus socios pueden tomar acuerdos que no podrían tomar con ella implantada, mientras el plazo temporal de devolución de aportaciones empieza a correr. El acuerdo de rehusabilidad se suele adoptar cuando se produce la baja del socio, con lo cual el plazo de reembolso no se inicia, iniciándose tan sólo cuando la rehusabilidad ha sido levantada.

Considero que debería reflexionarse sobre la conveniencia de que el plazo durante el cual el socio que causó baja ha tenido sus aportaciones rehusadas, compute dentro del general de reembolso de las aportaciones, de forma que, si ha superado en situación de rehusabilidad el plazo general de reembolso, el reembolso deba ser realizado de forma inmediata tan pronto se levanta el acuerdo de rehusabilidad, mientras que si ha estado en esa situación un plazo menor al de reembolso, la cooperativa debería realizar el reembolso como máximo en el tiempo que media hasta el plazo máximo legal.

## 10. Distintos tipos de interés a las aportaciones obligatorias

Establece la LCE, en su artículo 60:

«**Artículo 60.** *Interés de las aportaciones.*

1. Las aportaciones al capital social podrán devengar un interés en la cuantía que previamente establezca la Asamblea General, sin perjuicio de lo establecido en el número 2 del artículo precedente.
2. El interés no podrá exceder del interés legal más seis puntos.
3. La retribución de las aportaciones a capital estará condicionada a la existencia de resultados netos o reservas de libre disposición suficiente para satisfacerla.

4. Si la Asamblea General acuerda devengar un interés a las aportaciones o destinar excedentes disponibles a retornos o a reservas reparables, las aportaciones previstas en el artículo 57.1.b, cuyo reembolso hubiera sido rehusado por la cooperativa y cuyos titulares hubieran causado baja, tendrán una remuneración preferente que se establecerá en los estatutos sociales.»

Durante más de 25 años he trabajado bajo el supuesto de que la Asamblea General establecía anualmente el tipo de interés de las aportaciones obligatorias. Siendo el capital un recurso externo al servicio de la empresa, se retribuía a los socios que lo habían depositado conforme un tipo de interés: la retribución al capital.

En los últimos años, me encontrado con cooperativas, que han establecido retribuciones por tramos a las aportaciones obligatorias. Bajo el argumento de lo que no está prohibido está permitido, han establecido una retribución por tramos.

Si consideramos que las aportaciones al capital integran el capital social y, por tanto, corren el riesgo de perderse, no puedo ver la lógica de un sistema en el que se retribuya al capital de una forma decreciente.

Esto es, podría entender que la Asamblea General acuerde no retribuir por ejemplo los primeros 10.000 €, siempre que todos los socios tengan esa cantidad y de forma que todos los socios se vean afectados de igual manera por el acuerdo y si el resto a tipo único. Lo que no acabo de ver es que la Asamblea General puede acordar por mayoría establecer tramos de retribución, por ejemplo, el primero cercano al máximo legal para prácticamente todos los socios, el segundo cercano a la mitad del máximo legal para aproximadamente un 20% de los socios y el tercero cercano a un 20% del máximo legal para aproximadamente un 5% de los socios. Y ello, sin contemplarse tan siquiera la posibilidad de que el socio solicite el reembolso de las aportaciones que entiende discriminadas en su retribución.

Son supuestos en los cuales la mayoría de los socios con capitales inferiores, está acordando una retribución que les favorece en detrimento de una minoría de socios con capitales más altos. Creemos que la posibilidad no debería admitirse, y que de admitirse debería establecerse el derecho del socio con capital superior a poder solicitar el reembolso del exceso (solución que por temas fiscales podría no ser suficiente cuando el coste fiscal de reembolso anulase la diferencia de tipos).

Además, creo no consideran el componente de mayor riesgo del socio que tiene más capital.



## 11. Afloración de plusvalías

La LCE optó por la eliminación de la tradicional diferencia entre resultados cooperativos y extracooperativos, pasando a unos resultados únicos del ejercicio.

Debo manifestarme conforme con la eliminación entre un tipo y otro de resultados, pero creo que los efectos de la misma no han sido suficientemente valorados y afectan a distintos puntos a los que me referiré.

El artículo 66 LCE establece el criterio general para la determinación de excedentes netos, fijando el artículo 67 las posibilidades de distribución y el 68 y el 68 bis regulando los fondos sociales obligatorios y sus dotaciones.

Así:

### **«Artículo 66.** *Determinación de excedentes netos.*

1. Para la determinación de los excedentes netos se aplicarán las normas y criterios establecidos para las sociedades mercantiles.  
(...)

### **Artículo 67.** *Distribución de excedentes.*

1. Los excedentes netos, una vez deducidas las cantidades que se destinen a compensar pérdidas de ejercicios anteriores y atender los impuestos exigibles, constituirán los excedentes disponibles.

2. Anualmente, de los excedentes disponibles se destinará:

- a) Un veinte por ciento, como mínimo, al Fondo de Reserva Obligatorio.

- b) Un diez por ciento, como contribución obligatoria para educación y promoción cooperativa y a otros fines de interés público.

- c) El resto estará a disposición de la Asamblea General, que podrá distribuirlo de la forma siguiente:

1. Retorno a los socios.

2. Dotación a fondos de reserva voluntarios, con el carácter irrepartible o repartible que establezcan los Estatutos o, en su defecto, la Asamblea General.

3. Dotación adicional a los fines indicados en la letra b) del presente apartado, y, en su caso,

4. Participación de los trabajadores asalariados en los resultados de la cooperativa.

3. En tanto que el Fondo de Reserva Obligatorio no alcance un importe igual al cincuenta por ciento del capital social, podrán modificarse las cuantías obligatorias reguladas en los apartados 2.a) y 2.b), destinando un veinticinco por ciento al Fondo de Reserva Obligatorio y un cinco por ciento como contribución obligatoria.

4. Los retornos se adjudicarán a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada socio con la cooperativa.

5. La cooperativa podrá reconocer y concretar en sus Estatutos, o por acuerdo de la Asamblea General, el derecho de sus trabajadores asalariados a participar en los resultados favorables. Esta participación tendrá carácter salarial y sustituirá al complemento de similar naturaleza establecido, en su caso, en la normativa laboral aplicable, salvo que fuese inferior a dicho complemento, en cuyo caso se aplicará este último.

**Artículo 68.** *Fondos sociales obligatorios.*

1. El Fondo de Reserva Obligatorio, destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa, es irrepartible entre los socios, excepto en los supuestos expresamente previstos en esta ley.

2. Al Fondo de Reserva Obligatorio se destinarán necesariamente:

a) El porcentaje de los excedentes disponibles que establezca la Asamblea General, de acuerdo con lo establecido en el artículo precedente.

b) Las deducciones sobre las aportaciones obligatorias al capital social en caso de baja de socios.

c) Las cuotas de ingreso.

**Artículo 68 bis.** *Contribución para educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público.*

1. La contribución obligatoria impuesta sobre los excedentes citada en el apartado 2.b del artículo 67 se destinará, en aplicación de las líneas básicas fijadas por los Estatutos o la Asamblea General, a alguna de las siguientes finalidades de interés público:

a) La formación y educación de sus socios y trabajadores sobre el cooperativismo, actividades cooperativas y otras materias no relacionadas con el puesto de trabajo.

b) La promoción de las relaciones intercooperativas, incluyendo la cobertura de gastos por la participación en entidades creadas para la promoción, asistencia, dirección común o actividades de apoyo entre cooperativas.

c) La promoción educativa, cultural, profesional y asistencial, así como la difusión de las características del cooperativismo, en el entorno social en que se desenvuelva la cooperativa y en la sociedad en general, y la promoción del uso del euskera.

d) La promoción de nuevas empresas cooperativas mediante aportaciones dinerarias a una entidad sin ánimo de lucro promovida por el movimiento cooperativo vasco.

2. El destino de esta contribución obligatoria podrá canalizarse, para las finalidades indicadas en las letras a), b) y c) del apartado anterior, a través de aportaciones dinerarias a entidades sin ánimo de

lucro o a alguna de las entidades de intercooperación citadas en el apartado 1.b anterior.

Esta entrega a entidades intermediarias estará condicionada a su destino a las finalidades de interés público indicadas, a través de actuaciones de la propia entidad intermediaria o de otras personas físicas o jurídicas a las que dicha entidad destine los recursos recibidos.

3. La cooperativa no tiene poder de disposición sobre esta contribución, más allá de destinarla a las finalidades de interés público indicadas, siendo, en consecuencia, inembargable y debiendo figurar en el pasivo del balance.

4. A los fines previstos para esta contribución se destinarán las sanciones económicas que imponga la cooperativa a sus socios.

5. El importe de la referida contribución que no se haya destinado a las finalidades de interés público indicadas por la propia cooperativa deberá entregarse, dentro del ejercicio económico siguiente a aquel en el que se aprobó la distribución del excedente, a entidades sin ánimo de lucro para su destino a las finalidades de interés público establecidas para esta contribución.»

### 11.1. *Ventas de activos*

Si tradicionalmente la venta de ciertos activos, daba lugar a resultados extracooperativos que dotaban fondos obligatorios ahora en las cooperativas bajo LCE, y con las salvedades derivadas de los ajustes en patrimonio a los que luego me referiré, dicho resultados se integran dentro de las cuentas ordinarias y una vez dotados los fondos obligatorios, se pueden distribuir por la Asamblea General conforme a los criterios generales marcados en el artículo 67.

Por tanto, mientras que con el régimen tradicional las plusvalías latentes no afectaban a un socio que fuese a causar baja (al ser extracooperativas y deber integrarse cuando aflorasen en un fondo obligatorio), ahora resulta que la Asamblea puede llegar a acordar un reparto de hasta el 70% de las mismas.

Así, por ejemplo, si se vende un pabellón antes de mi jubilación, integrándose la plusvalía dentro de resultados del ejercicio, podré llegar a disponer como socio, si así lo acuerda la Asamblea General, de la parte que me toque del 70% que queda una vez restados los fondos obligatorios y si no se vende antes de que me jubile no recibiré nada.

Personalmente no tengo clara que la solución sea lógica, entre otras cosas porque es cierto que en la plusvalía del inmueble no existe una cooperativización de actividad que la genere, ni la plusvalía se genera necesariamente en el ejercicio que aflora (se materializa al producirse la venta pero en ejercicios anteriores puede haber sido hasta su-

perior). Se mezclan criterios contables con criterios societarios y a mi modo de ver debería valorarse si el resultado es el más acorde.

Las plusvalías latentes respecto del valor de contabilización de los activos pueden ser valoradas en las sociedades de capital a la hora de establecer el valor de la acción o participación, mientras que en las cooperativas y, en tanto no se realice materialmente el resultado, la plusvalía no tiene ningún efecto a la hora de determinar el valor de las aportaciones de los socios.

Cuestión distinta, es el interés de los socios, en caso de que conocieran cuáles son los efectos económicos de la decisión, de realizar activos a fin de aumentar sus cuentas de capital. De hecho, me he encontrado con el supuesto de un gerente socio de una cooperativa de trabajo asociado que justo antes de su jubilación planteaba la venta de los inmuebles a un tercero, en una operación de venta con arrendamiento (lease back). La operación conllevaba un resultados del ejercicio muy superiores derivados de las plusvalías y posibilitaba, si se acordaba el retorno monitorizado de los mismos, que esté socio gerente pudiese incrementar sus capitales de cara a su inminente jubilación.

Cuando una regulación motiva de operaciones que no son naturales debemos plantearnos si dicha regulación debe ser modificada.

### 11.2. *Sociedades en el extranjero. Socios. Operaciones con terceros*

Una variante del anterior, que conlleva una mayor complejidad, es la de las cooperativas que tienen sociedades (plantas industriales de gran facturación y activos) en el extranjero.

Como en el caso de los inmuebles, las sociedades constituidas en el extranjero (como cualquier otro tipo de sociedad) están contabilizadas por el valor de adquisición. Mientras no se enajenan las participaciones o las acciones (normalmente se constituyen bajo fórmula mercantil), no aflora la posible plusvalía llegando a la matriz cooperativa únicamente los dividendos que se acuerden distribuir en la filial. Anualmente, si es que existen dividendos estos se integrarán en la cuenta de resultados de la cooperativa que podrán dar lugar a retornos. No obstante, podrían no repartirse dividendos engordándose la filial, sin que el aumento de valor de esta tenga repercusión alguna en las cuentas de capital de los socios de la cooperativa.

Así, tenemos que la filial de la cooperativa constituida bajo fórmula mercantil en otro país (cabe aplicarlo a las constituidas en el mismo) y que genera beneficios puede no tener efecto alguno sobre la liquidación del socio en caso de baja.

Por el contrario, cuando se acuerde la distribución de dividendos o se venden las participaciones/acciones representativas, la sociedad generará la plusvalía, que se integrará en las cuentas ordinarias del ejercicio de la cooperativa. Esto es, criterios contables, pensados básicamente para las sociedades mercantiles, en los que el valor de las acciones/participaciones no es el nominativo sino el del mercado, determinarán el valor de la aportación a reintegrar al socio que en el caso de las cooperativas si es la nominativa que aparezca en las cartillas o en los títulos equivalentes.

Cuando se constituye una empresa es necesario capitalizarla y que se desarrolle, resultando habitual que cuando se empiezan a obtener resultados o cuando se proceda a realizar desinversiones habrá transcurrido un número de años. Durante ellos la inversión no habrá tenido ningún efecto positivo sobre las cuentas la cooperativa, siendo muy posible que algunos socios se hayan jubilado y que otros nuevos hayan incorporado.

Pues bien, con el actual sistema aquellos socios que lo eran cuando se constituyó la filial y se jubilaron antes de la floración de los resultados, o del mero acuerdo de repatriación de dividendos, no participaron en absoluto de los mismos, mientras que aquellos socios que se han incorporado con posterioridad a su salida de la cooperativa si tendrán derecho a participar de los mismos.

Creemos que el fenómeno merece cierta reflexión y que no responde de forma adecuada a la actividad cooperativizada. Incorporándose el resultado a las cuentas de un ejercicio, se distribuirá el mismo en base a la actividad cooperativizada realizada por los socios que lo sean en ese ejercicio.

Con el sistema tradicional estos resultados se hubiesen integrado en fondos obligatorios. Con el sistema actual se distribuyen entre aquellos que lo son el momento de la distribución y en base a la actividad del año de distribución.

Creemos debería reflexionarse sobre la conveniencia de posibilitar una participación en esos resultados proporcional a un periodo generación más amplio, en base a la actividad cooperativizada la durante ese periodo generación y reflexionarse sobre la posible participación de los que fueron socios durante el periodo, proporcional a la actividad cooperativizada de todo el periodo de generación.

Subyace, en cualquier caso, la cuestión de si el problema de fondo es que estamos realizando actividad extra cooperativa a través de una cooperativa. En ese sentido, una posibilidad para hacer partícipe a los socios de los resultados de la mercantil sería crear una especie de holding mercantil que fuera a la que realmente realizara la actividad ex-

tra cooperativa, constituyendo una nueva empresa filial en el extranjero, de la que los socios de la cooperativa sean socios directos. De esta forma se estaría jugando con reglas no cooperativas respecto de una actividad no cooperativizada.

Existen por tanto diversas posibilidades y creo necesario que se debe debatir sobre cuál puede ser la más adecuada para resolver situaciones, como la de aquel socio que tras 40 años en una cooperativa, que se había internacionalizado, disponiendo de plantas en cinco países no tiene participación alguna en el valor de las mismas, mientras que el socio que se incorpora al año de su jubilación, con la fortuna de venderse una de las plantas, acaba participando en el resultado.

## 12. Efectos de las ventas de activos antes o después de acordar la liquidación

Se trata aquí de analizar el distinto efecto de que la venta del activo con plusvalías (no teniendo la cooperativa pérdidas que las compensen) se realice antes o después de un acuerdo de liquidación.

Antes hemos analizado como en el actual sistema la plusvalía por la venta del activo se integra dentro los resultados del ejercicio. Si la cooperativa no perdía dinero antes de la venta, el resultado de la venta será positivo generando los obligatorios fondos (mínimo un 30%) y pudiendo distribuirse la restante cantidad.

La ley vasca regula la adjudicación del haber social en el artículo 94 y, en general, la disolución y liquidación de su artículo 87 al 96.

Realizadas por los liquidadores las operaciones necesarias de liquidación, la adjudicación del haber social se realizará de la siguiente manera:

### «Artículo 94. Adjudicación del haber social.

1. No se podrá adjudicar ni repartir el haber social hasta que no se hayan satisfecho íntegramente las deudas sociales, se haya procedido a su consignación o se haya asegurado el pago de los créditos no vencidos.

2. Satisfechas dichas deudas, el resto del haber social se adjudicará por el siguiente orden:

a) La contribución para educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público se pondrá a disposición del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.

b) Se reintegrará a los socios el importe de las aportaciones que tuvieran al capital social, actualizadas en su caso, comenzando por las aportaciones voluntarias y siguiendo con las aportaciones obligatorias.

c) Se reintegrará a los socios su participación en los fondos de reserva voluntarios que tengan carácter repartible por disposición estatutaria o por acuerdo de la Asamblea General, distribuyéndose los mismos de conformidad con las reglas establecidas en Estatutos o en dicho acuerdo y, en su defecto, en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de los socios con la cooperativa durante los últimos cinco años o, para las cooperativas cuya duración hubiese sido inferior a este plazo, desde su constitución.

d) El sobrante, si lo hubiera, tanto del Fondo de Reserva Obligatorio como del haber líquido de la cooperativa, se pondrá a disposición del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, salvo lo dispuesto en el artículo 132 para las cooperativas de segundo o ulterior grado.

3. Mientras no se reembolsen las aportaciones previstas en el artículo 57.1.b, los titulares que hubieran causado baja y a los que la cooperativa hubiera rehusado el reembolso participarán en la adjudicación del haber social, después de la contribución para educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público y, salvo que los estatutos sociales prevean lo contrario, antes del reintegro de las demás aportaciones.»

Esto es, la realización de activos antes del acuerdo de liquidación se integraría dentro de las cuentas anuales del ejercicio y, de no existir pérdidas a compensar, daría lugar a una generación de fondos obligatorios por un mínimo del 30% y a la posibilidad de distribuir el 70% restante entre los socios.

Por el contrario, la realización de los mismos activos dentro un proceso de liquidación, significaría que, de poderse atender con los restantes bienes a las letras a, b y c del número uno del artículo 94, generarían haber líquido que debería ser entregado al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.

Creemos que debiera discutirse si la misma decisión adoptada antes o después de un acuerdo formal de liquidación debe conllevar tan distintas consecuencias económicas.

### 13. Contabilidad y ajustes en patrimonio

La Norma de Registro y Valoración 22 (NRV22) del PGC (en el PGCPYMES la NRV21) desarrolla los criterios expuestos en la NIC8 (Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores):

«CAMBIOS EN CRITERIOS CONTABLES, ERRORES Y ESTIMACIONES CONTABLES

Cuando se produzca un cambio de criterio contable, que sólo procederá de acuerdo con lo establecido en el principio de uni-

formidad, se aplicará de forma retroactiva y su efecto se calculará desde el ejercicio más antiguo para el que se disponga de información.

El ingreso o gasto correspondiente a ejercicios anteriores que se derive de dicha aplicación motivará, en el ejercicio en que se produce el cambio de criterio, el correspondiente ajuste por el efecto acumulado de las variaciones de los activos y pasivos, el cual se imputará directamente en el patrimonio neto, en concreto, en una partida de reservas salvo que afectara a un gasto o un ingreso que se imputó en los ejercicios previos directamente en otra partida del patrimonio neto.» (el subrayado es mío).

Esto es, por norma contable se establece que ciertos ingresos o gastos correspondientes a años anteriores (nos remitimos a la propia norma) deben ser imputados directamente en el patrimonio neto. Se rompe así con el tradicional criterio de aprobación de cuentas anuales, en la que hay una cuenta de resultados para aprobar y distribuir, incorporándose alguna de las partidas directamente sobre el patrimonio.

Si en una sociedad mercantil los ajustes al patrimonio tienen un impacto directo en el valor de la acción/participación, siendo homogéneo para cada una de ellas, resulta que en una cooperativa es preciso realizar un acuerdo expreso sobre el ajuste patrimonial, a fin de determinar el efecto del ajuste sobre las posibles distintos destinos de un resultado ordinario (imputar el ajuste). Si el ajuste es negativo resultarán unas pérdidas que habrá que imputar y si es positivo unos resultados que habrá que distribuir. El ajuste patrimonial puede ser contra cualquiera de las cuentas del patrimonio de la cooperativa.

Un problema adicional resulta de que el ajuste se realiza en el patrimonio, y no en la cuenta de resultados, por entenderse que corresponde a ejercicios anteriores. Se abren así otras discusiones como: si la imputación conforme a la actividad cooperativizada del ejercicio es correcta o debiera realizarse conforme a la actividad cooperativizada del periodo en que se genera o que pasa con los socios que han causado baja (si deben participar o si deben ser excluidos).

En la actualidad no hay ninguna regulación específica cooperativa que contemple la cuestión, debiéndose realizar una interpretación analógica de lo dispuesto en los artículos 67 y 69, y adoptarse un acuerdo expreso de la Asamblea General relativo al destino del ajuste patrimonial.

De nuevo, creemos conveniente un debate sobre la posible necesidad de regular la cuestión.



#### 14. **Repartibilidad de fondos constituidos por estatutos o acuerdo de Asamblea General como irrepartibles**

Durante muchos años he vivido con el convencimiento de que los fondos que estatutariamente son irrepartibles o sobre los que la Asamblea General ha acordado su irrepartibilidad eran irrepartibles.

No obstante, en los últimos años, he visto como algunas cooperativas han procedido a discutir o acordar la repartibilidad de fondos que eran voluntariamente irrepartibles (por estatutos o por acuerdo de Asamblea). La argumentación es que si no son repartibles por un acuerdo estatutario, cabe modificar los estatutos y si no lo son por un acuerdo de Asamblea General cabe que la Asamblea General tome un acuerdo en sentido contrario.

La lógica jurídica de la propuesta es clara, quien puede adoptar la decisión puede cambiarla.

No obstante, hay aspectos adicionales que creo que deben ser considerados y que deberían debatirse al objeto de considerar si es preciso su regulación específica.

Por un lado, tenemos socios que han podido dejar de serlo entre momento de la dotación del fondo y el momento del reparto. Hay socios que causaron baja y en cuya liquidación no se consideraron estos fondos

Por otro, tenemos una vez más que si se reparte en base a la actividad cooperativizada del último ejercicio, existirán socios que no los constituyeron y, sin embargo, se benefician de ellos.

Además, conforme a las reglas de liquidación, tendríamos que de considerar repartible el fondo y poderse cubrir las demás partidas previstas para la adjudicación del haber social, artículo 94, el destinatario de estos fondos irrepartibles sería el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. Consejo que podría tener un interés legítimo y verse perjudicado por la modificación del acuerdo (sin perjuicio de la discusión jurídica sobre si su derecho nacería con la adopción del acuerdo de constitución del fondo irrepartible o sólo cuando se adopta el de disolución).

Por último, tenemos que en caso de adoptarse el acuerdo por la Asamblea General, es poco probable que los socios beneficiarios del mismo tengan un interés en impugnarlo (al beneficiarles) y no existen mecanismos que permitiesen al Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, en caso de considerar que tuviese un interés legítimo en la impugnación del acuerdo, tener conocimiento del mismo.

Una variante del anterior, que afecta sólo a exsocios y no al CSCE es la de aquellos fondos de reserva repartibles bajo ciertas condiciones

(por ejemplo transcurridos cinco años desde su constitución) que pueden acabar repartidos entre socios que no lo eran en el momento de su constitución y del que son excluidos aquellos que lo eran en ese momento y que habían contribuido con su actividad cooperativista al resultado.

Una vez más considero que las consecuencias de la actual regulación deben ser discutidas y, en su caso modificarse.

### **15. Problemas de descapitalización derivados de jubilaciones de socios trabajadores. Necesidades de capital para el establecimiento de cooperativas de trabajo asociado industriales fuertes**

Uno de los tradicionales problemas de las sociedades cooperativas de trabajo asociado es el capital del que pueden disponer los socios trabajadores para aportar a la cooperativa en la que se integran. Usualmente, contra más joven sea el trabajador menos ahorro habrá reunido y, por tanto, menor será su capacidad de aportar capital a la cooperativa.

Las cooperativas industriales vascas tienen una pirámide demográfica similar a la del resto de la sociedad. Existe un colectivo de socios de la generación del «baby boom» próximo jubilarse con unas cartillas generadas en los períodos económicamente buenos, muy altas.

Resulta por tanto complejo sustituir socios veteranos con capitales altos por socios jóvenes con capitales bajos. El recambio exige la cobertura de las diferencias de capital mediante fondos irrepartibles (con lo que supone a renuncia de retornos de los socios actuales) o mediante financiación externa.

Las diversas reformas de la Ley de Cooperativas de Euskadi han intentado resolver este punto abriendo posibles fuentes de financiación. La posibilidad de rehusabilidad del capital social vienen también a poder ser un instrumento para mitigar el problema.

No obstante, el tema no está resuelto.

Si la mortandad de las sociedades de capital se cubre con nuevos nacimientos de sociedades que van creciendo, en el caso cooperativo industrial es casi imposible la creación ex novo de una sociedad que exija una alta concentración de capital por cada puesto de trabajo. A mayor intensidad de capital por puesto de trabajo, será más difícil su cobertura por el sistema cooperativo, salvo que la creación se apoye en otra cooperativa preexistente.

A futuro, puede ser el principal problema a resolver, especialmente en un momento de relevo generacional.

## 16. Transformación y homologación

Reconocida expresamente la posibilidad por la LCE, se regula de la siguiente manera:

### «Artículo 85. *Transformación de cooperativas.*

1. Las cooperativas podrán transformarse en sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase siempre que se cumplan los requisitos siguientes:

a) La transformación sólo podrá efectuarse por necesidades empresariales que exijan soluciones societarias 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.

b) Habrá de recaer acuerdo, expreso y favorable, de la Asamblea General, adoptado con los requisitos establecidos para modificar los Estatutos.

c) El acuerdo de la Asamblea deberá publicarse en el Boletín Oficial del País Vasco y en dos periódicos de gran circulación en el territorio histórico en que la cooperativa tenga su domicilio.

d) La escritura pública de transformación incluirá todas las menciones legal y reglamentariamente exigidas para la constitución de la entidad cuya forma se adopte, respetando lo dispuesto en la presente ley. El informe de los expertos independientes sobre el patrimonio social no dinerario, previsto en la legislación mercantil, se incorporará, en su caso, a dicha escritura.

e) Dicha escritura pública habrá de ser presentada, sucesivamente, tanto en el Registro de Cooperativas, para inscribir la baja correspondiente, como, en su caso, en el Registro Mercantil para la inscripción primera de la entidad cuya forma se adopte. Dicha escritura irá acompañada del balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación o bien al finalizar el último ejercicio, si hubieren transcurrido menos de seis meses desde el cierre del mismo y hubiese sido depositado en el domicilio social a disposición de los socios desde el mismo día en que se cursó la convocatoria de la Asamblea General.

También se relacionarán los socios que hayan ejercitado el derecho de separación y el capital que representen, así como el balance final elaborado por los administradores y cerrado el día anterior al otorgamiento de la escritura.

2. La transformación no afecta a la personalidad jurídica de la cooperativa transformada, que continuará subsistiendo bajo su nueva forma.

3. Tendrán derecho de separación los socios que hayan votado en contra en el acto de la Asamblea, o los que, no habiendo asistido a la Asamblea, expresen su disconformidad mediante escrito dirigido a los administradores en el plazo de cuarenta días desde la publicación del

último anuncio del acuerdo. Tales socios tendrán derecho al reembolso de sus aportaciones al capital en el plazo que, sin exceder del previsto en el artículo 63 y desde la fecha del acuerdo de transformación, determinen los Estatutos o acuerde la Asamblea, percibiendo el interés legal del dinero por las cantidades aplazadas.

4. El valor nominal de las dotaciones del Fondo de Reserva Obligatorio y de las reservas voluntarias irrepartibles 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.

La contribución para educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público tendrá la aplicación estatutariamente prevista y, en su defecto, la establecida en el apartado a) del número 2 del artículo 94 para el supuesto de liquidación de la cooperativa.

5. Al aprobar la transformación, la Asamblea General podrá optar por convertir las aportaciones al capital social en participaciones económicas de la nueva entidad en proporción directa al capital que tuviere desembolsado cada socio en la cooperativa al derecho de voto que ostentaba en la misma cooperativa, o bien combinando ambos criterios.»

En la estatal se regula de una forma más limitada, artículo 69:

«6. 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 artículo 75 de esta Ley para el caso de liquidación de la cooperativa.»

Dos son las cuestiones que quiero comentar.

La primera, de relativa al acuerdo de homologación exigido por la LCE. Transformación por «necesidades empresariales que exijan soluciones societarias inviables en el sistema jurídico cooperativo». Las causas han sido fijadas fijado por acuerdo del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, ganado así en seguridad jurídica.

Para mí la pregunta es si la decisión sobre un cambio de fórmula jurídica debe estar basada en necesidades empresariales que exijan soluciones societarias inviables en el sistema jurídico cooperativo. O, dicho de otra manera, cual es el motivo por el que los socios son libres de elegir el sistema jurídico cooperativo pero no son libres para cambiar dicha fórmula. ¿Acaso el cooperativismo, desde un punto de vista jurídico, no es una mera forma del derecho sociedades?

¿Condicionar la salida, no implica negar, respecto del colectivo, el principio de puerta abierta?

La segunda las cuestiones, afecta a ambas normas y está relacionada con los efectos económicos derivados de la transformación de la cooperativa en otra fórmula jurídica. La cuestión que voy a introducir va a repetir en muchos de los puntos siguientes que comentaré. Las peculiaridades del régimen económico cooperativo respecto a las aportaciones de los socios y su reembolso nominal, hacen que si la cooperativa se transforma con plusvalías subyacentes en sus activos (aun no afloradas por no haber sido realizados), las mismas pasen directamente a los capitales de la nueva sociedad, sin generar fondos obligatorios. Si la transformación es a una sociedad mercantil, dichas plusvalías podrán ser valoradas del día siguiente de la transformación para determinar el valor de las acciones o participaciones de los socios. Además, se estará evitando lo previsto para los supuestos de disolución y liquidación como luego veremos.

Así, el hecho de transformar la cooperativa, posibilita a los socios hacerse propietarios «a título individual «de las plusvalías subyacentes. No nos parece mal, en cuanto que son suyas, pero si creemos que debe reflexionarse sobre una regulación jurídica que posibilita tan grandes diferencias económicas.

De hecho, existiendo plusvalías es claramente mejor, desde el punto de vista individual de los socios, proceder a una transformación y posterior liquidación que realizar directamente una liquidación. Las cantidades a recibir pueden ser sustancialmente distintas.

## 17. Cambio de clase

El cambio de clase de la cooperativa no recibe regulación específica.

En la LCE regula, en general, la clasificación y su normativa aplicable en su artículo 98:

### «Artículo 98. *Clasificación y normativa aplicable.*

1. Las cooperativas pueden constituirse acogiéndose a cualquiera de las clases reguladas en el presente capítulo. Esa clasificación no obstará a la libre configuración estatutaria de otras cooperativas, con tal de que quede claramente determinada la correspondiente actividad cooperativa y la posición jurídica de los socios que deben participar en ella, en cuyo caso el Registro y los interesados aplicarán la normativa legalmente prevista para la clase de entidades con las que aquéllas guarden mayor analogía.

2. La delimitación legal de cada clase o tipo de cooperativas sólo impedirá la constitución de una entidad de segundo grado, de la

clase respectiva, cuando los socios cooperadores tengan que ser, necesariamente y en su mayoría, personas físicas.

3. Cada cooperativa, además de ajustarse a los principios configuradores de esta sociedad en el marco de la presente ley, se registrará por las disposiciones especiales aplicables a la clase respectiva, y en lo no previsto en la sección correspondiente, por las normas de carácter general.»

La clasificación de la cooperativa puede ser de gran relevancia en cuanto que va a llevar aparejada la aplicación de una serie de disposiciones especiales específicas de la clase. Es una materia tan delicada como el propio objeto social al que muchas veces va vinculada.

No obstante, el cambio de clase puede ser realizado mediante una modificación de estatutos, con los requisitos propios de esta y sin que se establezca ninguna mayoría reforzada, ni se contemple un derecho de separación con devolución automática de las aportaciones.

Creo debería reflexionarse sobre la regulación de la cuestión, máxime en supuestos en los que la cooperativa está vinculada a un sector pero dependiendo de si se entiende de ese sector o de servicios al sector, los socios pueden tener diversas obligaciones. Similar cuestión puede plantearse de una cooperativa de trabajo asociado que próximos sus socios a jubilarse opten por pasar a consumo, modificando Estatutos para no verse obligados a realizar una disolución y liquidación.

## 18. Cooperativas mixtas

Novedad introducida por la Ley de Cooperativas de Euskadi de 1993 (**artículo 136 LCE y DA 2.ª RRCE**):

«**Artículo 136.** *Cooperativas mixtas.*

1. *Son cooperativas mixtas aquéllas en las que existen socios minoritarios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado, que estará representado por medio de títulos o anotaciones en cuenta, sometidos a la legislación reguladora del mercado de valores.*

2. *En estas cooperativas el derecho de voto en la Asamblea General respetará la siguiente distribución:*

a) *Al menos el cincuenta y uno por ciento de los votos se atribuirá, en la proporción que definan los Estatutos, a socios cooperadores.*

b) *Una cuota máxima, a determinar estatutariamente, del cuarenta y nueve por ciento de los votos se distribuirá en partes sociales*

*con voto, que, si los Estatutos lo prevén, podrán ser libremente negociables en el mercado.*

*3. En el caso de las partes sociales con voto, tanto los derechos y obligaciones de sus titulares como el régimen de las aportaciones se regularán por los Estatutos y, supletoriamente, por lo dispuesto en la legislación de sociedades anónimas para las acciones.*

*4. La participación de cada uno de los dos grupos de socios en los excedentes anuales a distribuir, sean positivos o negativos, se determinará en proporción al porcentaje de votos que cada uno de los dos colectivos ostente según lo previsto en el número 2.*

*Los excedentes imputables a los poseedores de partes sociales con voto se distribuirán entre ellos en proporción al capital desembolsado. Los excedentes imputables a los restantes socios se distribuirán entre éstos según los criterios generales definidos en esta ley para las cooperativas de régimen ordinario.*

*5. La validez de cualquier modificación autorreguladora que afecte a los derechos y obligaciones de alguno de los dos colectivos de socios requerirá el consentimiento mayoritario del grupo correspondiente, que podrá obtenerse mediante votación separada en la Asamblea General o en Junta especial y parcial (...)*»

Y en la estatal:

**«Artículo 107. Objeto y normas aplicables.**

1. Son cooperativas mixtas aquéllas en las que existen socios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado en las condiciones establecidas estatutariamente, que estará representado por medio de títulos o anotaciones en cuenta y que se denominarán partes sociales con voto, sometidos a la legislación reguladora del mercado de valores.

2. En estas cooperativas el derecho de voto en la Asamblea General respetará la siguiente distribución:

a) Al menos el 51 por 100 de los votos se atribuirá, en la proporción que definan los Estatutos, a socios cuyo derecho de voto viene determinado en el artículo 26 de esta Ley.

b) Una cuota máxima, a determinar estatutariamente, del 49 por 100 de los votos se distribuirá entre uno o varios socios titulares de partes sociales con voto, que, si los Estatutos lo prevén, podrán ser libremente negociables en el mercado y, por tanto, adquiribles también por los socios a que se refiere la letra a) anterior, a los que estatutariamente se les podrá otorgar un derecho de preferencia.

c) En ningún caso la suma total de los votos asignados a las partes sociales con voto y a los socios colaboradores podrá superar el 49 por 100 del total de votos sociales de la cooperativa.

3. En el caso de las partes sociales con voto, tanto los derechos y obligaciones de sus titulares, como el régimen de las aportaciones, se regularán por los Estatutos y, supletoriamente, por lo dispuesto en la legislación de sociedades anónimas para las acciones.

4. La participación de cada uno de los dos grupos de socios en los excedentes anuales a distribuir, sean positivos o negativos, se determinará en proporción al porcentaje de votos que cada uno de los dos colectivos ostente según lo previsto en el número 2.

Los excedentes imputables a los poseedores de partes sociales con voto se distribuirán entre ellos en proporción al capital desembolsado. Los excedentes imputables a los restantes socios se distribuirán entre éstos según los criterios generales definidos en esta Ley.

5. La validez de cualquier modificación autorreguladora que afecte a los derechos y obligaciones de alguno de los colectivos de socios, requerirá el consentimiento mayoritario del grupo correspondiente, que podrá obtenerse mediante votación separada en la Asamblea General.»

### 18.1. *Porcentaje de capital y ajustes*

Hace ya 26 años cuando la LCE de 1993 introdujo, por primera vez, la figura, tuve la fortuna de comentarla con uno de los juristas que había participado en el Comité técnico elaborador del borrador de ley.

En aquel momento entendí que la cooperativa mixta significaba la posibilidad de mercantilizar un 49% del capital de la sociedad, con la exigencia de que el 51% restante siguiese en manos de socios cooperativistas, de que el control de la sociedad estuviese en manos de cooperativistas. El interés de la figura para el socio capitalista (en la línea prevista para las sociedades laborales respecto del capital en manos socios no laborales) sería que ese 49% podría incrementar su valor e inclusive llegar a cotizar en el mercado de valores.

No obstante, en este período ni una sola vez he trabajado con una cooperativa mixta que responda a este planteamiento (no pretendo afirmar que no las haya).

Por el contrario, en los últimos años me he venido encontrando con cooperativas mixtas, que me permito denominar de porcentajes de capital inestable o cuya variabilidad afecta, a través de la variación unilateral en la parte cooperativa, a ambos colectivos.

Tras la constitución inicial, la cooperativa, por definición de capital variable, ha ido modificando su capital, sea por la desinversión del socio capitalista en su parte del hasta 49%, o más habitualmente, por la entrada de nuevos socios en la parte cooperativa (p.e. socios trabajadores) que han venido a alterar los porcentajes de capital. He venido ob-



servando cómo los porcentajes de capital del socio capitalista pueden ser modificados por el aumento de participación en el capital de los socios cooperativistas. De esta forma se disminuye la participación total del socio capitalista en el posible reparto de excedentes, retornos y por otra, y de forma correlativa, se disminuye su derecho de voto.

Con este planteamiento, que puede ser lógico desde un punto de vista académico, es muy difícil que realmente un tercero ajeno al mundo cooperativo vaya tomar una participación del capital de la cooperativa, máxime cuando dicha participación y con ello sus derechos económicos y políticos van a quedar reducida al arbitrio de la parte cooperativista.

Problema adicional, es la determinación del momento en que se deben considerar los porcentajes de cara al ejercicio de los derechos políticos. En la práctica estoy observando una fijación anual de los porcentajes. Criterio que no encuentro basado en la norma sino en una cuestión práctica. Si atendemos a la variabilidad considero que el criterio debería ser el mismo que se usa para determinar que personas pueden asistir a la Asamblea General y ejercitar sus derechos de voto.

En cualquier caso, lo que parece evidente es que si no establecemos que la inversión capitalista da derecho a un porcentaje fijo de total de la cooperativa, de forma que cuando el capital de la parte cooperativista aumenta, se mantenga al porcentaje sin necesidad de incrementar el capital no cooperativo, nos encontramos con que mediante la simple admisión de nuevos socios, o inclusive, tal vez, de aportaciones voluntarias el Consejo rector puede diluir al socio no cooperativista.

Tal vez sea por ello, que la mayoría de las cooperativas mixtas con las que he trabajado hayan sido fundadas por otros cooperativas que inicialmente toman un porcentaje del capital mientras el proyecto se consolida y se incorporan más socios trabajadores y luego lo van reduciendo hasta salirse cuando la nueva crece lo suficiente. Suele ser un paso simultáneo a la integración de la que fue mixta en una cooperativa de segundo grado.

La otra cara del problema es cuando los socios cooperativos causan baja y el porcentaje del capitalista rebasa de hecho el porcentaje máximo. Si mantenemos el criterio de que se trata de otorgar un porcentaje inicial y no es precisa su adecuación, no existiría el problema. Si por el contrario entendemos que el porcentaje debe calcularse siempre sobre el real sólo podría a nivel teórico obligar a la parte cooperativa a aumentar su porcentaje o a la no cooperativa a disminuirlo. Esta segunda opción en circunstancias adversas será más teórica que práctica.

Una vez más creo que la regulación peca de simplista en cuanto existen otras formas de control societario que pueden ser mucho más eficaces (rectores, directores, préstamos con condiciones de vencimiento en caso de cambio de administradores o directores, etc...). Posiblemente la regulación trata, simplemente, de posibilitar llegar hasta el límite de dejar de ser cooperativas y con ello de serle de aplicación la regulación vasca.

## 18.2. *Control mediante el socio colaborador*

Otra de las cuestiones problemáticas, que a mi juicio, plantean las cooperativas mixtas es el hecho de que el socio no cooperativista puede llegar a ostentar la mayoría de los derechos de voto y económicos a través de la figura del socio colaborador (por ejemplo mediante otra sociedad del grupo o mediante un directivo de aquella persona física).

Ni creo que era el propósito del legislador cuando se aprobó la posibilidad, ni creo que beneficie al cooperativismo y si creo que debería intentar afinarse la regulación.

## 19. **Cooperativización de empresas mercantiles filiales, normalmente en el extranjero, propiedad de la cooperativa**

Es frecuente, entre las cooperativas de trabajo asociado internacionalizadas vascas, que la propiedad de las filiales se ostente a través de fórmulas mercantiles de cada países en las que radican. Esta internacionalización ha permitido preservar los puestos de trabajo de las cooperativas vascas.

No obstante, creemos necesario reflexionar sobre si los límites que se establecen en las cooperativas vascas al empleo de trabajadores por cuenta ajena, deberán trasladarse a las filiales de esta y, especialmente en el caso que nos ocupa, de las filiales ubicadas en el extranjero.

Antes hablamos de las operaciones con terceros, hablábamos de constituir sociedades a través de las cuales realizar las operaciones con terceros y ahora queremos reflexionar brevemente sobre la problemática adicional generada cuando estas sociedades se encuentran en el extranjero.

Si bien la LCE prevé un crecimiento holding cooperativo a través de cooperativas de segundo y ulterior grado, lo cierto es que este crecimiento no permite un control absoluto sobre las cooperativas miem-

bros que podrán según los acuerdos internos salir del mismo. La fórmula jurídica que mayor control permite es el establecimiento de una sociedad mercantil con tomo de la mayoría del capital.

Cuando se critica que la expansión cooperativa internacional se realice a través de fórmulas no cooperativas, se suele argumentar que no todos los países reconocen el modelo y/o que no en todos los países existe sensibilidad cooperativa que permita hacer socios a los trabajadores en las mismas condiciones y derechos que tendrían aquí.

Admitir esta segunda explicación, creo que supondría negar que el cooperativismo pueda ser universal. Los trabajadores no socios podrán necesitar una mayor o menor formación, incluso tener mayor o menor sensibilización cooperativa, pero no creemos que quepa rechazar la posibilidad de que pueden ser socios igual que los nuestros. Dar por hecho que esos trabajadores serán incapaces de asumir nuestros valores cooperativos es, en mi opinión, directamente contrario a los valores cooperativos.

Si las filiales están en otro país europeo, podríamos tal vez caminar hacia una cooperativa europea, pero cuando la filial está un país tercero puede ser más difícil encontrar la fórmula jurídica que nos permita integrar a esos socios junto a los nuestros, sin perder directamente el control de aquella inversión o el de nuestra propia sociedad cooperativa.

En este punto creemos que es preciso actualizar la regulación cooperativa tanto para intentar diseñar fórmulas que permitan que sus socios sean socios cooperativistas, como, en su caso, para establecer limitaciones al desarrollo de actividades no cooperativas. Si en la LCE, artículo 99.5, se prevén medidas a favor de los asalariados no socios y su posible incorporación como tales, cabe establecer medidas en el mismo sentido respecto de trabajadores que prestan sus servicios en sociedades mercantiles cuya mayoría de propiedad (cuando no son directamente unipersonales) recae en manos de cooperativas, a fin de favorecer la cooperativización de esas relaciones laborales.



# Perspectiva de Género y Cooperativas No Agropecuarias en Cuba. Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica

Orestes Rodríguez Musa<sup>1</sup>

Deibby Valle Ríos<sup>2</sup>

Universidad de Pinar del Río, Cuba

Recibido: 26-11-2018

Aceptado: 21-12-2018

---

**Sumario:** I. Introducción. II. Perspectiva de Género y Cooperativas. Realidad de las Cooperativas no Agropecuarias en Pinar del Río. III. La asesoría jurídica de la cooperativa y su contribución a la identidad cooperativa. IV. Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica a la equidad de género en las Cooperativas No Agropecuarias de Pinar del Río. V. Conclusiones.

**Resumen:** El objetivo de este trabajo es fundamentar algunas propuestas destinadas a contribuir, desde la asesoría jurídica, con el fortalecimiento de la equidad de género en las Cooperativas No Agropecuarias de la provincia de Pinar del Río. Para ello primero se caracteriza, desde una perspectiva de género, la realidad de estas formas asociativas en la provincia. A continuación, se analiza teóricamente el proceso de asesoría jurídica, así como su contribución a la identidad cooperativa. Por último, se argumenta un conjunto de potenciales contribuciones desde el proceso de asesoría jurídica a la equidad de género en las Cooperativas No Agropecuarias del territorio.

**Palabras claves:** cooperativa; perspectiva de género; asesoría jurídica

**Abstract:** The objective of this work is to base some proposals destined to contribute, from the juridical advice, with the strengthening of the gender equality in the Urbans Cooperatives of the province of Pinar del Río. For this purpose, the reality of these associative forms in the province is characterized from a gender perspective. Next, the legal counseling process is analyzed theoretically, as well as its contribution to the cooperative identity. Finally, a set of

---

<sup>1</sup> Profesor del Departamento. Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad de Pinar del Río. Cuba. E-mail: [musa@upr.edu.cu](mailto:musa@upr.edu.cu)

<sup>2</sup> Licenciada en Psicología por la Universidad de la Habana, Cuba (2014). Profesora del Departamento de Gestión Sociocultural para el Desarrollo. Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad de Pinar del Río. Cuba. E-mail: [deibby@upr.edu.cu](mailto:deibby@upr.edu.cu)

potential contributions is argued from the process of legal advice to gender equity in the Urbans Cooperatives of the territory.

**Keywords:** cooperative; gender perspective; legal assistance

---

## I. Introducción

Los debates sobre «género» a nivel internacional resultan cada vez más generalizados, profundos y complejos. Esta categoría, al ser un producto resultante de los procesos histórico-culturales, muestra que las agudas diferencias entre mujeres y hombres, entre lo «femenino» y lo «masculino», no es posible enfocarlas desde las superadas posturas biologicistas, pues trascienden a todos los planos de la realidad social. Por ello, casi como un sello de modernidad, los estudios actuales (de prácticamente todo), cada vez más asumen la «perspectiva de género» como imprescindible para conseguir enfoques y resultados equitativos/transformatores.

Esta última idea también explica que paulatinamente políticas, programas y estructuras —públicas y privadas; locales, nacionales e internacionales— hayan venido contribuyendo (no con pocos obstáculos y múltiples retos) a remediar estas inequidades. Para ello, el Derecho no solo es una herramienta de implementación y de transformación social.

Entretanto, un espacio natural para aplicar estos enfoques de género lo constituyen las cooperativas, pues a su historia popular, a su concepción más pura y a sus mejores prácticas, le son consustanciales conocidos valores y principios que lo fundamentan.

Cuba, a partir del proceso de actualización de su modelo socioeconómico, ha implementado nuevas formas de trabajo cooperado en sectores diferentes al agropecuario. En esta llamadas Cooperativas No Agropecuarias (CNA), se ha promovido generalmente la igualdad entre el colectivo de socios trabajadores. Sin embargo, no se conocen relevantes esfuerzos destinados a fortalecer la equidad de género al interior de estas nuevas formas asociativas. Este asunto ha sido estudiado en los últimos años desde la Universidad de Pinar del Río.

La asesoría jurídica, como modo de actuación del profesional del Derecho, mediante un óptimo aprovechamiento de la autonomía cooperativa puede contribuir —de múltiples formas— a fortalecer la equidad de género en las cooperativas. Este proceso ha estado marcado por varias limitaciones en las CNA de Pinar del Río, pese a que en la provincia existen un conjunto de condiciones objetivas y subjetivas que deben ser aprovechadas en pos de transformar esta realidad.

En esta última dirección trabaja el Departamento de Derecho de la Universidad del territorio, de conjunto con la Empresa Provincial de Servicios Legales (EPSEL), a fin de perfeccionar la metodología seguida para desarrollar la asesoría jurídica a las CNA que funcionan en Pinar del Río.

Teniendo en cuenta que no es posible cumplimentar suficientemente este propósito sin transversalizarlo con una adecuada perspec-

tiva de género, el presente trabajo tiene por objetivo fundamentar algunas propuestas para contribuir, desde la asesoría jurídica, con el fortalecimiento de la equidad de género en las CNA de la provincia de Pinar del Río. Para ello, inicialmente se caracteriza, desde una perspectiva de género, la realidad de estas formas asociativas en la provincia. A continuación, se analiza teóricamente el proceso de asesoría jurídica, así como su contribución a la identidad cooperativa. Por último, se argumenta un conjunto de potenciales contribuciones desde el proceso de asesoría jurídica a la equidad de género en las CNA del territorio.

## II. **Perspectiva de Género y Cooperativas. Realidad de las Cooperativas no Agropecuarias en Pinar del Río**

El género, desde el punto de vista psicológico, se refiere al «conjunto de creencias compartidas por un grupo social sobre características psicosociales, es decir, rasgos, roles, motivaciones y conductas que se consideran propias de mujeres y hombres (género determinado)»<sup>3</sup>. Estas creencias se determinan en mayor grado por la cultura, la cual incide en los seres humanos a través del género, y este a su vez pauta las bases para el resto de otros procesos como la política, las religiones y la vida cotidiana en general. Vemos entonces, como el género se relaciona con el sexo, pero no lo agota<sup>4</sup>.

De igual forma, esta categoría funciona como un principio básico de organización de las sociedades, pues históricamente ha dividido el trabajo en espacios como la familia, las comunidades y el mercado. Las divisiones laborales mediatizadas por el género han marcado límites entre los hombres y las mujeres, siendo comúnmente las mujeres las más desfavorecidas. A ellas se les han asignado responsabilidades relacionadas con su rol reproductivo, que implican la crianza de los hijos y el cuidado de la familia. Además, aunque se involucren junto a los hombres en las actividades productivas, las funciones que desempeñan difieren en la mayoría de los casos de las de ellos<sup>5</sup>.

Así, el género plantea desafíos tales como los de particularizar y explorar las realidades más que asumirlas y reproducirlas. Esto nos permite no solo conocer los cambios en las relaciones que acontecen entre

---

<sup>3</sup> VASALLO, N.: El género: Un análisis de la «naturalización» de las desigualdades. Editorial CEDEM, La Habana, 2004, pág. 141-152.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> CEDPA: «Género y Desarrollo: Serie de Manuales de Capacitación de CEDPA». CEDPA Volumen III, 1996 pág. 6. Recuperado de [http://www.cedpa.org/images/pubs-pdfs/gender\\_spanish\\_all.pdf](http://www.cedpa.org/images/pubs-pdfs/gender_spanish_all.pdf), el 5 de diciembre de 2018.



hombres y mujeres, sino que además da pasos hacia la transformación de esas relaciones, dando un papel más activo a las féminas, separándolas de la subordinación histórica a la que han sido sometidas.

Para lograr estos cambios, la sociedad se ha apoyado en investigaciones con una perspectiva de género que ha contribuido a describir cómo surgen y se desarrollan las diferencias en las prácticas, discursos y representaciones sociales. A la vez, la perspectiva de género devela los esfuerzos destinados a atender las necesidades y prioridades específicas de los hombres y las mujeres, ya sea en conjunto o por separado. Estas nuevas herramientas se desarrollan en políticas, programas y estructuras institucionales que remedian desigualdades, así como custodian la preservación de derechos para ambos sexos.

En este sentido, la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) alertó, en su «Política sobre la incorporación de la perspectiva de género» que:

«La incorporación de la perspectiva de género no consiste simplemente en añadir un «componente femenino» ni un «componente de igualdad entre los géneros» a una actividad existente. Es asimismo algo más que aumentar la participación de las mujeres. Significa incorporar la experiencia, el conocimiento y los intereses de las mujeres y de los hombres para sacar adelante el programa de desarrollo (...). El objetivo de la incorporación de la perspectiva de género es, por lo tanto, transformar las estructuras sociales e institucionales desiguales en estructuras iguales y justas para los hombres y las mujeres»<sup>6</sup>.

Un elemento esencial para lograr incorporar adecuadamente la perspectiva de género en centros de trabajo, lo constituyen en la actualidad la implementación de buenas prácticas laborales de equidad de género. El uso de estas buenas prácticas permite el diseño y aplicación de políticas, medidas y/o iniciativas que se suman a las normas laborales de las empresas de forma voluntaria, y son utilizadas para promover la equidad de género<sup>7</sup>, la igualdad de oportunidades entre trabajado-

---

<sup>6</sup> ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT): Política de la OIT sobre la incorporación de la perspectiva de género, 1999. Recuperado de <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/gender/newsite2002/about/defin.htm>, el 5 de diciembre de 2018.

<sup>7</sup> «La equidad de género tiene que ver con la diversidad y el reconocimiento de las desigualdades, de la inequidad en las posibilidades de los seres humanos de acceder a las oportunidades para mejorar sus vidas. Del trato diferenciado pero equitativo que hay que dar a las personas, de acuerdo con su situación y condición de desventaja o desigualdad, para el logro de iguales oportunidades y el ejercicio pleno de los derechos en iguales condiciones». MÉNDEZ. N.: «Estrategia de impulso al modelo cooperativo entre mujeres». Comité Regional de Equidad de Género (CREG), ACI Américas, 2011. pág. 9. Recuperado de [www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf), el 5 de diciembre de 2018.

ras y trabajadores. A partir de su ejecución, se ha constatado que, por lo general, se logran eliminar las brechas existentes.

Esta alternativa es favorable para las empresas, pues permite que en ellas se establezcan óptimos niveles de calidad y gestión. Dentro de los beneficios de realizar buenas prácticas laborales de equidad de género destacan la obtención de mayor flexibilidad para enfrentar los cambios, aumento de las opciones en la retención de empleados, incremento de la productividad y efectividad del trabajo, disminución de los índices de ausentismo, mejor clima laboral, obtención de una imagen pública más atractiva para la fuerza laboral y mayor compromiso con la organización<sup>8</sup>.

Si tenemos en cuenta que —históricamente— entre los objetivos de la cooperativa se halla la creación de estructuras empresariales que garanticen la viabilidad económica junto a la justicia social, la democracia y el reparto de poder<sup>9</sup>, cabe asegurar que pueden resultar espacios ideales para la implementación de buenas prácticas laborales desde la perspectiva en cuestión.

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI), a través del principio de «asociación voluntaria y abierta» orienta las pautas a seguir para alcanzar la equidad entre socias y socios, sin discriminaciones raciales, políticas, religiosas, sociales y de género<sup>10</sup>. Por tanto, estas instituciones están llamadas a crear, conforme a su naturaleza, las condiciones necesarias para que todos y todas expresen y defiendan libremente sus opiniones, sin que en este proceso medie una relación de poder.

La propia ACI, en el año 2000, aporta dos razones por las que las cooperativas deben fomentar la igualdad de género: «Por un lado, las razones morales y éticas basadas en los derechos humanos básicos de hombres y mujeres; por otro lado, la promoción de un crecimiento económico basado en la total utilización de los recursos humanos»<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> SERNAM, Acción RSE: Guía para impulsar la Equidad de Género en las empresas. 2006. Recuperado de [http://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/guia\\_para\\_impulsar\\_la\\_equidad.pdf](http://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/guia_para_impulsar_la_equidad.pdf) el 5 de diciembre de 2018.

<sup>9</sup> CEMBORAIN, E.: Responsabilidad social en las cooperativas: igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, 2006. Recuperado de [www.researchgate.net/publication/268299116\\_Responsabilidad\\_social\\_en\\_las\\_cooperativas\\_igualdad\\_de\\_oportunidades\\_entre\\_hombres\\_y\\_mujeres](http://www.researchgate.net/publication/268299116_Responsabilidad_social_en_las_cooperativas_igualdad_de_oportunidades_entre_hombres_y_mujeres), el 5 de diciembre de 2018.

<sup>10</sup> Alianza Cooperativa Internacional: Declaración Sobre la Identidad Cooperativa, Manchester, 1995. Recuperado de <http://www.elhogarobrero1905.org.ar>, consultada el 19 de diciembre de 2009.

<sup>11</sup> ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI): Estrategia para promover la igualdad de género, 2000. Recuperado de <http://www.coop.org/coop/2000-gender-strategy.pdf>, el 5 de diciembre de 2018.

Tal cual apuntan ESTEBAN, GARGALLO & PÉREZ, «lograr representatividad de género en los Consejos de Administración de estas empresas conllevaría mayor efectividad en su funcionamiento. Las mujeres, por ejemplo, facilitarían la obtención de resultados de gobierno corporativo en la cooperativa, pues juegan roles directos como líderes, mentoras o miembros de redes, pero también ejercerían influencias indirectas convirtiéndose en símbolos al alcanzar las metas que se proponen, ofreciendo nuevas opciones a otras mujeres y siendo fuente de inspiración para estas»<sup>12</sup>.

Pese a las oportunidades que aquí se generan para lograr una adecuada perspectiva de género, aun se corre el riesgo de que los modos habituales de discriminación sean sufridos como producto generalizado en la sociedad y vistos entonces de forma natural. Esto puede incidir en que, el funcionamiento interno y externo de la cooperativa reproduzcan conductas, tradiciones y costumbres estereotipadas contrarias al carácter integrador e inclusivo de estas empresas.

Tomando como base este acercamiento teórico a la perspectiva de género en las cooperativas, este trabajo se adentra en la realidad cubana, donde la actualización del modelo socioeconómico nacional ha impulsado un proceso experimental con un grupo de CNA surgidas a mediados del año 2013<sup>13</sup>.

Desde sus inicios, en las CNA se ha promovido la igualdad entre el colectivo de socios-trabajadores desde la legislación general y desde los Estatutos; sin embargo, no se conocen relevantes esfuerzos dedicados a consolidar dicha igualdad desde una perspectiva de género al interior de estas nuevas formas asociativas.

La provincia de Pinar del Río, respondiendo a lo que ya parece una tradición histórica<sup>14</sup>, fue una de las primeras del país en materializar la

---

<sup>12</sup> ESTEBAN, M.L., GARGALLO, A. & PÉREZ, F.J.: «¿Presentan las cooperativas contextos favorables para la igualdad de género? Especial referencia a la provincia de Teruel». CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 88, 2016, pág. 68.

<sup>13</sup> Para más detalles sobre este proceso de expansión de las cooperativas hacia otros sectores de la economía nacional diferentes al agropecuario, *vid.* RODRÍGUEZ, O.: La constitucionalización de la cooperativa. Una propuesta para su redimensionamiento en Cuba. Ed. Vincere Asociados, Coletânea IBECOOP (No. 1), Brasília-DF, 2017, pág. 107-129.

<sup>14</sup> El movimiento de la agricultura comenzó por la provincia de Pinar del Río, donde inicialmente se agruparon en 87 cooperativas a más de 10 mil campesinos individuales, por lo general beneficiados por las leyes de reforma agraria. *Vid.* CASTRO, F.: Discurso de Clausura del Primer Congreso Provincial Campesino en Santiago de Cuba el 24 de febrero de 1959, en La Reforma Agraria. Obra Magna de la Revolución, Oficina del Historiador de la Ciudad de la Habana, La Habana, 2006; referido en NOVA, A.: «Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959-presente» en PINEIRO, C. (compiladora): Cooperativismo y Socialismo. Una mirada desde Cuba. Ed. Caminos, La Habana, 2012, pág. 322.

expansión de las cooperativas hacia otros sectores de la economía diferentes al agropecuario. Además, es reconocida entre la comunidad científica del país, la trayectoria investigativa acumulada de la Universidad del territorio sobre los temas cooperativos.

Todo lo anterior justifica que, en esta investigación con perspectiva de género, se haya prestado especial atención a los resultados de investigación desde allí emergidos con anterioridad. Entre estos resultados destacan (por recientes), los estudios de casos realizados por un grupo de estudiantes del 4to. Año de la Carrera de Derecho durante el Curso Académico 2016-2017 como parte de su evaluación final en la Asignatura Optativa de Introducción al Derecho Cooperativo. En base a estas y otras<sup>15</sup> fuentes, se sistematizan a continuación algunas de las limitaciones constatadas desde la práctica, relacionadas con la perspectiva de género.

En un primer análisis vale destacar, que la redacción de las normas (generales e internas) que rigen estas cooperativas resulta tradicional, en tanto predomina un lenguaje sexista que solo alude a los «socios». La exclusión de las socias en este decir del hacedor de las normas contribuye a invisibilizar a las mujeres o, cuando menos, a generar una imagen secundaria de ellas, reforzando las desigualdades e inequidades respecto a los hombres.

Al respeto destaca el bajo nivel de escolaridad de las socias, que en todos los casos oscilan entre el Medio-Básico (9no. grado) y el Medio-Superior (12mo. grado), factor que incide —negativamente— en la influencia que podrían ejercer las féminas durante el proceso de toma de decisiones colectivas, así como en sus posibilidades de ocupar puestos de mayor trascendencia y responsabilidad.

En este sentido, es pertinente apuntar que los cargos de dirección son ocupados en su mayoría por hombres, siendo estos los que desem-

---

<sup>15</sup> Vid. HERNÁNDEZ, O.: «La relación género y cooperativa en el ordenamiento jurídico cubano. Una aproximación a su realidad y a sus perspectivas ante el proceso de perfeccionamiento del modelo económico en el país». Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, Núm. 46, 2012, pág. 297-320; HERNÁNDEZ, O.: «La relación género y cooperativa en Cuba. Perspectivas dentro del marco jurídico experimental de la cooperativa». Revista de Estudios Cooperativos, N. 2, 2013, pág. 133-156; HERNÁNDEZ, O.: «Las cooperativas no agropecuarias en Pinar del Río. Una aproximación al enfoque de género en su funcionamiento». Revista de Estudios Cooperativos. Núm. 6, 2015, pág. 159-179; HERNÁNDEZ, O.: «La relación entre enfoque de género y trabajo en las Cooperativas No Agropecuarias en Pinar del Río. Reflexiones para su perfeccionamiento.» Ponencia presentada en X Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo, Buenos Aires, Argentina, 2018; HERNÁNDEZ, O., VALLE, D.: La Cooperativa No Agropecuaria Atelier «La Moda»: Aproximación a la experiencia de una cooperativa de mujeres en RODRÍGUEZ, O. y HERNÁNDEZ, O. (compiladores): «Apuntes de Derecho Cooperativo para Cuba». Ediciones Loynaz, Pinar del Río, 2018, págs. 264-288.

peñan funciones como las de Presidente, Sustituto del Presidente o Administrador; y quedan para las socias puestos como el de Secretaria. En tales asignaciones se reproducen estereotipos de género, permeados por la segregación vertical<sup>16</sup> y horizontal<sup>17</sup>.

Por otra parte, las condiciones de trabajo son irregulares y con ellas mayormente se sienten más a gusto los socios de las cooperativas, mientras que las socias hacen énfasis en los problemas e insuficiencias de los locales y áreas en las que se desempeñan como trabajadoras. Estas condiciones influyen en el bajo nivel de satisfacción de las socias con sus condiciones de trabajo.

A lo anterior se suma que, ante el aumento de la demanda de trabajo en algunas cooperativas, no es común que se incorpore nueva fuerza de trabajo, sino que los socios y socias optan por multiplicar sus esfuerzos. Este incremento de la carga redundante en un aumento especialmente significativo para las mujeres, que al llegar a casa deben enfrentarse a las labores domésticas que conforme a los estereotipos de género tradicionalmente le han venido asignadas.

En otra dirección resalta la falta de expresa referencia, entre los principios declarados por la legislación general de las CNA, a la «Educación, Información y Capacitación». Esta preterición del legislador cubano sobre la «regla de oro del cooperativismo», incide en la ausencia de un andamiaje institucional interno que asegure su realización, que a su vez redundante específicamente en la capacitación sobre temáticas con perspectiva de género<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> «Es la disparidad presencial en las jerarquías institucionales: las mujeres constituyen mayoría en los puestos de menor remuneración, poco valorados y con menos poder de decisión». *Vid.* CUADRADO, I.: Valores y rasgos estereotípicos de género en mujeres líderes. En *Revista Psicothema*, Vol. 16, No. 2, 2004, págs. 270-275.

<sup>17</sup> «La disparidad se concentra en áreas laborales, o a saber «feminizadas» o «masculinizadas»: en las universidades, aunque la mayoría de la matrícula esté compuesta por mujeres, estas se concentran en carreras de ciencias sociales, naturales y humanísticas; y los hombres en las de ciencias exactas, técnicas y en las ingenierías. En el campo empresarial, las mujeres son mayoría en áreas de servicios; los hombres, en técnicas y de producción». *Vid.* MUNDUATE, L.: Género y liderazgo. Diferencias entre hombres y mujeres en el acceso a puestos directivos. *Revista de Psicología Social*, Vol. 18, Núm. 3, 2003; BARBERÁ, E.: Género y organización laboral: intervenciones y cambio. En, FERNÁNDEZ, J., (Coord.): *La intervención en los ámbitos de la sexología y la generología*. Madrid: Pirámide, 1999, pp. 22-31; referido en VIRGILÍ, D.: «Género y trabajo remunerado. Experiencia grupal de investigación-acción con mujeres y hombres dirigentes del Ministerio de Transportes». Tesis en opción al título de Máster en Psicología Educativa. Universidad de la Habana. Facultad de Psicología, 2012, págs. 11-13.

<sup>18</sup> PIÑEIRO, C.: Diagnóstico preliminar de las cooperativas no agropecuarias en La Habana, Cuba, 2014. Recuperado de <https://www.ceec.uh.cu/file/569/download?token=VfqEKMZE>, el 18 de abril de 2016.

Dichas carencias en el área de la educación, tienen además un importante efecto negativo en el contenido de los Estatutos y otras normas internas. Estos Estatutos no reflejan hoy una perspectiva de género consolidada, en tanto no se encuentran pronunciamientos sobre temas tan sensibles como la licencia de maternidad y paternidad; la flexibilidad de los horarios laborales en pos de la conciliación<sup>19</sup> de mujeres y hombres con la vida societaria, laboral, familiar y personal, etc.

A tono con este problema, es criticable que la evaluación oficial del experimento ha sido fundamentalmente económica y no social, porque se ha entendido a la cooperativa estrictamente como un «actor económico»<sup>20</sup>, al que se le da «seguimiento económicamente», minimizándose la evaluación de lo que socialmente puede y debe aportar a la comunidad. De ahí que generalmente no se logre aún en la provincia la necesaria articulación de las CNA con las familias de los socios/socias, sus espacios domésticos y las comunidades que las acogen.

Por tanto, la realidad de la CNA en Cuba muestra que aún distan de convertirse en el espacio idóneo para lograr equidad entre socios y socias. De cara a estas limitaciones, se analizará a continuación el papel de la asesoría jurídica y su contribución a la identidad cooperativa.

### **III. La asesoría jurídica de la cooperativa y su contribución a la identidad cooperativa**

La asesoría jurídica es un modo de actuación del profesional del Derecho sobre la cual no abundan referentes teóricos, quizás porque se ha subestimado, entendiéndola como una mera labor accesoria de poca incidencia en cuestiones jurídicas esenciales, algo que está lejos de la realidad.

---

<sup>19</sup> Según SENENT, en España la Ley Orgánica Núm. 3 de 22 de marzo de 2007, «presta especial atención a la conciliación en el ámbito específico de las relaciones laborales, mediante su reconocimiento expreso como derecho (art. 44), y con la incorporación de una serie de previsiones con las que se procura fomentar una mayor corresponsabilidad entre mujeres y hombres en la asunción de obligaciones familiares». Senent, M.: ¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad Social Empresarial e Igualdad Real, Revesco N.º 105 – Monográfico: La economía social y la igualdad de género, 2011, pág. 77.

<sup>20</sup> Según TRISTÁ las CNA reportan mensualmente su estado económico y financiero a la Oficina Nacional de Estadísticas. TRISTÁ, G.: Cooperativas no Agropecuarias, conferencia ofrecida y reproducida a militantes del Partido Comunista de Cuba por la Comisión de Implementación de los Lineamientos del Partido y la Revolución, 2015.

El asesor jurídico<sup>21</sup> regularmente ejecuta un conjunto de funciones que pueden variar atendiendo al tipo de persona destinataria de sus servicios (física o colectiva) y de las normas que en cada país regulen este asesoramiento. No obstante, el enfoque de este trabajo será hacia la asesoría jurídica de la empresa cooperativa.

Sobre esta base, es pertinente ofrecer una sistematización de aquellas actividades fundamentales que desarrolla el asesor jurídico para una empresa<sup>22</sup>, a saber:

- Diagnosticar: implica la determinación del estado de cualquier fenómeno. Los resultados conseguidos deben funcionar como punto de partida para trazar y ejecutar el plan de acciones destinado a eliminar las dificultades jurídicas detectadas.
- Orientar: se manifiesta cuando el asesor aconseja a la empresa sobre las opciones y medios jurídicos con que se cuenta para satisfacer sus intereses, esclareciendo dudas y advirtiendo sobre el alcance y posibles efectos jurídicos de las acciones a emprender relativas a sus asuntos.
- Redactar: requiere de la «ingeniería» o creatividad del asesor, para reflejar principios e intereses concretos en documentos de trascendencia jurídica, especialmente cuando escribe la normativa interna (acuerdos, actas, reglamentos, y otras normas relativa a las funciones de la gerencia o aplicables a los trabajadores, por ejemplo contratos para formalizar vínculos con trabajadores y otras empresas); los documentos comprobatorios de las operaciones internas (órdenes de pago, letras de cambio y pagarés); y los poderes de actuación que otorga la empresa para su participación en actuaciones judiciales.
- Representar: se configura cuando una empresa (cliente), manifiesta su voluntad para que el asesor jurídico ejecute las acciones legales pertinentes que le permitan brindar solución a la si-

---

<sup>21</sup> Para desempeñarse como asesor jurídico es necesario «ser profesional del Derecho, egresado de una Universidad reconocida con el título que acredite tal condición, regularmente matriculado en el gremio profesional correspondiente y con las habilitaciones legales requeridas» *Vid.* GARCÍA, A: Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria, Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria, Mérida, 2017, pág. 67.

<sup>22</sup> *Vid.* BRUCH, E.: Marketing de servicios jurídicos a pequeñas y medianas empresas. Universitat Autònoma de Barcelona, 2016, págs. 40-44. Recuperado de <https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/386530/ebm1de1.pdf>, el 24 de junio de 2018; La transformación de la función jurídica. Los siete retos de las asesorías jurídicas internas, *s/f*. Recuperado de <https://www.pwc.es/es/publicaciones/legal-fiscal/assets/informe-pwc-transformacion-funcion-juridica.pdf>, el 24 de junio de 2018 y GARCÍA, A: *ob. cit.*, pág. 25-30.

tuación jurídica en que se encuentra, actuando en interés y por cuenta de esta.

- Supervisar: se materializa fundamentalmente al realizar la vigilancia en favor de la legalidad de los actos o procedimientos desarrollados, tales como la aplicación de medidas disciplinarias; el cumplimiento de las formalidades de los contratos concertados; la ejecución de estos contratos para la adquisición o suministro de bienes y servicios; el respeto a las obligaciones tributarias; etc.

Vale aclarar, que si bien a efectos metodológicos conviene delimitar estas actividades fundamentales, la práctica demuestra que ellas pueden manifestarse indistintamente en cualquier momento del *proceso de asesoría jurídica*. Por tanto, durante este proceso deben articularse, de forma armónica, las funciones de *diagnóstico*, *consejería*, *ejecución* y *control* que en su desempeño profesional desarrolla el asesor jurídico, a fin de equilibrar los intereses del cliente (empresa) y el interés general expresado en las exigencias legales.

Ahora bien, cuando hablamos de la asesoría jurídica de las cooperativas, debe tenerse en cuenta que estas poseen particularidades que las diferencian de otras empresas. Esta identidad propia de las cooperativas, impone a los asesores jurídicos que asuman compromisos en este campo, además de un determinado nivel de especialización. Del cumplimiento de este *cuasi* requisito depende —en importante medida— que la figura se manifieste conforme a su naturaleza.

Los elementos que ofrecen contenido a la identidad cooperativa se han abordado en otras ocasiones de cara a la labor constituyente/legislativa<sup>23</sup>. Ahora vale reiterar, desde este nuevo enfoque, que el asesor jurídico debe reconocer en la cooperativa un fenómeno socioeconómico integral, que trasciende el mero espacio empresarial y se complejiza sanamente.

Una cooperativa es una empresa, y como tal precisa de rentabilidad económica, pero en ella también toman forma jurídica vínculos asociativos inspirados en valores nacidos de necesidades sociales; a la vez que se superponen, sin conflictos, roles tradicionalmente enfrentados como el de propietario y trabajador, o el de empresario y consumidor. Además, la finalidad de servicio a los asociados que caracteriza a la cooperativa, cuando menos trastoca la perspectiva tradicional del lucro, también porque la cooperativa no tiene en la responsabilidad social un apéndice impuesto, como sucede en otras tantas oca-

<sup>23</sup> RODRÍGUEZ, O.: *ob. cit.*, pág. 39



siones, sino porque es inherente a su naturaleza y estructura institucional. En el mismo sentido, no se debe olvidar que el funcionamiento de esta empresa se asienta en principios como la voluntariedad, la igualdad, el control democrático, la distribución equitativa, la autonomía y la educación, que comúnmente no pasan de ser aspiraciones o —peor aún— un eslogan de muchos entes públicos y privados.

Por consiguiente, a los actos jurídicos *fundamentales* que establecen las cooperativas con sus socios o con otras cooperativas<sup>24</sup>, no le son aplicables —sin distorsionarlas— las normas que informan a ramas del Derecho como el Civil, el Mercantil o el Laboral. La naturaleza jurídica *sui generis* de la cooperativa exige la aplicación a ella de una pujante y particular rama del Derecho.

El maestro HENRÿ apela a una dimensión amplia de este Derecho, al definirle como «todas aquellas normas jurídicas —leyes, actos administrativos, resoluciones judiciales, jurisprudencia, reglamentos y estatutos cooperativos y cualquier otra fuente de Derecho— que regulan la estructura y las operaciones de las cooperativas como empresas en el sentido económico y como entidades en el sentido jurídico»<sup>25</sup>.

Por su parte, la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, en un intento de unificación del Derecho Cooperativo a nivel regional, ofrece en su artículo 6 una definición de este, entendiéndolo como «el conjunto de normas especiales, jurisprudencia, doctrina y práctica basadas en los principios que determinan y regulan la actuación de las cooperativas y los sujetos que en ellas participan»<sup>26</sup>.

Sin embargo, vale la advertencia sobre dos tendencias contradictorias: «por un lado, existe un respeto creciente por el derecho internacional público cooperativo y por la obligación de mantener a las cooperativas como una entidad jurídica diferenciada y, por otro lado, continúa el proceso de alineación o equiparación de las cooperativas

---

<sup>24</sup> Explica CRACOGNA las notas esenciales y consustanciales a estos actos que permiten afirmar que no tienen una naturaleza civil ni comercial ni otra cualquiera, sino una que les es propia y que los distingue dada la propia finalidad de la institución: a) intervención de socio y cooperativa; b) objeto del acto idéntico al objeto de la cooperativa; y c) espíritu de servicio, donde hay un *corpus* (el objeto material o inmaterial sobre el que versa) y un *animus* (el espíritu de servicio que informa la relación). CRACOGNA, D.: Estudios de Derecho Cooperativo, Intercoop Ed. Cooperativa Ltda., Buenos Aires, 1986, pág. 21. También en este sentido SALINAS, A.: Derecho Cooperativo, Ed. Cooperativismo, México, 1954, pág. 2.

<sup>25</sup> HENRÿ, H.: Orientaciones para la legislación cooperativa, OIT, Ginebra, 2013, pág. 11.

<sup>26</sup> ACI: Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, Ed. ACI-Américas, San José, 2009.

con las sociedades comerciales»<sup>27</sup>. Además, «la convergencia del Derecho Cooperativo con el de las sociedades de capital (...) también puede ser vista como la aplicación —a veces, indiscriminada— a las cooperativas de normas que fueron diseñadas para las sociedades de capital, pero que en los hechos terminan dando forma a las cooperativas como instituciones y/o definiendo sus operaciones»<sup>28</sup>.

En el mismo sentido es de resaltar que «...los legisladores incluyen cada vez menos normas imperativas (*ius cogens*) dentro del Derecho Cooperativo. Considerando las presiones de los mercados financieros, los cooperativistas pueden aprovechar el reducido alcance de la legislación vinculante y elaborar estatutos que abran el camino para la alineación de las cooperativas con las sociedades comerciales» o, por el contrario, pueden usar esta flexibilidad para reforzar su identidad. No en balde resaltan, durante los últimos años, los debates teórico/prácticos sobre la aplicabilidad a las cooperativas de las recomendaciones contenidas en los Códigos de Buen Gobierno Corporativos<sup>29</sup>.

En todo caso, debemos tener en cuenta que «la gestión social y «societal» de las cooperativas a través de profesionales independientes y calificados, junto con el asesoramiento sobre cómo mejorar la gestión y administración, es una condición *sine qua non* para un desarrollo saludable de las cooperativas»<sup>30</sup>. Por tal motivo, el papel del asesor jurídico es definitivo en los derroteros que asumen estas formas asociativas.

Por tanto, esta potencial incidencia de la asesoría jurídica es proporcional al nivel de institucionalización con que cuente el Derecho Cooperativo en cada ordenamiento jurídico; pero también es determinante en este sentido la postura crítica y conciencia creativa que despliegue el asesor jurídico durante el desarrollo de sus funciones de *diagnóstico, consejería, ejecución y control*, al redactar, interpretar y aplicar las normas.

<sup>27</sup> HENRY, H.: *ob. cit.*, pág. 12.

<sup>28</sup> *Ibidem*, pág. 13.

<sup>29</sup> *Vid.* CRACOGNA, D. y URIBE, C.: Buen Gobierno Cooperativo. VIII Congreso Nacional Cooperativo, Cartagena de Indias, 2003. Recuperado de

<sup>30</sup> HENRY, H.: *ob. cit.*, pág. 107.

#### IV. **Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica a la equidad de género en las Cooperativas No Agropecuarias de Pinar del Río**

Recientemente se ha reconocido oficialmente en Cuba que algunas cooperativas (no agropecuarias) actúan como empresas privadas, donde el presidente ejerce como si fuera el dueño, con un mínimo de socios, a la vez que realizan su gestión fundamentalmente contratando los servicios de trabajadores por cuenta propia como asalariados, para luego repartir las utilidades solo entre los socios<sup>31</sup>.

Teniendo en cuenta estas y otras dificultades, se ha decidido por la dirección del país, «antes de continuar avanzando en la creación de nuevas cooperativas, consolidar lo avanzado, generalizar los aspectos positivos, que no son pocos, y enfrentar resueltamente las ilegalidades y otras desviaciones que se apartan de la política establecida»<sup>32</sup>

Esta directriz ha derivado en hacer más efectivo el control y la fiscalización desde el Estado sobre las cooperativas<sup>33</sup>, así como en la reciente decisión administrativa de extinguir algunas de las nuevas cooperativas que se habían autorizado<sup>34</sup>. Sin embargo —a consideración de los autores— esta es una estrategia con «piernas cortas», que deberá ser sustituida por proyectos de acompañamiento que tengan como brújula la identidad cooperativa universalmente reconocida.

Concretamente, respecto a la asesoría jurídica en Cuba, recién ha entrado en vigor el Decreto Ley 349 de 24 de enero de 2018, «Del Asesoramiento Jurídico» y la Resolución 41 de 3 de marzo de 2018 del

---

<sup>31</sup> Vid. PUIG, Y.: Autoridades explican nuevas medidas respecto a cooperativas no agropecuarias, 2017. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/09/autoridades-explican-nuevas-medidas-respecto-a-cooperativas-no-agropecuarias/>, el 12 de septiembre de 2017.

<sup>32</sup> CASTRO, R.: Discurso pronunciado por el General de Ejército, Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, en la clausura del IX Período Ordinario de Sesiones de la VIII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, La Habana, 14 de julio de 2017, Versiones Taquigráficas del Consejo de Estado, Granma, Órgano Oficial del Comité Central del Partido, 15 de julio de 2017.

<sup>33</sup> Vid. PUIG, Y.: *ob. cit.*

<sup>34</sup> Vid. CUBADEBATE: Autorizadas 16 cooperativas no agropecuarias en primer trimestre de 2016, 2016, recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/06/29/autorizadas-16-cooperativas-no-agropecuarias-en-primer-trimestre-de-2016/>, el 4 de octubre de 2016; y MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS: Aprobada extinción de Cooperativa de servicios contables SCENIUS, 2017, recuperado en <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/07/aprobada-extincion-de-cooperativa-de-servicios-contables-sce-nius/#.Wb54j3uR7mM>, el 12 de septiembre de 2017.

MINJUS «Reglamento para el ejercicio de la actividad de asesoramiento jurídico». Dichas normas, si bien contemplan a la CNA entre los sujetos destinatarios de este servicio<sup>35</sup>, no es su objeto revertir el panorama de escasa especialización en la materia cooperativa de que adolecen los juristas del país, ni tampoco fortalecer, desde el desempeño de estos profesionales, la identidad de las instituciones en cuestión.

Sin embargo, contrasta con esta realidad que el Departamento de Derecho de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Pinar del Río (UPR), —casa de altos estudios que como antes se ha dicho<sup>36</sup>, cuenta con una importante trayectoria investigativa en estos temas— ejecutó entre el año 2013 y el 2016 un Proyecto de Investigación y Desarrollo que fundamentó una propuesta de «*Bases teóricas para la efectiva expansión jurídica de las cooperativas hacia otras esferas de la economía nacional además de la agropecuaria*».

Este Proyecto obtuvo importantes resultados, que se reflejan en una Tesis de Doctorado en Ciencias Jurídicas; 20 publicaciones en libros o revistas científicas; 33 presentaciones en eventos científicos, de ellas más del 80% internacionales; 1 Grupo Científico Estudiantil que vinculó sus Trabajos de Curso a los objetivos; 4 Tesis de Grado de Licenciatura en Derecho asociadas; 1 asignatura optativa impartida en la Carrera de Derecho de la UPR durante cuatro cursos; 1 evento internacional propio con proyecciones futuras; 2 ediciones de un curso de posgrado impartido a un total de 48 juristas de la provincia; 11 premios a los resultados, algunos de ellos de carácter nacional; y vínculos con instituciones internacionales de referencia en el campo, con disposición para continuar colaborando para avanzar en esta dirección.

En base a estos antecedentes, que muchas veces han implicado espacios de diálogo, se han identificado múltiples oportunidades para que los asesores jurídicos de las doce (12) CNA de la provincia de Pinar del Río, vinculados en su totalidad a la Empresa Provincial de Servicios Legales (EPSEL), perfeccionen el proceso de asesoría a esta particular forma de empresas, contribuyendo a potenciar o consolidar los rasgos que le identifican.

Por consiguiente, se formalizó en enero de este año un Convenio entre la EPSEL y la UPR, contentivo de un Proyecto de Investigación, Desarrollo e innovación, destinado a implementar una «*Metodología para perfeccionar el proceso de asesoría jurídica de las Cooperativas No Agropecuarias en la provincia de Pinar del Río, desde su gestación*».

---

<sup>35</sup> Vid. Decreto Ley 349 de 24 de enero de 2018, «Del Asesoramiento Jurídico», Gaceta Oficial No. 5 Extraordinaria de 24 de enero de 2018.

<sup>36</sup> Vid. Supra, epígrafe II.

*hasta su disolución»* que, de ofrecer buenos resultados, podría generalizarse hacia otros lugares del país.

En este Proyecto, que apenas viene concluyendo su etapa inicial de diagnóstico, se han definido múltiples variables hacia las cuales la nueva metodología habrá de dirigir sus recomendaciones, a fin de contribuir con la identidad cooperativa. Entre estas variables se encuentra «la perspectiva de género», entre todas quizás la más trasversal.

Para argumentar los elementos que podrían dar cuerpo a esta propuesta (requerida de debate y perfeccionamiento) y de cara a las CNA de la provincia de Pinar del Río, es oportuno observar las recomendaciones realizadas por ACI-Américas mediante su Comité Regional de Equidad de Género (CREG)<sup>37</sup>, en tanto constituyen líneas estratégicas cruciales que pueden funcionar como guía para igualar derechos y oportunidades en asociadas y asociados, a saber:

- Incluir a mujeres y hombres cooperativistas en los puestos de toma de decisiones de mayor poder en el sector, generando igualdad de derechos y oportunidades.
- Transversalizar las acciones en materia de igualdad y equidad de género en los presupuestos de las cooperativas.
- Asignar fondos específicos para el trabajo de incidencia de la equidad de género en las cooperativas.
- Capacitar en los temas de género y cooperativas, lo que incluye comprender el enfoque de la planificación del desarrollo en los planos políticos, económicos, sociales, culturales y ambientales, con el interés de formar en planificación de género y su uso en las políticas, planes y programas de las cooperativas.
- Sensibilizar a las instancias de toma de decisiones en el enfoque de equidad de género y la planificación del desarrollo, lo que incluye la formación de mujeres y hombres cooperativistas que ocupan los puestos de poder en el sector.
- Formar promotoras y promotores que multipliquen en las cooperativas, los temas de equidad de género, liderazgos, derechos humanos, educación cooperativa y los valores y principios cooperativos con equidad de género.
- Realizar intercambios de experiencias exitosas en materia de igualdad y equidad de género entre las cooperativas.

---

<sup>37</sup> MÉNDEZ. N.: «Estrategia de impulso al modelo cooperativo entre mujeres». Comité Regional de Equidad de Género (CREG), ACI Américas, 2011. Recuperado de [www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf), el 5 de diciembre de 2018.

- Crear o fortalecer las instancias especializadas en materia de equidad de género, favoreciendo la participación de las mujeres en estos espacios.
- Formar o capacitar a quiénes se encargan de estos espacios, como mecanismo de seguimiento y monitoreo de la igualdad y equidad de género en las cooperativas.
- Elaborar artículos o documentos que den cuenta de las acciones que se desarrollan en las cooperativas, para el avance de la igualdad y equidad de género.

Vale resaltar la alineación de estas recomendaciones con las bondades de la auto-organización, la auto-regulación y el auto-control que debe prevalecer en las cooperativas como manifestaciones de la autonomía que les caracteriza. A fin de cuentas «la autonomía de las cooperativas es también autonomía de valores frente a la influencia de prácticas heredadas de una cultura patriarcal...»<sup>38</sup>. Conservar esa autonomía implica el compromiso de no reproducir acríticamente la inequidad de género en el funcionamiento de estas organizaciones. Este funcionamiento lo definen —en importante medida— las políticas internas y disposiciones jurídicas de que se dota a sí misma la cooperativa (Estatutos, Reglamento Interno, Acuerdos de la Asamblea, etc.), en cuya elaboración, interpretación y aplicación es protagonista el asesor jurídico.

En consecuencia, desde la ordenación interna que define la vida de la CNA puede flexibilizarse la gestión del tiempo de trabajo (reordenación de horarios, posibilidad de acumular horas, evitar reuniones fuera del horario normalizado, consideración del calendario escolar, etc.) y del espacio laboral (fomento de las labores desde el domicilio, trabajo por objetivos o compartido, etc.), así como facilitar permisos, reducciones de jornadas, etc. De forma similar, para mitigar las sobrecargas que generalmente recaen sobre las féminas, pueden acordarse medidas o políticas en pos de asegurar recursos para el cuidado de niños y niñas y otras personas dependientes, como por ejemplo guarderías, escuelas de verano, transporte, etc.<sup>39</sup> En todo caso, será también función del asesor jurídico controlar a un tiempo que tales medidas no perjudiquen el desarrollo profesional.

---

<sup>38</sup> POUSADA, T.H.: «Género y cooperativas. La participación femenina desde un enfoque de género», Partes 1 y 2, Cuadernos de trabajo Núms. 18 y 19, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, Buenos Aires, 2003, pág. 24-25. Recuperado en <http://www.centrocultural.coop/modules/wfdownloads/singlefile.php?cid=3&lid=49>, el 9 de mayo de 2011. Citado por SENENT, M.J.: *ob. cit.*, (nota al pie 31), pág. 78.

<sup>39</sup> *Vid.* SENENT, M.J.: *ob. cit.*, (nota al pie 32), pág. 78.

En otro orden, y a fin de visibilizar todas aquellas situaciones que son desfavorables para las mujeres como grupo social, se deben realizar y difundir investigaciones con perspectiva de género. Por consiguiente, las CNA están requeridas de una «Comisión de Educación, Capacitación e Investigación» que materialice este propósito. La función del asesor jurídico en este sentido, es diagnosticar y ejecutar la institucionalización de esta Comisión, superando la omisión de la legislación cooperativa general sobre la materia educativa.

En el propósito de contribuir a la educación cooperativa con perspectiva de género, podría también influir la intercooperación<sup>40</sup> entre cooperativas; sin embargo, es este un terreno poco explorado en Cuba, tanto desde el punto de vista teórico como en su implementación legal y práctica.

Pese a esta limitación, una mirada aguda al ordenamiento jurídico cubano desde la asesoría jurídica puede ofrecer los fundamentos necesarios para guiar los procesos de intercooperación que reclama la equidad de género en las CNA<sup>41</sup>. Además, estos fundamentos jurídicos podrían enriquecerse mediante el ejercicio de la autonomía regulatoria de la cooperativa, concretándose en sus Estatutos y en otros instrumentos diferentes a los tradicionales contratos con contenido patrimonial y ánimo de lucro. En este caso, los asesores jurídicos pueden aconsejar la formalización de Convenios de Colaboración entre Cooperativas o de estas con otros entes de la sociedad civil como la Federación de Mujeres Cubanas (FMC), a fin de concretar puntos de encuentro o redes de intercambio de mujeres, que fortalezcan la defensa de sus derechos.

---

<sup>40</sup> Muchas de las dificultades que hoy enfrentan las cooperativas en Cuba pudieran paliarse potenciándose la intercooperación, entendida como «la relación voluntaria entre cooperativas, con el propósito de fortalecer la gestión cooperada para el desarrollo en diversos órdenes, a través de procesos planificados y de promoción permanente de la eficiencia productiva, la capacitación, la equidad de género, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo territorial, en articulación con otros actores, sin que se afecte la autonomía de las cooperativas que intercooperan». ASOCIACIÓN NACIONAL DE ECONOMISTAS Y CONTADORES DE CUBA (ANEC): Informe de evaluación intermedia externa, Proyecto «Gestión cooperativa en el sector agropecuario en Cuba» (APOCOOP), La Habana, 2017.

<sup>41</sup> Ante la falta de regulación específica sobre este aspecto en el ordenamiento jurídico cubano, se recomienda mirar a la Ley No. 59 de 1987, «Código Civil Cubano», ARTÍCULO 47. Las causas que generan la relación jurídica son: b) los actos jurídicos. También complementa en este sentido la Ley No. 50 de 1985, «De las Notarías Estatales», ARTÍCULO 49.1. El acto jurídico es una manifestación lícita, de voluntad, expresa o tácita, que produce los efectos dispuestos por la ley, consistentes en la constitución, modificación o extinción de una relación jurídica; y ARTÍCULO 13. Los documentos públicos que redacta y autoriza el Notario son los siguientes: a) Las escrituras, cuyo contenido es un acto jurídico.

En esta misma dirección, es oportuno insistir en que la perspectiva de género debe alcanzar al entorno de las mujeres cooperativistas, mediante la conciliación con sus familiares y con sus espacios domésticos en general. Esta idea propone un acercamiento a lo que ALFONSO ALEMÁN refiere como Responsabilidad Social Directa, diferente a la que las empresas realizan a través de la intermediación del Estado (indirecta), que presupone «el compromiso consciente de sus directivos y trabajadores con la satisfacción de las necesidades y expectativas de su recurso humano y la comunidad en que se inserta, a partir de una gestión propia y de sus recursos, mediante el vínculo estable y sistemático con las organizaciones políticas, de masas y sociales de su ámbito interno y de su entorno inmediato»<sup>42</sup>. El propio autor enfatiza, acertadamente, que esta Responsabilidad Social Directa es consustancial a la cooperativa, para cuya materialización requiere del compromiso consciente; la participación real; una formación ética e ideológica basada en los valores que la identifican; así como utilidades que sustenten financieramente los diferentes proyectos sociales que desarrolla la entidad; y el reconocimiento y apoyo estatal a la acción social directa que deberá manifestarse, entre otros factores, en la adopción de instrumentos legales que despojen el carácter opcional de la gestión social cooperativa<sup>43</sup>.

Mientras esta dimensión vinculante de la Responsabilidad Social se concreta en la legislación general, los asesores jurídicos pueden aprovechar el «Modelo de Gestión de la Responsabilidad Social Cooperativa Directa»<sup>44</sup>, promovido en su momento por el Centro de Estudios de Desarrollo Cooperativo y Comunitario (CEDECOM) de la Universidad de Pinar del Río, para orientar su implementación a través de las normas jurídicas internas de la CNA. Si bien esta acción no encontrará amparo en el ordenamiento jurídico cubano, tampoco conspiraría ni contra su preceptiva ni contra su esencia popular.

Para ello se cuenta con la definición de sus componentes principales, con potencial para ser traspasados —de principio a fin— por la equidad de género, a saber: a) el «Mercado Social Objetivo», referido al conjunto de necesidades y expectativas presentes en los ámbitos de

---

<sup>42</sup> ALFONSO, A.L.: Modelo de gestión de la responsabilidad social cooperativa directa. Estudio de caso: cooperativa de producción agropecuaria Camilo Cienfuegos, Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Centro de Estudios de Desarrollo Cooperativo y Comunitario, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Pinar del Río, Pinar del Río, 2008, pág. 48.

<sup>43</sup> *Vid. Ibidem*, pág. 106-108.

<sup>44</sup> *Idem*.



actuación (interno y externo); b) el «Sistema de Indicadores Sociales» diseñados a partir de la operacionalización de los principios cooperativos y concretándose en aspectos para medir la gestión de la responsabilidad social que no desconocen la perspectiva de género; y c) el «Balance Social Cooperativo» como una herramienta de información metódica que permite evaluar el nivel de cumplimiento de las actividades que desarrolla la cooperativa para el cumplimiento de su misión social, en un período dado y que debe ser auditable<sup>45</sup>.

Sobre esta base se puede afirmar, que las funciones de diagnóstico, consejería, ejecución y control que comúnmente realiza el asesor jurídico, pueden contribuir a la equidad de género. Puede resultar decisivo en este sentido que se intencione en cada CNA un «plan de igualdad<sup>46</sup>», compuesto por un conjunto ordenado de medidas adoptadas —previa realización de un diagnóstico— destinadas a alcanzar la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres, así como para reducir al máximo la discriminación por razón de género<sup>47</sup>.

## V. Conclusiones

1. La incorporación de una correcta perspectiva de género en las estructuras sociales e institucionales contribuye a su transfor-

---

<sup>45</sup> También se define el Balance Social Cooperativo como «una herramienta de la gestión socioeconómica que facilita a las cooperativas medirse y rendir cuentas, a los/as asociados/as —sus dueños/as— especialmente, y a todos los demás grupos de interés que son impactados por su accionar en relación con el cumplimiento de su esencia o identidad, es decir, desde los valores y los principios cooperativos. Además de permitir el análisis interno de cada cooperativa, este caudal de información ayuda a construir la imagen del movimiento cooperativo sobre parámetros objetivos y fiables». ACI-AMÉRICAS: Balance Social Cooperativo: certificación de Cooperativas de las Américas en Responsabilidad Social Cooperativa, s/f. Recuperado de [www.aciamericas.coop.com](http://www.aciamericas.coop.com), el 15 de junio de 2016.

<sup>46</sup> Para COCETA, en su Guía para la elaboración de Planes de Igualdad en las Cooperativas de Trabajo, este Plan de Igualdad debe ser universal, para que incida en todas las personas que se integran en la cooperativa y no sólo en las mujeres; transversal, para que implique a todas las áreas de gestión de la organización; dinámico, para que sea progresivo y esté sometido a cambios constantes; sistemático-coherente, pues el cumplimiento de la metodología diseñada llevará a la igualdad real, objetivo final del plan; flexible, pues se diseña a medida de cada entidad y puede ser modificado en función de las necesidades y posibilidades reales; y determinado, pues su duración se limita al momento en que se alcanzan los objetivos propuestos. *Vid.* COCETA: Guía para la elaboración de planes de igualdad en las cooperativas de trabajo, (s/f). Recuperado de <http://www.coceta.coop/publicaciones/guia-igualdad-cooperativas.pdf>

<sup>47</sup> *Ibidem.*

mación en estructuras equitativas y justas para mujeres y hombres, a través de múltiples beneficios. En el mundo empresarial, las cooperativas son espacios asociativos con rasgos intrínsecos que tienden a la sostenibilidad económica, la democracia, la justicia social y la responsabilidad, condiciones idóneas para lograr la equidad de género. Lamentablemente, la realidad de las CNA en la provincia de Pinar del Río aún dista de alcanzar este ideal, en tanto en estas coexisten una carente perspectiva de género en las normas cooperativas; el bajo nivel de escolaridad de las socias; su escasa representatividad en los cargos de mayor responsabilidad; la sobrecarga laboral de las féminas producto al doble rol de socia-trabajadora y ama de casa; falta de capacitación en temas relativos a la equidad género y pobre articulación de las CNA con la comunidad.

2. La asesoría jurídica es un modo de actuación del profesional del Derecho, a través del cual se desarrolla un proceso de articulación de las funciones de diagnóstico, consejería, ejecución y control al redactar, interpretar y aplicar las normas. El ejercicio de estas funciones para las empresas debe equilibrar los intereses de esta con el interés general expresado en las leyes. Esta labor es trascendental para las cooperativas, en tanto puede contribuir a la consolidación de su identidad. Tal aspiración depende de la implementación del Derecho Cooperativo en los ordenamientos jurídicos, a la vez que de los niveles de especialización de los asesores de cooperativas y de la conciencia crítica-creativa que desplieguen durante el desarrollo de sus funciones.
3. Como resultado de las relaciones de colaboración entre la EPSEL y la UPR, se aspira a perfeccionar, de cara a la identidad cooperativa, la metodología empleada para desarrollar el proceso de asesoría jurídica a las CNA de Pinar del Río. Entre los indicadores hacia los cuales se dirigirán estas propuestas, se halla la equidad de género. En este sentido se propone que la Metodología oriente al asesor jurídico a incidir en la flexibilización de la gestión del tiempo de trabajo y del espacio laboral; en la institucionalización de la educación cooperativa con perspectiva de género; en la formalización de Convenios de Colaboración entre cooperativas o de estas con otros entes, a fin de concretar redes de intercambio en pos de la equidad de género; en la implementación jurídica paulatina de la responsabilidad social directa, contribuyendo a la conciliación de las socias y socios con sus familiares y espacios domésticos en general.

## Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL: Declaración Sobre la Identidad Cooperativa, Manchester, 1995, consultada en EL HOGAR OBRERO: Cooperativa de Consumo, Edificación y Crédito Ltda., en <http://www.elhogarobrero1905.org.ar>, consultada el 19 de diciembre de 2009.
- Estrategia para promover la igualdad de género, 2000. Recuperado de <http://www.coop.org/coop/2000-gender-strategy.pdf>, el 5 de diciembre de 2018.
  - Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, Ed. ACI-Américas, San José, 2009.
  - Balance Social Cooperativo: certificación de Cooperativas de las Américas en Responsabilidad Social Cooperativa, s/f. Recuperado de [www.aciamericas.coop.com](http://www.aciamericas.coop.com), el 15 de junio de 2016.
- ALFONSO, A.L.: Modelo de gestión de la responsabilidad social cooperativa directa. Estudio de caso: cooperativa de producción agropecuaria Camilo Cienfuegos, Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Centro de Estudios de Desarrollo Cooperativo y Comunitario, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Pinar del Río, Pinar del Río, 2008.
- ASOCIACIÓN NACIONAL DE ECONOMISTAS Y CONTADORES DE CUBA (ANEC): Informe de evaluación intermedia externa, Proyecto «Gestión cooperativa en el sector agropecuario en Cuba» (APOCOOP), La Habana, 2017.
- BRUCH, E.: Marketing de servicios jurídicos a pequeñas y medianas empresas. Universitat Autònoma de Barcelona, 2016, págs. 40-44. Recuperado de <https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/386530/ebm1de1.pdf>, el 24 de junio de 2018.
- CASTRO, R.: Discurso pronunciado por el General de Ejército, Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, en la clausura del IX Período Ordinario de Sesiones de la VIII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, La Habana, 14 de julio de 2017, Versiones Taquigráficas del Consejo de Estado, Granma, Órgano Oficial del Comité Central del Partido, 15 de julio de 2017.
- CEDPA: « Género y Desarrollo: Serie de Manuales de Capacitación de CEDPA». CEDPA Volumen III, 1996. Recuperado de [http://www.cedpa.org/images/pubs-pdfs/gender\\_spanish\\_all.pdf](http://www.cedpa.org/images/pubs-pdfs/gender_spanish_all.pdf) el 5 de diciembre de 2018.
- CEMBORAIN, E.: Responsabilidad social en las cooperativas: igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, 2006 Recuperado de [www.researchgate.net/publication/268299116\\_Responsabilidad\\_social\\_en\\_las\\_cooperativas\\_igualdad\\_de\\_oportunidades\\_entre\\_hombres\\_y\\_mujeres](http://www.researchgate.net/publication/268299116_Responsabilidad_social_en_las_cooperativas_igualdad_de_oportunidades_entre_hombres_y_mujeres) el 5 de diciembre de 2018.
- COCETA: Guía para la elaboración de planes de igualdad en las cooperativas de trabajo, (s/f). Recuperado de <http://www.coceta.coop/publicaciones/guia-igualdad-cooperativas.pdf> el 5 de diciembre de 2018.
- CRACOGNA, D.: Estudios de Derecho Cooperativo, Intercoop Ed. Cooperativa Ltda., Buenos Aires, 1986.

- CRACOGNA, D., URIBE, C.: Buen Gobierno Cooperativo. VIII Congreso Nacional Cooperativo, Cartagena de Indias, 2003. Recuperado de [http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/06/29/autorizadas-16-cooperativas-no-agropecuarias-en-primer-trimestre-de-2016/](http://www.confecoop.coop/images/stories/memorias/2003/dante_uribe%20_%28Buen%20Gobierno%20, el 5 de diciembre de 2018.</a></p><p>CUADRADO, I.: «Valores y rasgos estereotípicos de género en mujeres líderes». <i>Psicothema</i>, v. 16, n. 2, 2004.</p><p>CUBADEBATE: <i>Autorizadas 16 cooperativas no agropecuarias en primer trimestre de 2016</i>, 2016. Recuperado de <a href=), el 4 de octubre de 2016.
- CUBADEBATE: *Autorizadas 16 cooperativas no agropecuarias en primer trimestre de 2016*, 2016. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/06/29/autorizadas-16-cooperativas-no-agropecuarias-en-primer-trimestre-de-2016/>, el 4 de octubre de 2016.
- ESTEBAN, M.L., GARGALLO, A. & PÉREZ, F.J.: «¿Presentan las cooperativas contextos favorables para la igualdad de género? Especial referencia a la provincia de Teruel». CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 2016.
- GARCÍA, A.: *Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*, Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria, Mérida, 2017.
- HENRÿ, H.: *Orientaciones para la legislación cooperativa*, OIT, Ginebra, 2013.
- HERNÁNDEZ, O.: «La relación género y cooperativa en el ordenamiento jurídico cubano. Una aproximación a su realidad y a sus perspectivas ante el proceso de perfeccionamiento del modelo económico en el país». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 46, 2012.
- «La relación género y cooperativa en Cuba. Perspectivas dentro del marco jurídico experimental de la cooperativa». *Revista de Estudios Cooperativos*, N. 2, 2013.
- «Las cooperativas no agropecuarias en Pinar del Río. Una aproximación al enfoque de género en su funcionamiento». *Revista de Estudios Cooperativos*. Núm. 6, 2015.
- «La relación entre enfoque de género y trabajo en las Cooperativas No Agropecuarias en Pinar del Río. Reflexiones para su perfeccionamiento.» Ponencia presentada en X Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo, Buenos Aires, Argentina, 2018.
- HERNÁNDEZ, O; VALLE, D.: *La Cooperativa No Agropecuaria Atelier «La Moda»: Aproximación a la experiencia de una cooperativa de mujeres* En Rodríguez, O., Hernández, O. (Compiladores): «Apuntes de Derecho Cooperativo para Cuba». Ediciones Loynaz, Pinar del Río, 2018.
- La transformación de la función jurídica. Los siete retos de las asesorías jurídicas internas, s/f. Recuperado de <https://www.pwc.es/es/publicaciones/legal-fiscal/assets/informe-pwc-transformacion-funcion-juridica.pdf>, el 24 de junio de 2018.
- Lineamientos frente al Código de Buen Gobierno para el Sector Solidario-Cooperativas. Manual Guía Gobierno Corporativo Cooperativas, EMPREN-

- DER, 2017. Recuperado de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKewjE-o\\_NIKbfAhXNmVkJHS9xC5gQFjABegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.campusvirtualemprender.com%2Fmoodle%2Fpluginfile.php%2F2555%2Fblock\\_html%2Fcontent%2FManual%2520Gui%25CC%2581a%2520Gobierno%2520Corporativo%2520Cooperativas.pdf&usg=AOvVaw0jpF7d2yVeKqQbxO4\\_jJ6O](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKewjE-o_NIKbfAhXNmVkJHS9xC5gQFjABegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.campusvirtualemprender.com%2Fmoodle%2Fpluginfile.php%2F2555%2Fblock_html%2Fcontent%2FManual%2520Gui%25CC%2581a%2520Gobierno%2520Corporativo%2520Cooperativas.pdf&usg=AOvVaw0jpF7d2yVeKqQbxO4_jJ6O), el 5 de diciembre de 2018.
- MÉNDEZ, N.: «Estrategia de impulso al modelo cooperativo entre mujeres». Comité Regional de Equidad de Género (CREG), ACI Américas, 2011. Recuperado de [www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/estrategiamodelocoopmujeres.pdf), el 5 de diciembre de 2018.
- MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS: Aprobada extinción de Cooperativa de servicios contables SCENIUS, 2017. Recuperado en <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/07/aprobada-extincion-de-cooperativa-de-servicios-contables-scenius/#.Wb54j3uR7mM>, el 12 de septiembre de 2017.
- MONTECINO, S.: «Palabra Dicha. Escritos sobre género, identidades, mestizajes». Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, 1997. Recuperado de [www.uchile.cl/documentos/palabra-dicha-escritos-sobre-genero-identidades-mestizajes-pdf-9839kb\\_56703\\_8.pdf](http://www.uchile.cl/documentos/palabra-dicha-escritos-sobre-genero-identidades-mestizajes-pdf-9839kb_56703_8.pdf) el 5 de diciembre de 2018.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO: Guía para la incorporación de la perspectiva de género en las estrategias de desarrollo económico local. Programa de Desarrollo Económico Local, Oficina para la Igualdad de Género, OIT, Ginebra 2010.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO: Política de la OIT sobre la incorporación de la perspectiva de género, 1999. Recuperado de <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/gender/newsite2002/about/defin.htm> el 5 de diciembre de 2018.
- PIÑEIRO, C.: Cooperativas y Socialismo. Una mirada desde Cuba. Editorial Camino, La Habana, 2012.
- PIÑEIRO, C.: Diagnóstico preliminar de las cooperativas no agropecuarias en La Habana, Cuba, 2014. Recuperado de <https://www.ceec.uh.cu/file/569/download?token=VfqEKMZE> el 18 de abril de 2016.
- PUIG, Y.: Autoridades explican nuevas medidas respecto a cooperativas no agropecuarias, 2017. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/09/autoridades-explican-nuevas-medidas-respecto-a-cooperativas-no-agropecuarias/>, el 12 de septiembre de 2017.
- RODRÍGUEZ, O.: La constitucionalización de la cooperativa. Una propuesta para su redimensionamiento en Cuba. Ed. Vincere Asociados, Coletânea IBE-COOP (No. 1), Brasilia-DF, 2017.
- SALINAS, A.: Derecho Cooperativo, Ed. Cooperativismo, México, 1954.
- SENENT, M.: ¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad Social Empresarial e Igualdad Real, REVESCO N.º 105 – Monográfico: La economía social y la igualdad de género, 2011.
- SERNAM, ACCIÓN RSE: Guía para impulsar la Equidad de Género en las empresas, 2006. Recuperado de [http://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/guia\\_para\\_impulsar\\_la\\_equidad.pdf](http://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/guia_para_impulsar_la_equidad.pdf), el 5 de diciembre de 2018.

- TRISTÁ, G.: Cooperativas no Agropecuarias, conferencia ofrecida y reproducida a militantes del Partido Comunista de Cuba por la Comisión de Implementación de los Lineamientos del Partido y la Revolución, 2015.
- VASALLO, N., ALMEIDA, Y., RIVERA Y., & ROMERO, M.: Género: Aspectos conceptuales y su aplicación. Publicaciones Acuario, La Habana, 2011.
- VASALLO, N.: El género: Un análisis de la «naturalización» de las desigualdades. Editorial CEDEM, La Habana, 2004.
- VIRGILÍ, D.: «Género y trabajo remunerado. Experiencia grupal de investigación-acción con mujeres y hombres dirigentes del Ministerio de Transporte». Tesis en opción al título de Máster en Psicología Educativa. Universidad de la Habana. Facultad de Psicología, 2012.

## Legislación

- Decreto Ley 349 de 24 de enero de 2018, «Del Asesoramiento Jurídico», Gaceta Oficial No. 5 Extraordinaria de 24 de enero de 2018.
- Resolución 41 de 3 de marzo de 2018 del MINJUS «Reglamento para el ejercicio de la actividad de asesoramiento jurídico», Gaceta Oficial No. 20 Extraordinaria de 5 de marzo de 2018.
- Ley No. 59 de 16 de junio de 1987, «Código Civil» cubano, Gaceta Oficial Extraordinaria No. 9, del 15 de octubre de 1987.
- Ley No. 50 de 1985, «De las Notarías Estatales», Ministerio de Justicia, La Habana, 1989.

# Introducción a la doctrina cooperativa: perspectiva histórica y doctrinal

José María Vaquero Sánchez

Doctor en Derecho  
GSD Cooperativa

Recibido: 30-01-2019

Aceptado: 26-02-2019

---

**Sumario:** 1. Introducción: antecedentes doctrinales y lucha contra la usura. 2. Inspiradores de la doctrina cooperativa en general: Owen, Fourier y Saint-Simon. 3. Ramificaciones del ideal cooperativo. 4. Marxismo, cooperativismo y catolicismo: Gide, Pfeiffer, Staudinger. 5. Rochdale y los principios cooperativos: breve recorrido hasta nuestros días.

**Resumen:** El objetivo del artículo es mostrar la aparición doctrinal de los principios cooperativos a partir de la obra, reflexiones y propuestas empresariales de sus principales actores a lo largo de la historia del movimiento. Se parte de una reflexión general sobre el lucro y la usura en el contexto de la polémica entre luteranismo y catolicismo, con la figura de Luis de Molina como eje vertebrador de la misma. Los resultados de esta polémica junto al posterior desarrollo jurídico e ideológico de la Revolución Francesa servirán de telón de fondo para el desarrollo de la doctrina cooperativa.

**Palabras clave:** Cooperativismo, capital, usura, marxismo, lucro, cristianismo

**Abstract:** The main purpose of this article is to show the doctrinal approach to the main cooperative principles based on work, thoughts and corporate offers of the main actors along with the movement history. Its origins come from a deep thought about profits and usury in the polemic Lutheranist and the Catholicist context in which Luis de Molina constitutes the backbone. The results together with the legal and ideological development of the French Revolution will be the background for the cooperative doctrine development.

**Keywords:** Cooperativism, capital, usury, marxism, profit, christianity.

---

## 1. Introducción: antecedentes doctrinales y lucha contra la usura

Nos proponemos en este artículo mostrar las líneas generales del desarrollo histórico del movimiento cooperativo. A la vez, y como si del desarrollo de un papiro se tratase, irán apareciendo las cuestiones doctrinales en forma de principios o fundamentos de la doctrina. La perspectiva es doble: histórica y doctrinal. Nuestra intención general es que se pueda observar, de una manera didáctica, el origen histórico los principios que irán apareciendo como resultado de las teorizaciones, prácticas (algunas veces conscientes y otras no), circunstancias sociales, políticas, económicas en las que está envuelto el movimiento.

Como veremos en detalle, el movimiento cooperativo es fruto de una reacción de las clases populares (o miembros de las mismas) ante las condiciones generadas por la sociedad capitalista, en concreto, la que se produce a lo largo del siglo XIX<sup>1</sup>. Ahora bien, que el detonante aparezca en la sociedad industrial, no niega que existan antecedentes del mismo. Es más, probablemente el movimiento no habría cristalizado si no existiesen estos antecedentes teóricos, doctrinales o filosóficos.

Desde nuestro punto de vista, y a riesgo de establecer quizá una tesis demasiado arriesgada, pensamos que uno de los precursores más importante de la doctrina cooperativa es el jesuita español Luis de Molina (Cuenca, 1535). Su polémica o reacción frente a la doctrina protestante del fatalismo en el siglo XVI, prefigura las ideas generales de la doctrina cooperativa. En concreto, su teoría sobre el precio justo y el beneficio es una consecuencia de su concepción sobre el lucro y la usura frente al determinismo protestante.

La obra de Molina se sitúa en el contexto histórico del Concilio de Trento (1554-1563) y sus desarrollos teóricos y teológicos frente a la doctrina luterana. En concreto, el protagonismo de Molina se va a producir en el desarrollo de la *polémica de auxilii* (1582-1607) donde, entre otros asuntos, se discute la doctrina de la libertad humana. Molina establece su posición al respecto en su obra *Concordia liberi arbitrii cum gratiae donis*<sup>2</sup>. La doctrina luterana defendía la predestinación,

---

<sup>1</sup> «El cooperativismo nació en el mismo medio social, en la misma época, de la miseria proletaria y de la misma opresión, bajo el impulso del mismo espíritu que el sindicalismo y el socialismo. expresa las mismas profundas aspiraciones y la misma concepción de la vida». LASSERRE, G., *El cooperativismo*, Ed. Oikos-tau, Barcelona, 1972, pág. 11.

<sup>2</sup> Resulta muy interesante, aunque excede por completo los límites de este trabajo, la consideración de los antecedentes con respecto a la libertad humana de Francisco Suarez (Granada, 1548) donde, basándose en las reglas de los *Ejercicios Espirituales* de San Ignacio se posiciona frente a la doctrina luterana de la predestinación. «No debemos hablar mucho de la predestinación por vía de costumbre; mas si en alguna manera



es decir, la determinación del destino o lugar de cada hombre en el mundo por la gracia divina. Por tanto, su condición social obedece, en última instancia, a la voluntad divina.

Como consecuencia inmediata de esta posición, la doctrina luterana negará la libertad humana pues, en el límite, nadie puede ir en contra del lugar que, por gracia divina, le corresponde ocupar<sup>3</sup>. De esta manera, queda legitimado por vía teológica el orden social jerárquico e inamovible que, entre otros, favorecía la posición de poder de los príncipes o gobernantes que se acogieran a la doctrina luterana. La reacción de Luis de Molina no se hizo esperar y frente al luteranismo, fue un firme defensor de la acción libre del hombre en virtud de su naturaleza racional de origen aristotélico, negando la predestinación. El orden social debe estar establecido por acuerdo de los hombres pudiendo estos subvertirlo si es contrario al bien común<sup>4</sup>.

La doctrina luterana, al descender a asuntos de carácter económico, se muestra partidaria del lucro (usura) y afirma que no es contrario a la ley divina si dichos bienes usurpados están encaminados a honrar a Dios y no a los placeres del cuerpo<sup>5</sup>. La posición de Molina con

---

*y algunas veces se hablare, así se hable que el pueblo menudo no venga en error alguno, como a veces suele diciendo: si tengo que ser salvo o condenado, ya está determinado, y por mi bien hacer o mal no puede ser ya otra cosa; y con esto entorpeciendo se descuidan en las obras que conducen a la salud y provecho espiritual de sus ánimas» (Regla 15). Para consideraciones más profundas véase la magnífica introducción de Juan Antonio Hevia Echeverría en BÁÑEZ, D., *Apología de los hermanos dominicos contra la Concordia de Luis de Molina*, Ed. Pentalfa, Oviedo, 2002.*

<sup>3</sup> «Nadie puede dudar de que [los gobernantes o los campesinos] están en el mundo por la voluntad y el orden de Dios». LUTERO, M., *Escritos políticos*, Ed. Tecnos, Madrid, 1986, pág. 25.

<sup>4</sup> Santo Tomás establece que es lícita la rebelión en dos casos, *ex defecto titulli*, cuando el gobernante no es apto para tal cometido y *a regimene*, es decir, cuando existe el abuso de poder. Siguiendo la línea tomista se encuentra Francisco Suarez quien llega a establecer la legitimidad de la rebelión frente a un orden social o político injusto que no se encamine al bien común: «*aun cuando esta potestad sea como una propiedad natural de la comunidad perfecta de hombres, no obstante, no están en ella inmutablemente, sino que por consentimiento de la misma comunidad o por otra justa vía puede privarse de ella y transferida a otro*», SUAREZ, F., *De legibus*, CSIC, Madrid, 1981, Libro III, cap. IV, 1.

<sup>5</sup> «*Podéis trabajar para ser ricos, no para poner luego vuestra riqueza al servicio de vuestra sensualidad y vuestros pecados, sino para honrar a Dios con ella. La riqueza es reprobable solo cuando incita a la pereza corrompida y al goce sensual de la vida; el deseo de enriquecerse solo es malo cuando tiene por fin asegurarse una vida despreocupada y cómoda y el goce de todos los placeres; pero, como ejercicio del deber profesional, no solo es éticamente lícito, sino que constituye un precepto obligatorio*», WEBER, M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Ed. Península, Barcelona, 1988, pág. 225.

respecto al lucro, intereses y precio justo es totalmente opuesta a la del luteranismo. En su conocida Disputa 320 del *Tratado sobre los préstamos y la usura*, Molina establece que la usura debe prohibirse y penalizarse precisamente por ser contraria a la ley; es cierto que Luis de Molina reconoce que la usura puede darse en determinadas circunstancias sin ser contraria a la ley natural. Puede exigirse una parte que supere lo prestado para garantizar la seguridad de la deuda que contrae el prestatario, pero esta debe adecuarse precisamente a esa garantía y, por lo tanto, no ser objeto de lucro. Así, no niega Molina la existencia de «intereses», pero solo en la medida en que estos no produzcan un beneficio más allá de la propia seguridad de pago del préstamo, u otras circunstancias excepcionales, pues de lo contrario se estaría incurriendo en usura<sup>6</sup>.

La perspectiva molinista prefigura en el tiempo las consideraciones que en el siglo XIX van a defender los creadores de las primeras cooperativas. Es precursora de la posición con respecto al trabajo y el capital que defenderá el marxismo, para el que la acción humana libre y productiva genera el valor de las cosas; la apropiación sobre los beneficios debe encaminarse al bien común. Esa acción libre, en la tradición aristotélico-tomista en que la que se sitúa Luis de Molina, determinará la posición social del hombre en la sociedad y no al revés, como establece Lutero.

Al igual que hemos visto en el molinismo una prefiguración de las ideas cooperativas, situamos como antecedente político de las mismas a la Revolución Francesa. En una primera aproximación, la revolución supuso, en principio, el triunfo de las clases populares frente al antiguo régimen. Estableció un catálogo fundamental de Derechos (Derechos del Hombre y del Ciudadano) y, en concreto, a través de la Ley Le Chapelier (1791) la libertad de asociación y de empresa, destruyendo la antigua endogamia atribuida a los gremios. De igual manera, la ley estableció la posibilidad de que cualquier persona pudiese iniciar cualquier tipo de actividad empresarial libremente. Ahora bien, a pesar del gran avance social propiciado por estas medidas, la defensa inalienable de la propiedad privada y la libertad económica supusieron la generación de una sociedad profundamente dividida en clases sociales y la instauración de un orden económico liberal-capitalista.

---

<sup>6</sup> De hecho, al menos de forma teórica, una de las consecuencias inmediatas del Concilio de Trento fue el decrecimiento de las rentas de los eclesiásticos: «*las viejas prácticas financieras, que tanto dieron de hablar en los tiempos de Aviñon, expectancias, regresiones, accesiones, etc., fueron simplemente abolidas ( ) el Papa estuvo totalmente de acuerdo en que tanto él como la curia perdieran con este motivo una gran parte de sus rentas*». HERTLING, L., *Historia de la Iglesia*, Ed. Herder, Barcelona, 1993, pág. 347.

La Revolución Industrial, el liberalismo económico y la aparición de nuevas ciencias contribuyeron indudablemente a la mejora productiva. Ahora bien, ese mismo sistema que alcanza la mayor producción industrial de la historia, generó una sociedad profundamente fracturada en clases sociales económicamente muy distanciadas.

De nuevo, y a pesar de los innegables avances para las clases populares, el lucro vuela a establecerse en el siglo XIX bajo el modo de producción capitalista que, esencialmente, reproduce el esquema denunciado por Molina, aunque en este caso, a escala industrial. Así lo muestra precisamente Max Weber cuando afirma que el espíritu del capitalismo tiene su génesis en la doctrina protestante para la que el lucro no es contrario a ley divina si se produce para honrar a Dios y no a los placeres del cuerpo, como hemos indicado anteriormente.

En el siglo XIX, el capitalismo tiene como esencia la generación infinita, recurrente y circular de capital. La puesta de este en el mercado multiplica flujos de capital que sirven para satisfacer la dinámica del propio sistema de mercado que lo produce: el «lucro» es la esencia de la vida del sistema capitalista<sup>7</sup>. El lucro, legítimo teológicamente para el protestantismo, forma parte sustancial del *espíritu* del capitalismo y frente a él (de nuevo una reacción) se van a situar el catolicismo, el cooperativismo y el marxismo; cada uno, desde sus principios, se posicionarán frente al lucro inherente al modo de producción capitalista<sup>8</sup>. A

---

<sup>7</sup> *De las diferentes caracterizaciones del capitalismo realizadas desde hace un siglo y medio retendremos una fórmula mínima que hace hincapié en la exigencia de acumulación ilimitada de capital mediante medios formalmente pacíficos. La perpetua puesta en circulación del capital dentro del circuito económico con el objetivo de extraer beneficios, es decir, de incrementar el capital que será a su vez reinvertido de nuevo, sería lo que caracterizaría primordialmente al capitalismo [...] las formas concretas de la riqueza no tienen interés en sí y pueden suponer incluso, debido a su falta de liquidez, un obstáculo para el único objetivo realmente importante: la transformación permanente del capital, de los bienes de equipo y de las distintas adquisiciones en producción, de la producción en dinero y del dinero en nuevas inversiones», BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, E.: El nuevo espíritu del capitalismo, Ed. Akal, Madrid, 2002, pág. 35.*

<sup>8</sup> El tema de los fundamentos de las doctrinas resulta muy interesante pero excede los límites de este trabajo. Citamos a continuación la posición de Antonio Gascón y Miramón donde, donde se equipara el lucro de la sociedad capitalista con el demonio. Evidentemente, desde posiciones marxistas estos fundamentos serían negados pues el ateísmo es uno de los fundamentos de la doctrina. Como decimos, un estudio sobre los principios resultaría del mayor interés: «donde la actividad se encamina a lograr lo que propiamente se llama lucro, no habría cooperación. El espíritu cooperativo y la idea de lucro no caben juntos en ninguna parte. Cuando una cooperativa se deja tentar por el demonio de la especulación y de la ganancia, se desnaturaliza, decae; y la mayor parte de las veces se muere, si no se limpia a tiempo del pecado». GASCÓN Y MIRAMÓN, A., *La cooperación y las cooperativas*, Madrid, 1954, págs. 10-11

pesar de sus diferencias evidentes en cuanto a sus puntos de partida, las tres doctrinas (catolicismo, marxismo y cooperativismo) establecen una crítica general a los fundamentos, y la fractura social generada por ellos, del capitalismo o liberalismo económico.

El catolicismo, a pesar de mostrarse partidario de la propiedad privada, establece que el límite de la misma está condicionada al bien común, a los *bienes comunes* de los que hablaba Francisco de Vitoria<sup>9</sup>; el marxismo plantea frontalmente la supresión de la propiedad privada y la instauración de una sociedad sin clases (comunismo); el cooperativismo establece que la contradicción entre capital y trabajo se resuelve con la propiedad común (comunitaria) del medio de producción convirtiendo al trabajador en propietario y a este en trabajador en igualdad de condiciones.

## 2. Inspiradores de la doctrina cooperativa en general: Owen, Fourier y Saint-Simon

La actividad cooperativa o colaborativa hunde sus raíces en lo más profundo de la naturaleza de las especies. La cooperación es un mecanismo de la evolución de las especies que bajo la forma de «ayuda mutua», tal y como observó Kropotkin, desarrollan estrategias conjuntas de supervivencia frente a otras especies. De este modo, la cooperación entre miembros de una misma especie da como resultado un mecanismo de defensa frente a los riesgos (alimenticios, supervivenciales...) a los que la historia evolutiva somete a los organismos. Ahora bien, el origen de estas estrategias cooperativas, al igual que la posición de Molina frente al protestantismo, es fruto de una reacción frente a una amenaza.

El origen de las primeras consideraciones teóricas acerca del cooperativismo es fruto de esta situación dialéctica. La perspectiva de los precursores de la doctrina cooperativa es una reacción defensiva que se si-

---

<sup>9</sup> «*el dominium omnium natural de cada persona no ha sido derogado sino sigue siendo válido en la tierra, teniendo con ello los hombres un dominium omnium y, por tanto, siendo libres e iguales por derecho natural. Este dominium omnium aparece o cobra validez en dos situaciones particulares. La primera, en los derechos de caza, pesca y provisión de leña, que sólo deben ser limitados por razones justificables; y la segunda, cuando alguien pierde sus bienes o se encuentra en estado de extrema necesidad —«In extrema necessitate omnia sunt communia»— y conduce a un derecho natural del necesitado de tomar lo necesario para cubrir sus necesidades.* AÑANOS MEZA, M., «La doctrina de los bienes comunes de Francisco de Vitoria como fundamentación del dominio en el Nuevo Mundo», *persona y derecho*, vol. 68, 2013,1, 103-137 103, ISSN 0211-4526, págs. 114-115

túa, dialécticamente, frente a los abusos o excesos que, con respecto al hombre, surgen en la sociedad liberal-capitalista decimonónica. El cooperativismo es una respuesta o reacción frente a una amenaza que un determinado régimen económico-político ha generado: la cosificación del individuo humano en el proceso productivo capitalista.

El cooperativismo, por tanto, se desarrolla en una doble dimensión (empresarial y ética) heredera, en último término, de las posiciones de Luis de Molina frente al lucro. Los hombres no deben aprovecharse de otros hombres (la explotación del hombre sobre el hombre tiene su origen en Saint-Simon) y desde esta perspectiva analizaremos a los precursores teóricos de la doctrina cooperativa.

Robert Owen (Newtown, 1771) es, sin lugar a dudas, uno de los padres de la doctrina cooperativa<sup>10</sup>. Nacido en Gales, e influido ideológicamente por las ideas ilustradas (Diderot, D'Alambert, Rousseau...) pronto se mudó a Manchester donde rápidamente se convirtió en millonario por la gestión de la empresa New Lanark. Sin embargo, para Owen, el éxito económico no debía estar reñido con el éxito social de los miembros de la fábrica. Es más, el éxito empresarial no es tal si no se relaciona con el bienestar de los trabajadores. De este modo, y a pesar de la financiación privada de la fábrica, Owen destinaba los beneficios de la misma (además de retribuir a los accionistas) a satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores.

La fábrica, para Owen, debe ser un entorno que satisfaga y potencie todas las necesidades sociales de los trabajadores. Así, garantizar las condiciones de vida (educación, vivienda, higiene) es el retorno que deben tener los trabajadores por su participación en el proceso productivo<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> «Antes de Rochdale, es decir, antes de que los Pioneros de Rochdale fundaran su sociedad en 1848, todas las cuestiones que habría de plantearse la doctrina cooperativa, incluso las más actuales, habían sido consideradas en una obra rica y compleja, que va de Robert Owen a Louis Blanc. Defenderé contra algunos cooperadores la tradición que hace de Fourier y de Owen los padres de la cooperación. A decir verdad ninguno de los dos teóricos trazó con detalle las formas que después tomaría la cooperación, pero uno y otro afirmaron los principios fundamentales sobre los que se desarrollaría», LAMBERT, Paul, *La doctrina cooperativa*, Ed. Intercoop, Buenos Aires, 1975, pág. 18

<sup>11</sup> «New Lanark fue conocida en todo el mundo como uno de los primeros experimentos de crear un entorno de trabajo y unas condiciones de vida aceptables para la población trabajadora, sin apartarse del proceso industrial de mecanización a gran escala. Aparte de la escuela, se construyeron viviendas mejores para los trabajadores y sus familias, con iluminación por gas, y condiciones higiénicas cuidadas. Owen mejoró las tiendas, lo que se tradujo, nos dice con su habitual precisión, en una mejora visible de su salud y de su vestimenta: ahorraron el 25% de sus gastos y mejoró la calidad de la mercancía. Pero la confianza de los trabajadores se la ganó Owen en una situación más dramática: en 1806 Estados Unidos suspendió sus exportaciones de algodón por una crisis diplomática.

Bajo esta concepción general del trabajo, ideó las «aldeas cooperativas» donde toda la vida giraba en torno a los beneficios productivos que eran fruto del trabajo. Owen, cada vez más convencido de la justicia de sus planteamientos, se dedicó o promulgó sus ideas más allá de su experiencia como gestor empresarial. Así, al final de su vida intentó implantar su modelo en diferentes lugares del planeta. Más allá del éxito o no de su empresa, fue precursor de los principios cooperativos de libre adhesión, retribución del capital con interés limitado, neutralidad política y religiosa y, sin duda, del principio de educación y formación.

En segundo lugar, y al igual que Owen, precursor indudable de la doctrina cooperativa se encuentra Charles Fourier (Besanzón, 1772). De origen francés e influido de manera notable por J.J. Rousseau la perspectiva de Fourier está en el origen de la doctrina cooperativa. A diferencia de Owen, la apuesta de Fourier no es tan industrial. Mientras Owen defendía el progreso para el hombre de la sociedad industrial (y criticaba la injusta redistribución de los beneficios), Fourier, seguramente por herencia de Rousseau, plantea que la sociedad industrial es precisamente la que ha fracturado a la sociedad en clases sociales.

De este modo, su planteamiento de una «comunidad» en forma de «falansterio» se mueve en el ámbito agrícola más que industrial. Su propuesta de vida en comunidad, heredera del planteamiento de los fisiócratas, gira en torno al cultivo de la tierra y los oficios derivados de esta: el falansterio es una unidad productiva autogestionaria de propiedad comunal. Observamos en la propuesta de Fourier un cierto alejamiento o retiro de la vida industrial (de la modernidad) y una vuelta al origen más artesanal y agrícola del hombre. Como decimos, influido por Rousseau y sus aires epicúreos, plantea que la sociedad industrial es la que ha producido las desigualdades sociales. Así, la forma de corregir dichas desigualdades se daría con una vuelta a una especie de hombre primitivo o salvaje y la condición de libertad asociada que Rousseau le asigna.

En esta línea de pensamiento rousseauiano se expresa Fourier en su obra *Teoría de los cuatro movimientos* publicada en 1808. En ella, distingue cuatro fases en el desarrollo de la humanidad (*salvajismo, barbarie, patriarcado y civilización*) siendo esta última la más desigua-

---

*El precio de la materia prima no hacía rentable la producción, y la mayoría de las fábricas pararon y dejaron sin empleo a los trabajadores hasta que se solucionó la crisis, cuatro meses después. Pero Owen paró la producción sin dejar de pagar a los obreros, 7.000 libras en total sin más contrapartida que mantener la maquinaria limpia y en buenas condiciones. No se descontó ni un penique del salario de nadie». SANTOS, L.M., Robert Owen, pionero del management. [ Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; n.º 27, 2000, ISSN: 2255-5471, pág. 13.*

litaria e injusta por las condiciones que genera para la mayoría de los hombres. La civilización produce, tanto en los hombres como en la propia sociedad, gran número de *sinsabores y ridiculeces*<sup>12</sup>. A pesar de su posición un tanto alejada de la sociedad industrial se pueden observar en Fourier los principios cooperativos de asociación voluntaria, democracia participativa, así como la neutralidad religiosa y política.

A partir de las posiciones de Owen y Fourier se abren dos perspectivas acerca del enfoque cooperativo: una, la que se construye a partir de los beneficios técnicos y productivos de la sociedad industrial, y otra, más conservadora, que plantea una vuelta a la organización en torno a la agricultura. En la tradición owenista situamos a los pioneros de Rochdale y a los defensores de la cooperativa industrial. Entre estos destaca la figura de Dionisio Aranzadi para quien *«el cooperativismo debe adoptar una actitud positiva frente al avance técnico; la eficiencia de la producción debe ser un postulado básico () a su vez, debe asumir todos los avances sociales logrados por la reforma social»*<sup>13</sup>

Finalmente, entre los precursores de la doctrina cooperativa, aparece Claude-Henri de Rouvroy, Conde de Saint-Simon (Paris, 1790). A diferencia de Owen y Fourier, no encontramos en él una doctrina cerrada sino más bien una denuncia, de carácter teórico, de las condiciones de vida y trabajo que ha producido la revolución industrial. Su perspectiva se mueve en el terreno de la sociología descriptiva (recordemos que fue secretario de Auguste Comte) y se muestra especialmente crítico con las clases improductivas (clero, nobleza...) y siendo un firme defensor del trabajo de las clases populares para las cuales escribe un nuevo programa de vida y trabajo: *El nuevo cristianismo* (1825) en el que teoriza un nuevo modelo de vida basado en la fraternidad humana<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> FOURIER, Ch. *Teoría de los cuatro movimientos y de los destinos generales*, Ed. Barral, 1974, pág. 140.

<sup>13</sup> ARANZADI, D., *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia*, Universidad de Deusto, Bilbao, 1976, pág. 198.

<sup>14</sup> «La nueva organización cristiana basará las instituciones temporales y espirituales en el mismo principio todos los hombres deberían tratarse entre sí como hermanos. Dirigiré todas las instituciones, sea cual sea su naturaleza, a incrementar el bienestar de la clase más pobre. Tengo, por tanto, una clara concepción de la nueva doctrina cristiana, y la desarrollaré. Voy a revisar todas las instituciones en Inglaterra, Francia, Alemania del norte y el sur, Italia, España, Rusia y América del Norte y del Sur. Compararé las doctrinas de estas instituciones con la doctrina dedicada directamente del principio fundamental de la moral divina, y convenceré fácilmente a todos los hombres de buena fe y buena voluntad que si todas estas instituciones estuvieran dirigidas a mejorar el bienestar moral y físico de la clase más pobre, proporcionarían con la mayor rapidez prosperidad a todas las clases de la sociedad y a todas las naciones». SAINT SIMON, H., *El nuevo cristianismo*, Ed. Biblos, Buenos Aires, 2004, p. 37.

Sus discípulos más destacados también forman parte de la historia teórica del cooperativismo: el belga Philippe Buchez (Matagne-la-Petite, 1796) fue pionero en Francia de las cooperativas de producción y el asociacionismo como solución a la situación de los trabajadores. Abogó, y su influencia es notoria en los principios cooperativos, por la distribución de beneficios dedicada a fines sociales o repartición entre socios y el principio de irrepartibilidad del capital social. Otro discípulo destacado de Saint-Simón fue Pierre-Joseph Proudhon (Besanzón, 1809). Su concepción sobre la remuneración del interés y la propiedad privada como robo son inspiradoras tanto del anarquismo como del cooperativismo. En último lugar, en España, encontramos a Louis Blanc (Madrid, 1811) que con su propuesta de los «talleres sociales» planteó que los beneficios laborales y sociales para los trabajadores se producirán si ellos son a la vez propietarios y trabajadores de los mismos.

Hasta este momento hemos explicado a los autores que han servido de inspiración general del movimiento cooperativo. En otras palabras, aquellos que han denunciado las condiciones de vida de la clase obrera producida por el liberalismo económico desde una perspectiva generalista. A continuación, vamos a exponer a los inspiradores teóricos de las ramificaciones prácticas o empresariales del cooperativismo, es decir, del cooperativismo con apellidos: cooperativismo de crédito o financiero, agrícola, de vivienda y escolar.

### 3. Ramificaciones del ideal cooperativo

#### 3.1. Cooperativismo financiero o de crédito

Destacan en esta modalidad de cooperativismo dos autores principalmente: F.W. Raiffeisen (Sieg, 1818) y H. Schulze-Delitzsch (Delitzsch, 1808). Los elementos teóricos que inspiraron la propuesta de Raiffeisen los encontramos, sin duda, en la idea de Saint-Simón de lucha contra el «lucro» cuyo germen lo situamos en Luis de Molina. El origen de su posición es provocado como reacción a los efectos que la Revolución Industrial alemana produce en el campo y en la agricultura, desencadenados por las reformas legislativas de carácter liberal propuestas por K.F. von Stein y K.A. von Handenberg.

Estas reformas, provocaron que los campesinos, por primera vez, se convirtieran en gestores directos de sus propias tierras que pasaron a tener en propiedad, tarea para la que carecían de preparación específica; puesto que las tierras no fueron donadas sino vendidas, tuvieron que recurrir a la financiación. En este momento, se vieron obligados a



entrar en contacto con los prestamistas que, aprovechándose del desconocimiento financiero de los campesinos, les impusieron intereses desmesurados; sumiéndoles en una profunda crisis económica<sup>15</sup>.

Como reacción a esta situación Raiffeisen, que fue alcalde de varias ciudades, propuso la creación de una entidad de apoyo financiero al mundo rural en 1847. Años más tarde, en 1864, creó la Asociación de Cajas de Préstamo de Heddesdorf. Los conceptos de caridad y fraternidad inspiraron el planteamiento de Raiffeisen dado que su concepción del crédito destilaba un fuerte carácter filantrópico. En la asociación creada en 1847 tuvo la intención de ayudar a los campesinos que estaban sufriendo las consecuencias de las malas cosechas producidas en Centroeuropa en 1846. El capital social de la asociación no estaba formado por las aportaciones de los socios (los propios campesinos estaban endeudados con los prestamistas), sino que provenía de agentes externos que, influidos por las mismas ideas de Raiffeisen, lo aportaban caritativamente para suavizar las condiciones a las que las reformas de Stein y Handenberg habían conducido a los propietarios de las tierras.

La aportación de capital externo no resolvía los problemas pues, en el fondo, era fruto de la filantropía y no de la productividad de la actividad empresarial. Raiffeisen era consciente de esta situación y al fundar la Asociación de Cajas de Préstamo, introdujo la obligación de aportación al capital social por parte de los asociados (campesinos). También estableció que los beneficios generados por la actividad económica no debían ser repartidos, sino destinados a un fondo de garantía de reserva o a la acción social. A partir de aquí, Raiffeisen establece la existencia del fondo de reserva obligatorio y del fondo de garantía; elementos básicos en cualquier sociedad cooperativa, como elementos no repartibles.

Contemporáneo a Raiffeisen, establece su pensamiento el economista alemán Franz Hermann Schulze-Delitzsch (Delitzsch en 1808). A diferencia de Raiffeisen y su marcado carácter religioso, Schulze se mueve en el terreno económico y político de la izquierda política. Su perspectiva no se restringe al ámbito del campesinado, sino que tiene

---

<sup>15</sup> «Los bancos no se interesan por una clientela de pequeños agricultores. Estos solo podían dirigirse a los propietarios si eran arrendatarios o aparceros; a los comerciantes que les vendían provisiones o compraban sus productos; o a prestamistas especializados. Todos tendían a abusar de su situación dominante exigiendo intereses exorbitantes (...) En el sudeste de Asia los campesinos incluso llegaban a ser a menudo esclavos por deudas. La primera necesidad de una clase rural pobre es, pues, quedar libre de la usura». LASSERRE, G., *El cooperativismo*, op. cit. págs. 84-85.

una dimensión general: artesanos, pequeños industriales, profesiones liberales. Defiende que el funcionamiento del crédito y sus beneficios gestionados adecuadamente, es decir, revirtiéndose en la propia sociedad que los genera, eliminarían la miseria y la pobreza.

Bajo los principios generales de ayuda mutua y ahorro obligatorio, se formaría el capital social de la sociedad y este se convertiría, a su vez, en la base económico-financiera. El capital externo no tenía lugar en tanto que debían ser los propios socios los que generasen los recursos económico-financieros. La empresa debía ser muy exigente con el ahorro por parte de los socios pues, como decimos, es la base de la sociedad y entre otras medidas, se estableció la penalización por el retraso en los pagos (como ya estableciesen también los pioneros de Rochdale).

La obra de Schulze plantea una concepción de la cooperativa de crédito con un marcado carácter social y económico alejada de los principios filantrópicos y caritativos propuestos por Raiffeisen. Las cooperativas de crédito ideadas por Schulze poseen grandes similitudes con las sociedades mercantiles en cuanto a liquidez y rentabilidad. Sin embargo, su intención era la de ser una alternativa al crédito del mercado capitalista y su componente lucrativo.

### 3.2. *Cooperativismo de vivienda*

Aunque no existe una figura o nombre concreto de esta modalidad cooperativa, podríamos situar como precedentes teóricos de las cooperativas de viviendas a las «aldeas cooperativas» de Owen y el fanlansterio de Fourier. La doctrina general cooperativa establece que la actividad productiva debe ser útil para satisfacer todas las necesidades humanas y no solo las empresariales o productivas.

La vivienda sería una de ellas y probablemente fue en torno a la experiencia de Rochdale cuando apareció como forma más o menos definida el planteamiento. De nuevo, la idea surge como reacción a las condiciones de arrendamiento de las viviendas de los Pioneros. El propietario de esas viviendas decidió subir el alquiler siendo este de difícil acceso para los trabajadores. Esta situación problemática fue la que les llevó a desarrollar de forma práctica el artículo I de sus Estatutos y configurar una sociedad (empresa) para adquirir terreno y construir viviendas para los socios. En 1867 construyeron 37 casas en mejores condiciones y con más prestaciones que las anteriormente alquiladas, con la idea última, según apunta Antonio Gascón y Miramón, de construir una pequeña ciudad cooperativa.

A pesar de no tener un desarrollo desatascado durante el siglo XIX y gran parte del XX de esta forma de cooperación asociada a la vivienda, actualmente, es una forma muy extendida; en Francia, España, Dinamarca e incluso EE. UU. las personas recurren al asociacionismo cooperativo para la compra de viviendas (siendo Suecia el país más desarrollado en esta modalidad empresarial). Aproximadamente, al 23% de la población reside en domicilios que han sido construidos bajo el régimen cooperativo. La Cooperativa de Vivienda y Hábitat (HSB en sueco) fundada en 1923 es, en la actualidad, una de las cuatro grandes corporaciones suecas en gestión de vivienda. La forman 600.000 cooperativistas asociados y poseen más de 300.000 viviendas en más de 1.200 promociones por todo el país.

### 3.3. Cooperativismo agrícola

En el caso del crédito agrícola surge como modelo de financiación de la actividad en su nueva etapa de autogestión por parte de los campesinos. Esta situación que dio lugar al pensamiento de Raiffeisen-Schulze introdujo notables mejoras en las condiciones de desarrollo de la actividad<sup>16</sup>. El modelo Raiffeisen-Schulze propició la creación de Cajas Rurales (Cajas-Raiffeisen) cuya misión era la financiación, en principio a coste cero (recordemos que se sitúan frente al prestamismo de carácter usurero), de la actividad autogestionaria de los campesinos.

El modelo de Cajas Rurales se extendió rápidamente dando como resultado diferentes modelos de financiación en diversos países. El inspirador último del cooperativismo agrícola es el propio Raiffeisen pues, aun-

---

<sup>16</sup> *¿Por qué fue tan difícil expandir una oferta de servicios financieros rurales? Todos los informes oficiales que se realizaron en este período muestran su preocupación por la falta de acceso de los agricultores a los servicios financieros formales y por los duros términos y condiciones (en particular, las elevadas tasas de interés) de las finanzas informales. El diagnóstico de esta situación incorporaba dos elementos centrales: —Los banqueros eran demasiado conservadores, no estaban interesados en el crédito agrícola o en prestar a agricultores pobres. —La usura ejercida por los prestamistas informales a través de las exorbitantes tasas de interés que cobraban eran una forma de explotación. Estas dos explicaciones aparentemente distintas tenían un elemento común: la voluntad. Los problemas de las finanzas rurales se atribuían a la ausencia de ésta (indiferencia) en los banqueros comerciales privados y a la mala voluntad (intención de explotación) de los prestamistas informales. Los banqueros no querían atender a este tipo de clientela; los prestamistas buscaban explotarla», MARTÍNEZ-SOTO, A.P., «Los orígenes del cooperativismo de crédito agrario en España, 1890-1934», Revista CIRIEC-España de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 44, 2003, págs. 57-104, pág. 61.*

que su preocupación fue el crédito, dio lugar a la consideración por parte del campesinado de las ventajas de la asociación y la ayuda mutua<sup>17</sup>.

Los principios reguladores de la actividad cooperativa agrícola se establecieron en el Congreso Internacional Raiffeiseniano celebrado en Tarbes (Francia) en 1867. Dichos principios abogaban por un uso debido del crédito, responsabilidad de los socios, ahorro, cargos no remunerados, solvencia y honradez de los socios<sup>18</sup>. Estos principios básicos proyectaban la actividad del crédito agrario que fue la causa del nacimiento del asociacionismo rural cooperativo. Este modelo se extendió rápidamente por Dinamarca desde que en Thisted (1886) se fundó la primera cooperativa de consumidores. Actualmente Dinamarca es un modelo en la producción y consumo de actividad cooperativa agraria, en concreto en el ámbito de la leche y la carne de cerdo llegando a alcanzar el 90% de la producción, el 30% de las exportaciones y siendo el sector con mayor tasa de empleabilidad en el país<sup>19</sup>.

### 3.4. Cooperativismo escolar

De igual modo que en las anteriores manifestaciones del movimiento cooperativo, el cooperativismo educativo o escolar tiene también sus orígenes en los precursores (Owen, Fourier, Saint-Simón) así

<sup>17</sup> «Raiffeisen podría ser considerado como el padre de las cooperativas agrícolas porque fue el primero que ideó la liberación y el progreso del agricultor por medio de las cooperativas [...], el único medio de liberar a los agricultores era darles dinero a bajo costo. Es lo que hizo Raiffeisen con sus Cajas. Los agricultores aprendieron además a ahorrar y asociarse, los dos fundamentos de la cooperación agrícola», GARCÍA MUÑOZ, Q., *Cooperativismo y desarrollo*, Ed. Marsiega, Madrid, 1973, págs. 141-142

<sup>18</sup> 1. El fin es procurar a los socios (agricultores) provecho material y moral por el crédito, aplicado preferentemente a las necesidades de la empresa agrícola y de la familia campesina. 2. La actividad de la Caja se extiende a un municipio, parroquia o una circunscripción pequeña equivalente. 3. Los cargos de la administración se desempeñan, por regla general, gratuitamente. 4. Los socios son responsables de las operaciones de la Caja solidaria e ilimitadamente. 5. La Caja no presta sino a sus socios, teniendo en cuenta su honradez y solvencia. 6. Los socios no perciben dividendos y los beneficios que realiza la Caja forman una reserva que no puede repartirse entre aquellos, ni aún en caso de disolución *Principios*» ARCO ÁLVARES, J.L. del, «El crédito agrícola cooperativo y el informe del Banco Mundial», Revesco Estudios Cooperativos, n.º 13, 1967, págs. 53-65.

<sup>19</sup> «Las empresas cooperativas se han exigido ser las más fuertes en los dos sectores más orientados a la exportación, cerdos y leche, donde casi el 100% del sector es propiedad de las cooperativas. En el ramo de la ganadería cerca de dos terceras partes del sector es manejado por cooperativas. Las cooperativas también tienen una importante participación en los subsectores de pieles y granos. En el sector de insumos para granja, aproximadamente el 50% de la producción está a cargo de las cooperativas», <http://confecoop.coop/cooperativismo/en-el-mundo/dinamarca/>

como en la formulación de los *Principios y Fines de Rochdale*. Desde Rochdale hasta la Declaración de la ACI en 1995, el papel de la educación resulta esencial a la doctrina desde el artículo primero de los Estatutos de Rochdale hasta el quinto de la Declaración de Manchester<sup>20</sup>.

Tanto Owen como Fourier o Saint-Simon inspiran sus reflexiones empresariales y antropológicas en torno al concepto de *educación natural* que se encuentra en Rousseau. Ciertamente es que la influencia es mucho más notoria en Fourier, quizá porque en Francia la influencia del pensador ginebrino fue mayor que en Inglaterra. En cualquier caso, los precursores de la doctrina cooperativa establecen que una de las claves del éxito de la empresa cooperativa se encuentra en la educación y formación de los socios. Sin embargo, no restringen la educación al ámbito de la formación empresarial como un deber estatutario, sino que consideran que los principios y valores cooperativos formen parte del programa educativo escolar.

En esta línea, José María de Arizmendiarieta, fundador de la Cooperativa Mondragón, afirmaba que *antes de establecer cooperativas era necesario contar con cooperativistas* y que lo contrario supondría un peligro para la subsistencia del modelo empresarial cooperativo<sup>21</sup>, dando relevancia a la formación ideológica y «filosófica» cooperativista como elemento imprescindible para el buen curso del modelo empresarial. En esta línea destacan históricamente dos autores: Barthélemy Profit (Lonzac, 1847) y Célestin Freinet (Gars, 1896).

---

<sup>20</sup> En las sucesivas Declaraciones de Principios cooperativos se ha mantenido el Principio de Educación y Formación. Así, en Rochdale, 1844, se establecía el «principio de educación continua», en la Declaración de París, 1937, «principio de fomento de la enseñanza», en la Declaración de Viena, 1966, «Fomento de la educación» y en la actual declaración de Manchester, 1995, «Educación, Formación e Información». Así, se determina la importancia capital de la cuestión educativa en el desarrollo del movimiento cooperativo: «*Para el caso del cooperativismo la formación adquiere una connotación especial, pues constituye, además, un proceso concreto dirigido a formar valores y principios, conducentes a la verdadera cooperación entre todos los miembros de la cooperativa, que permita lograr el sentido de pertenencia, identidad, motivación e implicación en el desarrollo socioeconómico de la organización que coadyuven al desarrollo del sector*», MARÍN, I., LABRADOR, O. Y MIRABAL, Y., «La educación cooperativa como eje central para la formación integral en el sector cooperativo», *Cooperativismo y Desarrollo*, Vol. 1, Cuba, 2013, págs. 70-85, pág. 75.

<sup>21</sup> «*Naturalmente necesitamos que antes que cooperativas haya cooperativistas. Y no pueden ser cooperativistas, no deben clasificarse entre tales, los que hacen de la propia capacidad un recurso para exclusivo servicio propio, que sean incapaces de una elevación de miras. No deben enrolarse en las cooperativas quienes no conciben la propia promoción individual solidariamente con la promoción colectiva. El cooperativista necesita conjugar el sentido de dignidad y miras propias con las exigencias de la comunidad, y a este respecto es necesario que acepte una jerarquía, un orden, una previsión y hasta unas deficiencias ajenas*». AZURMENDI, J., *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*, Ed. Azazta, Otalora, 2001, pág. 507.

B. Profit fundó en 1919 una cooperativa escolar (*Les petites Abeilles*) cuya finalidad fue reunir fondos para solventar las necesidades más urgentes de la escuela, entre ellas, la adquisición de material escolar. Su propuesta aparece como intento de solución a los problemas de financiación para construir una escuela una vez finalizada la Primera Guerra Mundial. Profit plantea una nueva forma de financiación de la actividad escolar así como una renovación de la metodología educativa a partir del concepto de ayuda mutua. El aprendizaje y el sustento económico de la actividad educativa debía estar basado en la cooperación por parte de la comunidad educativa. La instrucción técnica (la formación propiamente académica) debía estar complementada con los principios éticos derivados de la ayuda mutua.

Profit entiende que la escuela debe estar organizada según los principios del cooperativismo. La escuela debe ser un garante de la educación moral, cívica y social de los ciudadanos basada en los principios del bien común y la ayuda mutua. A su vez, la actividad educativa debe estar alejada y mostrarse crítica con las ideologías políticas implantadas, es decir, materializando en la rama del cooperativismo escolar el principio de «neutralidad e independencia» de los principios cooperativos. Además, pueden observarse en la concepción escolar de Profit el principio de asociación libre y fraternal que establece en el primer principio cooperativo.

Célestin Freinet se sitúa en la misma línea que Profit, con la peculiaridad de que su proyecto de escuela cooperativa se enfoca desde la perspectiva política comunista. Su preocupación social le llevó a fundar en Gars, su pueblo natal, una cooperativa de trabajadores para solucionar la falta de electricidad. En 1934 se inicia en Vence con apoyo de Partido Comunista, la Escuela de Enseñanza Laica a la que acuden alumnos de las clases populares. Una vez terminada la II Guerra Mundial, donde Freinet pasó por un campo de concentración, la Escuela de Enseñanza Laica se convirtió en el Instituto de la Escuela Moderna, cuya misión, aparte de la escolar, fue la edición y difusión de material escolar con las aportaciones de la «nueva pedagogía» cooperativa y comunista creada por Freinet: producción del texto libre, imprenta escolar, trabajo cooperativo, organización asamblearia, biblioteca de trabajo. eran los elementos de la nueva metodología escolar que, influida por el ideal comunista, cambiaría el mundo<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> Ver al respecto, JIMÉNEZ, R., «El modelo didáctico de las técnicas Freinet: una síntesis práctica de los principios básicos contemporáneos», Revista de educación Tavira, Universidad de Cádiz, 1987, n. 4, págs. 85-110. Para un análisis más completo ver PIATON, G., *El pensamiento pedagógico de Celestino Freinet*, Ed. Marsiega, Madrid, 1975.

El movimiento escolar cooperativo iniciado en Francia por Profit y Freinet tuvo rápida difusión y propició la creación de escuelas cooperativas. En 1928 se crea en Francia la Office Central de la Coopération a l'École, que coordina el movimiento cooperativo y la articulación de una estructura normativa común, en 1964 se crea la Comisión Internacional de Cooperación Escolar vinculada a la Organización Internacional del Trabajo que llega hasta nuestros días denominándose desde el año 1984, Alianza Internacional para la Cooperación entre Escuelas (IACS) donde actualmente tiene presencia en 67 del mundo<sup>23</sup>.

#### 4. **Marxismo, cooperativismo y catolicismo: Gide, Pfeiffer, Staudinger**

La segunda mitad del siglo XIX es especialmente interesante desde el punto de vista teórico por la confluencia en el mismo de la doctrina cooperativa con el marxismo y el catolicismo. Bien es cierto que la doctrina católica había inspirado a los precursores de la doctrina tanto en su crítica a la usura como en su defensa de los bienes comunes, pero la aparición del socialismo marxista supuso la necesidad de resituar los principios y las prácticas cooperativistas.

En este sentido, es innegable, tal y como ha demostrado Eba Gaminde la influencia en la doctrina cooperativa de la doctrina social de la Iglesia<sup>24</sup>. Ahora bien, no es menos cierto que la doctrina marxista y su fuerte aparición desde, al menos, la publicación del *Manifiesto Comunista* en 1848 han sido determinantes en el desarrollo teórico y práctico del cooperativismo. En esta línea, algunos autores, plantean una cierta identidad entre el planteamiento cooperativo y el del socialismo marxista. Quizá, el ejemplo paradigmático de este posición lo encontra-

---

<sup>23</sup> Ver al respecto, INGLADA, M.E. y otros, «El cooperativismo en la educación», Revesco Estudios Cooperativos, Universidad Complutense de Madrid, n.º 118, 201, págs. 122-147.

<sup>24</sup> «Se puede decir que la solidaridad cooperativa procede de la piedad religiosa, que se mantiene en el tiempo como una de las líneas doctrinales cooperativas constante en el tiempo. La idea de ayuda mutua, de preocupación por el prójimo que subyace de forma más o menos acentuada y con diferentes matices en todo este proceso evolutivo hace que frecuentemente se vincule el cooperativismo con el denominado cristianismo social», GAMINDE, E., *La doctrina social cristiana y el cooperativismo vasco; una alternativa para el cambio*, Ed. Dykinson, Madrid, 2017, pág. 55.

mos en Geroges Lasserre, profesor de Derecho y Economía en París en los años 70<sup>25</sup>.

De este modo, la aparición del marxismo va a producir un movimiento de posiciones de la doctrina cooperativa y de la doctrina católica, de tal forma que desde la perspectiva católica se va a reclamar su vinculación con el cooperativismo alejada del marxismo. De hecho, Pio XI en su Encíclica *Quadragesimo anno* (1931) llega a afirmar que *nadie puede ser a la vez buen católico y verdadero socialista*<sup>26</sup>.

Las diferentes teorías acerca del cooperativismo como herramienta de transformación social y la toma de posiciones con respecto al mundo obrero, sobre todo en la Encíclica *Rerum Novarum* de León XIII (1891), van a producir un escenario teórico muy interesante. Así, las perspectivas de Charles Gide (Uzés, 1847) y de Eduard Pfeiffer (Stuttgart, 1835) se situarán de forma clara frente al incipiente socialismo marxista.

Charles Gide pertenece a la Escuela de Nimes y es considerado el fundador del cooperativismo de consumo en Francia. Economista de formación, liberal y católico, propuso el concepto de «República cooperativa» como solución equidistante del incipiente socialismo de raigambre marxista y del capitalismo. Su pensamiento se sitúa en los principios de la economía participativa y autogestionaria cuya base teológica se encuentra, como hemos señalado, en la *Rerum Novarum* (1891). Su finalidad última es acercar al movimiento obrero (y por tanto cooperativo) a la Doctrina Social de la Iglesia y, a la vez, alejarlo del socialismo marxista<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> «Las nacionalizaciones responden al mismo fin del cooperativismo: sustraer a las empresas de ley capitalista de la búsqueda de mayor beneficio posible, considerada particularmente intolerable en cierto número de industrias clave; y crear empresas de servicio funcionando en vistas al interés general». LASSERRE, G., *El cooperativismo*, op. cit., pág. 55.

<sup>26</sup> «El socialismo es un sistema que priva al individuo de su propiedad para enriquecer a la sociedad, lo que en definitiva supone un perjuicio para ambos, individuo y sociedad ( ) el Señor pretender liberar las almas y los corazones de los bienes terrenales para aspirar a bienes eternos y supremos en una vida futura, mientras que los comunistas, por el contrario, proponen como único objetivo, precisamente, la consecución de estos bienes terrenales», GAMINDE, E., *La doctrina social cristiana y el cooperativismo vasco: una alternativa para el cambio*, op. cit., pág. 200.

<sup>27</sup> «Y éstos, los deberes de los ricos y patronos: no considerar a los obreros como esclavos; respetar en ellos, como es justo, la dignidad de la persona, sobre todo ennoblecida por lo que se llama el carácter cristiano. Que los trabajos remunerados, si se atiende a la naturaleza y a la filosofía cristiana, no son vergonzosos para el hombre, sino de mucha honra, en cuanto dan honesta posibilidad de ganarse la vida. Que lo realmente vergonzoso e inhumano es abusar de los hombres como de cosas de lucro y no estimarlos en más que cuanto sus nervios y músculos pueden dar de sí. E igualmente se manda que se tengan en cuenta las exigencias de la religión y los bienes de las almas de



El propio Gide destaca, no por casualidad, el papel que tiene el «amor» (*caridad*) como base última sobre la que deba fundarse cualquier acción o política humana<sup>28</sup>. Esta tesis se posiciona claramente a favor de la doctrina católica, frente al socialismo ateo y revolucionario que plantea la quiebra del sistema por medios violentos<sup>29</sup>.

---

*los proletarios. Por lo cual es obligación de los patronos disponer que el obrero tenga un espacio de tiempo idóneo para atender a la piedad, no exponer al hombre a los halagos de la corrupción y a las ocasiones de pecar y no apartarlo en modo alguno de sus atenciones domésticas y de la afición al ahorro. Tampoco debe imponérseles más trabajo del que puedan soportar sus fuerzas, ni de una clase que no esté conforme con su edad y su sexo. Pero entre los primordiales deberes de los patronos se destaca el de dar a cada uno lo que sea justo [...] la riqueza nacional proviene no de otra cosa que del trabajo de los obreros. La equidad exige, por consiguiente, que las autoridades públicas prodiguen sus cuidados al proletario para que éste reciba algo de lo que aporta al bien común, como la casa, el vestido y el poder sobrellevar la vida con mayor facilidad. De donde se desprende que se habrán de fomentar todas aquellas cosas que de cualquier modo resulten favorables para los obreros. Cuidado que dista mucho de perjudicar a nadie, antes bien aprovechará a todos, ya que interesa mucho al Estado que no vivan en la miseria aquellos de quienes provienen unos bienes tan necesarios». LEÓN XII, *Rerum Novarum*, 1891.*

<sup>28</sup> Esta línea inaugurada con León XII volvió a aparecer precisamente en la Encíclica «*Deus caritas est*» de Benedicto XVI el 25 de diciembre de 2015: «Desde el siglo XIX se ha planteado una objeción contra la actividad caritativa de la Iglesia, desarrollada después con insistencia sobre todo por el pensamiento marxista. Los pobres, se dice, no necesitan obras de caridad, sino de justicia. Las obras de caridad —la limosna— serían en realidad un modo para que los ricos eludan la instauración de la justicia y acallen su conciencia, conservando su propia posición social y despojando a los pobres de sus derechos. En vez de contribuir con obras aisladas de caridad a mantener las condiciones existentes, haría falta crear un orden justo, en el que todos reciban su parte de los bienes del mundo y, por lo tanto, no necesiten ya las obras de caridad. Se debe reconocer que en esta argumentación hay algo de verdad, pero también bastantes errores. Es cierto que una norma fundamental del Estado debe ser perseguir la justicia y que el objetivo de un orden social justo es garantizar a cada uno, respetando el principio de subsidiaridad, su parte de los bienes comunes. Eso es lo que ha subrayado también la doctrina cristiana sobre el Estado y la doctrina social de la Iglesia. La cuestión del orden justo de la colectividad, desde un punto de vista histórico, ha entrado en una nueva fase con la formación de la sociedad industrial en el siglo XIX. El surgir de la industria moderna ha desbaratado las viejas estructuras sociales y, con la masa de los asalariados, ha provocado un cambio radical en la configuración de la sociedad, en la cual la relación entre el capital y el trabajo se ha convertido en la cuestión decisiva, una cuestión que, en estos términos, era desconocida hasta entonces. Desde ese momento, los medios de producción y el capital eran el nuevo poder que, estando en manos de pocos, comportaba para las masas obreras una privación de derechos contra la cual había que rebelarse».

<sup>29</sup> «Ni Gide ni la Escuela de Nimes han defendido nunca la revolución, en el sentido de un cambio violento, por la fuerza, de la organización económica y social existente. Pacifista convencido, Gide rechaza de una manera tajante la violencia y confía llegar al nuevo orden económico mediante solo el empleo de medios de esta naturaleza. No es-

El planteamiento de Gide establecía un plan de implantación de la República Cooperativa que fue presentado en el IV Congreso Cooperativo celebrado en París en 1899, bajo el título «Plan de las tres Etapas». En la primera, se establecería la agrupación de sociedades y la utilización de sus beneficios para crear almacenes al por mayor y compras a gran escala. En la segunda etapa, se adquirirían fábricas e industrias para cubrir las necesidades de los socios y, por último, la tercera fase sería de adquisición de tierras para la producción directa de las materias primas que nutran a las fábricas para finalizar el proceso autogestionario. Dicho «*en pocas palabras, en una primera etapa victoriosa, conquistar la industria comercial; en una segunda, la industria manufacturera; por último, en una tercera, la industria agrícola, este deber ser el programa de la Cooperación*»<sup>30</sup>.

En Alemania encontramos al fundador de la Escuela de Hamburgo, Eduard Pfeiffer, que en la misma línea que Gide, abogó por las cooperativas de consumo como elemento de transformación gradual hacia una sociedad más justa. Trató de propagar entre la clase obrera el distanciamiento de la doctrina marxista pues entendía que el paso hacia la sociedad cooperativa debía ser pacífico y paulatino, no revolucionario ni violento. Aunque preservaba, como Gide, la idea de transformación social, fundó junto a otros amigos el Partido Nacional Liberal y se convirtió en el primer ciudadano de origen judío con escaño en el parlamento de Württemberg. En 1866 fundó la Asociación para el bienestar de las clases trabajadoras.

Entendió que el cooperativismo debía cubrir no solo las necesidades productivas, sino todos los aspectos de la vida; se ocupó de la mejora de los servicios sanitarios, la construcción de un hospital infantil, bibliotecas, servicios públicos, establecimientos de venta de alimentos de primera necesidad y la creación de aproximadamente 1800 viviendas des-

---

*peramos —decía— de la intervención del Estado ni de un poder coercitivo cualquiera la realización del orden social que acabo de describirlos (se refería al programa de las tres etapas), sino solamente de la libre iniciativa individual ejerciéndose mediante la asociación voluntaria y obrando siempre conforme al derecho común. En una de sus conferencias advertía: «aquellos que os dicen que el orden económico existente puede ser cambiado por un golpe de mano, se equivocan y hacen equivocar a los demás. Si se tratara de una revolución política, es posible. Tres días pueden ser suficientes para destruir a un rey —¡nada más frágil que un trono!— pero cuando se trata de reemplazar el organismo económico entero por un organismo nuevo, es necesario un trabajo de larga elaboración anticipada».* OROZCO, J., *Antología doctrina cooperativa*, Ed. Universidad Estatal a Distancia, San José de Costa Rica, 1986, págs. 177-178.

<sup>30</sup> OROZCO, J., *Antología doctrina cooperativa*, Ed. Universidad Estatal a Distancia, San José de Costa Rica, 1986, pág. 176.

tinadas a los obreros<sup>31</sup>. Participó en la creación de escuelas infantiles, en las que veía un elemento básico en la formación de las ideas asociacionistas y cooperativistas.

Las ideas de Pfeiffer, al igual Gide, dieron lugar a la denominada Escuela de Hamburgo cuando después del Congreso de Kreuznach (1902) se creó la Unión Central de Cooperativas de Consumo. En la Escuela, destacó la labor teórica Franz Staudinger, quien se alejó del planteamiento con base cristiana, probablemente influido por la obra de Kant, para acercarse al marxismo, donde encontraba un planteamiento con una base material más firme que el de la doctrina católica denominándose «socialismo cooperativo»<sup>32</sup>.

De este modo, podemos observar cómo el marxismo ha provocado movimientos de posiciones (reafirmación, alejamiento, alineamiento) en los autores de mediados del siglo XIX y principios del XX. El marxismo, al menos en sus figuras originarias Marx y Lenin, ha tenido una posición un tanto peculiar sobre el cooperativismo. Dicha concepción, influida por su idea final de instauración de una sociedad sin clases y sin religión, veía en el cooperativismo un posible compañero de viaje del que separarse al llegar al final del camino. El cooperativismo es visto por Marx a través de la opinión que este profesaba sobre los precursores ideológicos, denominados por Engels socialistas utópicos. Owen o Fourier, para Engels, aciertan en su diagnóstico de la sociedad capitalista, pero no desde una óptica histórica materialista, sino más bien inspirados por una suerte de cristianismo fraternal. Dicha influencia mística les impediría proporcionar un diagnóstico verdaderamente revolucionario de transformación social hacia el comunismo, resultando su propuesta utópica, ingenua y no realizable. Sin embargo, a diferencia de Engels, Marx tenía una visión positiva de las cooperativas, tal y como expresa en *El Capital*, pues veía

---

<sup>31</sup> «Esta iniciativa le sirvió para ser nombrado ciudadano de honor de la ciudad de Stuttgart en 1909. Durante los años del nacionalsocialismo desapareció del ámbito público. Pfeiffer murió el 13 de mayo y antes de fallecer creó la Fundación Pfeiffer con su riqueza acumulada», CASADO, I., *Diccionario de Economía Social*, Ed. Ecoobook, Madrid, 2009, pág. 243.

<sup>32</sup> «Cuando, después del Congreso de Kreuznach (1902) se constituyó la Unión Central de Cooperativas Alemanas de Consumo, que fijó su sede en Hamburgo, bajo la influencia de las ideas de Pfeiffer, se desarrolla paralelamente a la Escuela de Nimes en Francia, una escuela cooperativista llamada «tendencia de Hamburgo», se hizo célebre gracias al profesor Franz Staudinger, cuyas principales publicaciones datan de 1908, 1914 y 19119; para él, el consumidor distribuye rentas, crea el capital y debe detentar la totalidad del poder económico». LAMBERT, P., *La doctrina cooperativa*, op. cit., pág. 115.

en ellas el primer momento de la historia donde los trabajadores eran dueños de los medios de producción<sup>33</sup>.

En el caso de Lenin, que sigue la línea teórica de Marx y Engels, las cooperativas son una herramienta útil para la consecución del socialismo. Según Lenin, las cooperativas reúnen todas las virtudes del socialismo y deben ser utilizadas como medios adecuados para alcanzar la sociedad futura: los socialistas cultos son cooperativistas decía Lenin<sup>34</sup>. Sin embargo, aun reconociendo el carácter social de las cooperativas, el desarrollo del socialismo real ha determinado que las cooperativas son herramientas de la producción sometida a la economía planificada. En ellas, el principio de autonomía e independencia, básico en la doctrina cooperativa, no fue considerado. En este sentido, el cooperativismo bajo el socialismo ha tenido un carácter instrumental al servicio de la economía planificada<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> «Las fábricas cooperativas de los obreros mismos son, dentro de la forma tradicional, la primera brecha abierta en ella, a pesar de que, donde quiera que existan, su organización efectiva presenta, naturalmente y no puede menos que presentar, todos los defectos del sistema existente. Pero dentro de estas fábricas aparece abolido el antagonismo entre el capital y el trabajo, aunque, por el momento, solamente bajo una forma en que los obreros asociados son sus propios capitalistas, es decir, emplean los medios de producción para valorizar su propio trabajo. Estas fábricas demuestran cómo al llegar a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas materiales producidas y de las formas sociales de producción adecuadas a ellas, del seno de un régimen de producción surge y se desarrolla naturalmente otro nuevo. Sin el sistema fabril derivado del régimen capitalista de producción no se hubieran podido desarrollar las fábricas cooperativas, y mucho menos sin el sistema de crédito, fruto del mismo régimen de producción. El sistema de crédito, base fundamental para la gradual transformación de las empresas privadas capitalistas en sociedades anónimas capitalistas, constituye también el medio para la extensión paulatina de las empresas cooperativas en una escala más o menos nacional. Las empresas capitalistas por acciones deben ser consideradas al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición entre el régimen capitalista de producción y el de producción asociadas; la única diferencia es que en un caso el antagonismo aparece abolido negativamente, mientras que en el otro aparece abolido en sentido positivo». MARX, K., *El Capital*, Tomo III, F.C.E., México, 1968, pág. 418.

<sup>34</sup> «[ ] La segunda de nuestras tareas consiste en nuestra labor cultural [que] persigue precisamente como objetivo económico, la organización de cooperativas. Si pudiéramos organizar en cooperativas a toda la población, ya estaríamos con ambos pies en suelo socialista, pues cuando los medios de producción pertenecen a la sociedad, cuando es un hecho el triunfo de la clase del proletariado sobre la burguesía, el régimen de los cooperadores cultos es el socialismo». LENIN, V.I., «Sobre la cooperación», Tareas de las juventudes comunistas», Obras Escogidas en 12 vol., Tomo 3, Editorial Progreso, Moscú, 1961, pág. 781

<sup>35</sup> «El Estado fue consiguiendo rápidamente un predominio efectivo; y, una vez que su red comercial, y sobre todo la cooperativa, fue realmente extendida a las zonas rurales, puedo eliminar al comercio privado vedándole de artículos manufacturados, y a la industria privada imposibilitándole de combustible y materias primas, en la forma y

Sin embargo, la aparición del marxismo y el socialismo real obligó a la doctrina cooperativa a situarse como un elemento productivo que opera bajo cualquier régimen económico. Tanto en el capitalismo como en el socialismo, el cooperativismo existió de forma ininterrumpida desde Rochdale. Como es natural, el desarrollo de este movimiento se establece en permanente dialéctica con la realidad histórica y política en la que se desenvuelve. El resultado de esta situación es la evolución de los principios cooperativos que, como elementos reguladores de la actividad empresarial, se han ido transformado, adaptando y redefiniéndose<sup>36</sup>.

## 5. Rochdale y los principios cooperativos: breve recorrido hasta nuestros días

En Rochdale, 1844, se forma la primera cooperativa que alberga en sus estatutos el establecimiento de unos principios cooperativos. Son los primeros de la historia del movimiento y, por su estructura, serán fuente constante de inspiración del movimiento<sup>37</sup>. Los Estatutos de Rochdale reflejan la primacía e importancia del trabajo frente al capital en cuanto a la redistribución de los beneficios y la articulación del entramado de gestión de la empresa.

Los principios de Rochdale fueron discutidos y en algunos casos reformulados o reconstruidos por las sucesivas propuestas de la Alianza Cooperativa Internacional. Las diferentes formulaciones representan el origen de los valores y principios que rigen a los grupos humanos que se organizan empresarialmente bajo la fórmula cooperativa.

En 1895 se funda en Londres la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) con el objetivo de reunir los diversos modos de actividad coope-

---

*momento que se juzgaron oportunos. De hecho, el comercio minorista de las cooperativas, fomentado y sostenido por el Estado, se multiplicó con suma rapidez. En 1922-23 su participación en el volumen total de las ventas al por menor era solo del 10% (frente al 75% del comercio privado); en 1926-27 su cifra de ventas se había multiplicado por 19», NOVE, A., Historia Económica de la Unión Soviética, Ed. Alianza, Madrid, 1973, págs. 109-100.*

<sup>36</sup> Observemos brevemente esta evolución desde Rochdale hasta nuestros días con los principios de Manchester del año 1995 y la Declaración de Identidad Cooperativa. Un breve resumen muy ilustrativo se encuentra en MARTINEZ CHARTERINA, A., *La cooperativa y su identidad*, Ed. Dykinson, Madrid, 2016, págs. 45-54.

<sup>37</sup> 1. Libre adhesión, 2. Control democrático, 3. Devolución o bonificación sobre las compras, 4. Interés limitado al capital, 5. Neutralidad política y religiosa, 6. Ventas al contado, 7. Fomento de la enseñanza.

rativa que se habían ido produciendo a lo largo del siglo XIX. A pesar de sus reuniones periódicas, será en el XV Congreso celebrado en París en 1937 donde se formularon los principios cooperativos, poniendo de manifiesto que los de Rochdale podían no dar respuesta a los problemas que aparecieron años después<sup>38</sup>. Así, en 1937 se establecen las características de una sociedad cooperativa: libre adhesión, control democrático, distribución a los socios del excedente a prorrata de sus compras y el interés limitado del capital. Como principios de carácter secundario, y por lo tanto no necesarios para pertenecer a la ACI, se establecía la neutralidad política y religiosa, la venta al contado y el desarrollo de la educación.

El establecimiento de cuatro principios para pertenecer a la ACI estaba condicionado por la necesidad de reclutamiento del mayor número de sociedad posibles y el intento de configurar un movimiento fuerte. Para ello, no cabía la posibilidad de mostrarse excesivamente exigente y, por ello, se establecieron cuatro principios básicos; el resto tenía un carácter voluntario. En el Congreso de Viena (1966) desaparece el principio de neutralidad política y religiosa con el objetivo de poder incluir como miembros de derecho de la ACI a las cooperativas existentes en los países comunistas cuya organización dependía, en última instancia, del Estado. No obstante, a pesar de esta situación, fueron reconocidas como miembros de la ACI<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> En el Congreso de Viena de 1930 se discutió un documento que contenía esta problemática que se recogería en el Congreso de París de 1937: «*El memorándum declaraba que se utilizaba de un modo excesivo la referencia a los principios de Rochdale, hasta un punto que se restringía el examen de los nuevos problemas, que surgían del desarrollo incesante del comercio y de la industria, problemas que un siglo antes no presentaban el mismo aspecto ni las mismas dimensiones*», WATKINS, W.P., *L'Alliance Cooperative Internationale, 1895-1970*, ACI, Londres, 1971, pág.183.

<sup>39</sup> En la antigua Unión Soviética se llegó a aprobar una ley que permitió, en el año 1988, la creación de cooperativas sin intervención del Estado pero su viabilidad resultó harto complicada: «*En 1988, la antigua URSS adoptó una legislación cooperativa en la que se preveía la creación de nuevas cooperativas autónomas, con una composición mínima de tres miembros, que constituyeron la primera expresión legítima de empresas privadas, pese a que sólo podían actuar en una serie restringida de sectores (proveedores de servicios y restaurantes). Ante la ausencia de mecanismos de control eficaces, esta oportunidad se utilizó en gran medida para legalizar actividades comerciales no estructuradas e ilegales, y para llevar a cabo actividades con fines lucrativos. Ahora bien, aunque se legalizaron las actividades cooperativas, las nuevas cooperativas estaban sujetas a graves restricciones, tales como impuestos elevados y medidas burocráticas heredadas de la administración comunista (por ejemplo, las restricciones a la propiedad privada de la tierra, a los préstamos, a las materias primas y a las piezas de repuesto)*». Informe V, del quinto punto del orden del día «Promoción de las Cooperativas» de la 89ª reunión de trabajo de la OIT celebrada en Junio de 2001. Conviene recordar que en 1930, en el

El desmoronamiento del socialismo real condicionó el contenido del Congreso de Manchester de 1995 donde se propuso la inclusión novedosa del principio de Autonomía e Independencia para que la cooperativa pudiese operar, sin problemáticas de identidad, dentro de una economía de mercado capitalista<sup>40</sup>. A partir de 1995 se propicia la posibilidad de alcanzar acuerdos con cualquier tipo de empresa, siempre que se salvaguarde el principio de autonomía y el control de las operaciones de la empresa esté guiado por la gestión democrática de los socios.

## Bibliografía

- AÑANOS, M., «La doctrina de los bienes comunes de Francisco de Vitoria como fundamentación del dominio en el Nuevo Mundo», *Persona y Derecho*, vol. 68, 2013, 1.
- ARANZADI, D., *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia*, Universidad de Deusto, Bilbao, 1976.
- ARCO, J.L. del, «El crédito agrícola cooperativo y el informe del Banco Mundial», *Revesco Estudios Cooperativos*, n.º 13, 1967
- AZURMENDI, J., *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*, Ed. Azazta, Otalora,
- BAÑEZ, D., *Apología de los hermanos dominicos contra la Concordia de Luis de Molina*, Ed. Pentalfa, Oviedo, 2002
- BOLTANSKI, L. & CHIAPPELLO, E.: *El nuevo espíritu del capitalismo*, Ed. Akal, Madrid, 2002

contexto del Congreso de Viena el representante soviético, I.A. Selensky consideró contrario al socialismo el reparto de excedentes o beneficios en función de las compras y abogó por la socialización o destino a bienes comunes. También se mostró crítico con el principio de neutralidad política: «*los principios según el soviético debían revisarse completamente para adaptarse a los objetivos del movimiento obrero*», MATEO BLANCO, J., «Historia de la reforma de los principios cooperativos», *Revesco Estudios cooperativos*, ISSN 0425-3485, N.º 53, 1985, págs. 50-51

<sup>40</sup> «*Este principio no se recogió explícitamente en la formulación de 1996. En ese momento, la ACI adoptó una posición más condescendiente para evitar la salida de la entidad internacional de los países de regímenes comunistas, dado que limitaban la autonomía e independencia de sus cooperativas. Ahora, tras la caída de tales regímenes, la ACI vuelve hacia la posición de 1937, época en la que consagró como uno de los principios la «neutralidad política y religiosa». Sin embargo, lo más novedoso en la formulación de este principio es la referencia a la firma de acuerdos «con otras organizaciones». Con ella se reconoce el hecho de que, en todo el mundo, cada vez más cooperativas están entrando en proyectos conjuntos con otras empresas del sector privado, aunque se señala la importancia de que éstas mantengan la libertad de controlar su propio destino futuro al negociar tales acuerdos*». GADEA SOLER, E., «Estudio sobre el concepto de cooperativa: Referencia a los principios cooperativos y su discutida vigencia», *JADO: boletín de la Academia Vasca de Derecho*, n.º 17, año 7, 2009, págs.168-185, p. 181.

- CASADO, I., *Diccionario de Economía Social*, Ed. Ecoobook, Madrid, 2009
- FOURIER, Ch. *Teoría de los cuatro movimientos y de los destinos generales*, Ed. Barral, 1974
- GAMINDE, E., *La doctrina social cristiana y el cooperativismo vasco; una alternativa para el cambio*, Ed. Dykinson, Madrid, 2017
- GARCÍA MUÑOZ, Q., *Cooperativismo y desarrollo*, Ed. Marsiega, Madrid, 1973
- GASCÓN y MIRAMÓN, A., *La cooperación y las cooperativas*, Madrid, 1954
- HERTLING, L., *Historia de la Iglesia*, Ed. Herder, Barcelona, 1993
- INGLADA, M.E. y otros, «El cooperativismo en la educación», *Revesco Estudios Cooperativos*, Universidad Complutense de Madrid, n.º 118
- JIMÉNEZ, R., «El modelo didáctico de las técnicas Freinet: una síntesis práctica de los principios básicos contemporáneos», *Revista de educación Tavira*, Universidad de Cádiz, 1987
- LASSERRE, G., *El cooperativismo*, Ed. Oikos-tau, Barcelona, 1972
- LENIN, V.I., «Sobre la cooperación», *Tareas de las juventudes comunistas*, Obras Escogidas en 12 vol., Tomo 3, Editorial Progreso, Moscú, 1961
- LUTERO, M., *Escritos políticos*, Ed. Tecnos, Madrid, 1986
- MARÍN, I., LABRADOR, O. y MIRABAL, Y., «La educación cooperativa como eje central para la formación integral en el sector cooperativo», *Cooperativismo y Desarrollo*, Vol. 1, Cuba, 2013
- MARTINEZ CHARTERINA, A., *La cooperativa y su identidad*, Ed. Dykinson, Madrid, 2016
- MARTÍNEZ-SOTO, A.P., «Los orígenes del cooperativismo de crédito agrario en España, 1890-1934», *Revista CIRIEC-España de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 44, 2003
- MARX, K., *El Capital*, Tomo III, F.C.E., México, 1968
- NOVE, A., *Historia Económica de la Unión Soviética*, Ed. Alianza, Madrid, 1973
- OROZCO, J., *Antología doctrina cooperativa*, Ed. Universidad Estatal a Distancia, San José de Costa Rica, 1986
- PIATON, G., *El pensamiento pedagógico de Celestino Freinet*, Ed. Marsiega, Madrid, 1975
- SAINT SIMON, H., *El nuevo cristianismo*, Ed. Biblos, Buenos Aires, 2004
- SANTOS, L.M., *Robert Owen, pionero del management*. [Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; n.º 27, 2000,
- SUAREZ, F., *De legibus*, CSIC, Madrid, 1981
- WATKINS, W.P., *L'Alliance Cooperative Internationale, 1895-1970*, ACI, Londres, 1971
- WEBER, M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Ed. Península, Barcelona, 1988



# La Escuela Taller de la Chiquitania (Bolivia): los talleres productivos como posible germen de empresas de economía social

Luis Díez Ácimas

Funcionario de la Administración General del Estado  
Experto en Derecho de las Cooperativas

Recibido: 18-01-2019

Aceptado: 28-02-2019

---

**Sumario:** I. Aproximación a la realidad económica de Bolivia. 1.1 Datos generales sobre la situación económica de Bolivia. 1.2. Economía social y economía solidaria en Bolivia. 1.2.1. Figuras de economía social. 1.2.2. Figuras de economía solidaria. II. La región de la Chiquitania. 2.1. Localización. 2.2. Economía. 2.3. Identidad cultural. III. La cooperación internacional del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. IV. La Escuela Taller de la Chiquitania. 4.1. Análisis de la situación de la ETCH. 4.2. Actividades económicas que se pueden realizar en los talleres productivos de la ETCH e ideas de posibles emprendimientos de economía social. 4.2.1. Gastronomía. 4.2.2. Carpintería. 4.2.3. Construcción. 4.2.4. Actividades de carácter general. 4.3. Vías de comercialización de los productos. V. De los talleres productivos de la ETCH a microempresas de economía social.

**Resumen:** La Escuela Taller de la Chiquitania (ETCH) nace en 2007, con el objetivo de contribuir a la rehabilitación integral del Conjunto Misional de San José de Chiquitos. Posteriormente, ha intervenido en los otros cinco conjuntos misionales nominados Patrimonio de la Humanidad ubicados en la Chiquitania. En 2017, se inicia un nuevo ciclo en la ETCH, creando dos talleres productivos, con el objetivo de buscar una mayor sostenibilidad técnica, económica e institucional del proyecto.

En el programa de asistencias técnicas de cooperación internacional del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social de España, correspondiente a 2018, se incluye una que tiene como destinataria a la ETCH con el objetivo de incluir la perspectiva de la economía social en las actividades de la escuela; y, especialmente, en los talleres productivos.

En este artículo, se reflejan las actuaciones de la asistencia técnica llevada a cabo, después de conocer la ETCH y la realidad socioeconómica de la Chiquitania.

**Palabras clave:** Formación. Empleo. Cooperación. Emprendimiento. Economía Social.

**Abstract:** Chiquitania's Workshop School (ETCH) is created with the aim of contributing to the rehabilitation of the missionary group of San José de Chiquitos. Subsequently the ETCH has intervened in other six missionary groups nominees World Heritage Sites and locates in the Chiquitania. In 2017, a new cycle is started in with the creation of two productive workshops in order to find a more technical, institutional and economic sustainability of the project.

The technical assistance programme for international cooperation of the Ministry of Labour, Migration and Social Security of 2018 includes one technical assistance for the ETCH, in order to include the perspective of the social economy in the activities of the school and especially in the productive workshops.

This article reflects the actions of technical assistance carried out, once the school and the socio-economic reality of the area has been known.

**Keywords:** Training. Employment. Cooperation. Entrepreneurship. Social Economy.

---

## I. Aproximación a la realidad económica de Bolivia

El Estado Plurinacional de Bolivia está situado en la región centro-occidental de América del Sur y tiene una superficie de casi 1.100.000 km<sup>2</sup>, ocupando el 28.º lugar en el mundo por su extensión. Limita al norte y al oriente con Brasil, al sur con Paraguay y Argentina, y al occidente con Chile y Perú, es un estado sin litoral y mantiene una reclamación territorial a Chile por una salida soberana al océano Pacífico, la cual no tuvo resultados positivos en la Corte Internacional de Justicia de La Haya. Cuenta con una población aproximada de 11.400.000 habitantes (puesto 87.º).

### 1.1. Datos generales sobre la situación económica de Bolivia

Su PIB (PPA; paridad del poder adquisitivo) le coloca en el lugar 89.º del mundo. El PIB nominal le coloca en el puesto 95.º. Si tomamos como referencia el IDH (Índice de Desarrollo Humano) elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se coloca en el puesto 118.º, de un total de 187 países analizados, calificado como nivel de desarrollo medio, por el propio organismo<sup>1</sup>.

Bolivia es un país en vías de desarrollo, de ingreso medio y durante más de una década ha liderado el crecimiento económico de la región sudamericana. Su economía tiene como base principal la extracción y la exportación de sus recursos naturales, principalmente mineros y gasísticos. También, tiene un importante desarrollo la actividad de generación de energía eléctrica.

En la minería, Bolivia destaca en la producción de estaño, antimonio, plomo, zinc y plata.

En el sector agroindustrial se ha producido un importante desarrollo en los últimos tiempos, debido a la tecnificación y la optimización de la producción agraria. Se cultiva, entre otros, soja, caña de azúcar, girasol, arroz, papa, cebada y productos muy demandados para la exportación como quinoa, cacao y café. En ganadería, destaca la cría de ganado bovino en el oriente, mientras que en occidente, la cría de camélidos, como la alpaca, es importante para su utilización por la industria textil.

---

<sup>1</sup> Índices e indicadores de desarrollo humano. Actualización estadística de 2018. Se puede consultar en [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018\\_human\\_development\\_statistical\\_update.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf).

El turismo avanza. Ha crecido en los últimos años. Bolivia roza el millón de visitantes anuales, favorecido por los contrastes, dentro del mismo país, entre las altas montañas de los Andes y las selvas tropicales amazónicas. Podemos afirmar que ya son cientos de miles los bolivianos que trabajan en empleos directa o indirectamente relacionados con el turismo: hoteles, hosterías, restaurantes, centros de diversión nocturnos, transportes de pasajeros, aerolíneas, elaboración y comercio de souvenirs,...

Aunque la crisis mundial afectó de forma importante a la economía de América Latina; Bolivia se mantiene como un país atractivo para la inversión pública y privada. Los sectores que acogen más inversiones son la construcción, la agroindustria, el turismo y el comercio.

El nivel de desempleo es bajo (4,4%); pero, resulta preocupante el alto nivel de informalidad en los empleos, alcanzando, según algunas fuentes, el 70% del total.

El microcrédito tiene gran relevancia en Bolivia. Se considera que es uno de los países del mundo que lidera en la oferta de este tipo de producto financiero. Eso se justifica con la cantidad de microempresas y trabajadores por cuenta propia que se mueven en el mercado informal como decíamos anteriormente; y, que recurren a fórmulas modestas de inversión.

La economía boliviana, según el informe de Milenio<sup>2</sup> sobre esta, ha demostrado su extrema vulnerabilidad a potenciales shocks externos de rebaja de los precios de exportación, especialmente de hidrocarburos. En efecto, la caída de precios observada en 2014, 2015 y 2016, ha puesto en evidencia la fragilidad de los equilibrios macroeconómicos presentados hasta 2014. Esta caída viene acompañada de déficits externos y fiscales significativos, que, a su vez, se traducen en mayores niveles de endeudamiento y en pérdida de reservas internacionales.

Los shocks externos también han reducido el ritmo de crecimiento económico en 2017 y 2018, prosiguiendo la tendencia de desaceleración manifestada a partir de 2015. Si en 2014 el PIB creció en 5.4%, en 2017 este crecimiento se redujo a 4.2%. En el primer trimestre de 2018, la tasa de crecimiento llegó a 4.4%.

En ese escenario, sigue afirmando el informe Milenio, es verdad que la recuperación de los precios internacionales, observada durante los dos últimos años, ha devenido un alivio parcial de los desequilibrios macroeconómicos, pero sin llegar a revertirlos. Como resultado, la eco-

---

<sup>2</sup> EVIA, J.L, JEMIO, L.C. «Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia». Fundación Milenio. 2018, número 40.

nomía boliviana exhibe una situación incierta, caracterizada por un elevado déficit externo y fiscal, así como también por la desaceleración del crecimiento económico y la pérdida de competitividad cambiaria.

## 1.2. *Economía social y economía solidaria en Bolivia*

El nuevo modelo económico boliviano, aprobado en la Constitución Política del Estado de 2009, es plural y orientada a la mejora de la calidad de vida y el vivir bien. La economía plural está compuesta por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa. Se aclara que la economía social y comunitaria complementará el interés individual con el «vivir bien» colectivo (art. 306). Es evidente, en opinión de Coraggio<sup>3</sup>, que este marco constitucional prioriza las formas de trabajo autogestionado que componen la economía popular.

Respecto a la economía social en Bolivia, hay que empezar diciendo que esta noción, como recuerda Mercado<sup>4</sup>, no ha tenido mucho éxito. Aunque su uso en los discursos políticos está muy extendido, su tratamiento académico es casi inexistente. Lo que evidentemente ha logrado cierto posicionamiento en el debate ideológico es la noción de solidaridad o «economía solidaria», asociada ésta a la forma tradicional de organizar el proceso productivo que habría estado presente antes de la colonia y que hoy se reflejaría en la producción del campesinado de occidente y en los cinturones de inmigrantes asentados en las ciudades capitales de departamento.

### 1.2.1. FIGURAS DE ECONOMÍA SOCIAL

En el lado más tradicional de las figuras de economía social, se encuentra la cooperativa, que es definida por el artículo 4 la Ley General de Cooperativas de Bolivia<sup>5</sup> como «una asociación sin fines de lucro, de

---

<sup>3</sup> CORAGGIO, J.L. «La presencia de la economía social y solidaria y su institucionalización en América Latina», Documento ocasional 7. Potencial y límites de la economía social y solidaria. 2014. United Nations Research Institute for Social Development.

<sup>4</sup> MERCADO, A.F. «Un acercamiento a la realidad (Bolivia). En «La economía social en Iberoamérica, vol. 2, Un acercamiento a la realidad», Coordinada por PÉREZ URALDE, J.M, y RODRIGÁN RUBIO, M. Fundación Iberoamericana de la Economía Social. 2002, págs. 13–41.

<sup>5</sup> Ley número 356. Ley de 11 de abril de 2013. Configura un modelo de sociedad cooperativa perfectamente homologable con el concepto elaborado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

personas naturales y/o jurídicas que se asocian voluntariamente, constituyendo cooperativas, fundadas en el trabajo solidario y de cooperación, para satisfacer sus necesidades productivas y de servicios, con estructura y funcionamiento autónomo y democrático».

El análisis que hace Mercado del sector cooperativo no arroja un resultado muy positivo. Afirma que las cooperativas de educación no son otra cosa que empresas privadas que formalmente aparecen como cooperativas con el objeto de eludir el pago de ciertos impuestos y poder realizar ciertos cobros extraordinarios a los padres de los estudiantes sin tener que dar explicaciones a las autoridades de educación. Dice que las cooperativas de transporte son organizaciones de propietarios de vehículos de transporte público cuyo único objetivo es mantener un monopolio de ciertas áreas o zonas de trabajo. Al referirse a las cooperativas agropecuarias señala que no tienen ninguna importancia económica ni social; en general; son organizaciones que, bajo el amparo de formas cooperativas, solamente buscan tener un control político de sus afiliados. Continúa indicando este autor que las cooperativas de servicios básicos son, probablemente, las que cumplen una verdadera función de cooperativas; sin embargo, su representación es muy reducida. Las cooperativas de electrificación, repartidas por todo el país, son básicamente organizaciones de las áreas rurales para el manejo de un pequeño sistema de generación eléctrica.

Las cooperativas mineras, por su parte, han asumido una creciente importancia, tanto en volumen de producción como en absorción de mano de obra. Actualmente ocupan a un 70 por ciento de la fuerza laboral del sector. Pero, destaca este autor que del total de la ocupación en las cooperativas, solamente entre un 20 y un 30 por ciento son cooperativistas, mientras que el resto son trabajadores asalariados.

La gran mayoría de las cooperativas constituyen, en opinión de Mercado, unidades productivas de subsistencia ya que carecen de capacidad económica, técnica y empresarial, y sólo algunas cooperativas auríferas han tenido acceso a financiación. El tamaño de las cooperativas varía, va desde unos pocos trabajadores hasta más de mil.

La relevancia que se concede en este artículo a las cooperativas de ahorro y crédito en Bolivia se limita a considerar que actúan como un sistema complementario al sistema bancario.

El otro pilar tradicional de la economía social es el mutualismo. Un sistema solidario de servicios mutuos, fundado en la asociación voluntaria de personas que se unen con objetivos comunes de ayuda recíproca. En el aspecto económico, se sustenta integrando un patrimonio del cual nadie es propietario en forma individual. Este patrimonio pertenece al conjunto total y orgánico de los asociados. En general, puede afirmarse

que la asociación mutual es una organización creada por personas para recibir determinados servicios cuya adquisición en forma individual les resultaría casi imposible.

En términos formales, son personas jurídicas de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituidas democráticamente por personas naturales, inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales y satisfacer sus necesidades mediante la prestación de servicios de seguridad social.

Los activos y las carteras de crédito de las mutuales de ahorro y préstamo que operan en el país, según los datos que aporta Mercado, representan una parte relevante del sistema de intermediación financiera.

### 1.2.2. FIGURAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Como decíamos anteriormente, el concepto de economía solidaria está más extendido en Bolivia. Este país se caracteriza, según F. Wanderley<sup>6</sup>, por disponer de sólidos tejidos comunitarios y asociativos con formas plurales de organización social, política y económica. Una de estas formas es el gobierno comunal en el área rural, en el que campesinos e indígenas regulan sus relaciones sociales en las comunidades territoriales e interactúan colectivamente con el estado a nivel municipal, departamental y nacional.

Además de la afiliación a gobiernos comunales, los indígenas, campesinos y trabajadores en el área rural y urbana están afiliados a organizaciones económicas como gremios, cooperativas, asociaciones, comunidades agrarias con base en iniciativas de producción familiar.

Si nos centramos en las últimas décadas, según esta autora, vemos que, a partir de 1980, emerge una nueva identidad colectiva nacional indígena. Estas organizaciones se reconstruyen con base en la recuperación de la memoria y prácticas indígenas y originarias en sustitución de los referentes clasistas que habían dominado las movilizaciones en décadas anteriores. Este proceso se vio apoyado en la recuperación documental y académica de las prácticas e instituciones de las comunidades indígenas y su amplia difusión a través de centros de investigación y de radios comunitarias en idiomas autóctonos.

Durante los años noventa, en el marco de las políticas de ajustes estructurales, privatizaciones, de retroceso del frágil estado benefac-

---

<sup>6</sup> WANDERLEY, F. «La economía solidaria y comunitaria en Bolivia». Revista de la Academia. Volumen 21. Otoño de 2016, págs. 57-75.

tor y precarización del empleo, se multiplicaron emprendimientos e iniciativas económicas autogestionadas por los propios trabajadores en el área rural y urbana. El resultado de este proceso fue la expansión del tejido económico formado por organizaciones al margen de las tradicionales relaciones obrero – patronales como, por ejemplo, las organizaciones económicas campesinas, que reúnen a los miembros de comunidades rurales, con actividades económicas similares; y, dispuestos a asociarse para promoverlas. Sus objetivos eran el fomento de espacios de comercialización directa, sin intermediación (tiendas de barrios, ferias locales, regionales y nacionales), así como la apertura de mercados y mejora de las condiciones de venta a grandes comercializadoras. El sentido de lo comunitario está referido principalmente a la proximidad territorial de circuitos cortos de intercambios.

Toda esta energía social, sigue afirmando Wanderley, ganó un nuevo impulso político a partir del año 2000, cuando las organizaciones sociales se movilizaron por la defensa de recursos territoriales de gestión comunitaria o estatal como la tierra, el agua y los hidrocarburos.

Por último, nos referiremos, siguiendo a Hillenkamp<sup>7</sup>, al caso de las organizaciones volcadas específicamente hacia el mundo rural en el que el objetivo de acción colectiva se formula generalmente en términos de creación o reforzamiento de actividades generadoras de ingresos, sean estas artesanales o agrícolas. La creación de fuentes alternativas de trabajo o de actividades productivas o generadoras de ingresos se basa en una estrategia colectiva. Los productores se agrupan y definen una producción común; frecuentemente estandarizan sus productos; a veces, definen una oferta de productos diferentes pero complementarios. Invierten en equipos y fondos rotatorios, muchas veces cofinanciados por la cooperación internacional. Comercializan parte o la totalidad de su producción «como grupo». Gracias a una mayor capacidad de producción, más regular y de calidad más homogénea, pueden acceder colectivamente a suministrar, a la cadena de comercialización, pedidos más exigentes. Obtienen, entonces, una remuneración más alta o, al menos, más regular. La importancia de la etapa de comercialización explica que ciertas organizaciones enfatizen, en la formulación de su objetivo, la importancia de la mejora de las ventas, aunque esto no signifique que su modo de acción difiera significativamente del de otras organizaciones.

---

<sup>7</sup> HILLENKAMP, I. «La economía solidaria en Bolivia. Entre mercado y democracia». ©cides-umsa/ird.2014.



## II. La región de la Chiquitania

### 2.1. Localización

La Chiquitania se ubica en el occidente de Bolivia, en el departamento de Santa Cruz. Abarca aproximadamente 220.000 km<sup>2</sup> y representa el 56% del territorio del departamento de Santa Cruz y el 19% del territorio boliviano. Tiene una población estimada de alrededor de 225.000 habitantes, lo que nos ofrece una densidad de población muy baja, próxima a 1 habitante por km<sup>2</sup>. Es una extensa llanura ubicada entre El Gran Chaco y la Amazonía.

Esta región, en palabras de Coimbra<sup>8</sup>, cumple un rol protagonista y estratégico en la integración nacional e internacional pues es el paso de los denominados «corredores de exportación» entre los océanos Pacífico y Atlántico del continente sudamericano.

La Chiquitania está conformada por catorce unidades territoriales o municipios y con el propósito de aunar esfuerzos y sumar voluntades y recursos, se ha creado la Mancomunidad de Municipios Chiquitanos, una entidad que ofrece la posibilidad de propiciar la visión de un territorio integrado, con un destino común, basado en sus recursos, su capacidad productiva y sus comunes valores culturales y simbólicos.

### 2.2. Economía

La situación actual de la economía chiquitana, explica Coimbra, refleja un desarrollo casi exclusivamente relacionado con la explotación de sus recursos naturales y culturales. Se realizan modestas inversiones que no generan un gran valor agregado ni excesiva competitividad.

Los principales sectores económicos en la Chiquitania son la agricultura (soja, caña de azúcar, arroz, mandioca y frutas tropicales), la ganadería extensiva de vacuno y la producción forestal (aunque este sector ha sufrido un grave deterioro últimamente). Se observa el carácter emergente de los sectores del turismo y servicios.

El subsuelo de la Chiquitania parece excepcionalmente rico en hidrocarburos y gas natural, así como en yacimientos de hierro, lo que supone una clara opción de crecimiento.

---

<sup>8</sup> COIMBRA, G. «Desarrollo humano sostenible en las misiones jesuíticas de Chiquitos, Bolivia: el caso del municipio de Concepción». Disponible en:

[http://bioculturaldiversityandterritory.org/documenti25\\_300000176\\_08\\_desarrollohumanosostenible.pdf](http://bioculturaldiversityandterritory.org/documenti25_300000176_08_desarrollohumanosostenible.pdf).

Del recorrido por las localidades que acogen los diferentes conjuntos misionales y de las informaciones recabadas del personal de la ETCH y del Plan Misiones, así como de responsables de patrimonio artístico y turismo de algunos municipios y de las visitas a talleres productivos vinculados a diversas instituciones (especialmente, a la Iglesia Católica) y actividad de elaboración de productos artesanos y centros de comercialización de los mismos, así como de las visitas a los centros de gastronomía y hotelería, cuyos servicios se han utilizado en el recorrido, se sacan las siguientes conclusiones, que confirman lo afirmado anteriormente:

- La agricultura y ganadería siguen siendo actividades muy relevantes en la región. Aunque en algunos casos, sea limitada a la actividad de subsistencia.
- Se nota un auge de los servicios de gastronomía y hotelería.
- Tienen mayor presencia algunos servicios, tales como el comercio (la cercanía de algunas localidades con Brasil facilita esta actividad) y el transporte.
- Se puede incidir más en aspectos turísticos, no solo desde el punto de vista de la hostelería, sino también, en otros servicios como guías o acompañantes a las visitas turísticas; y, sobre todo, a actividades tendentes a la conservación del patrimonio histórico-artístico. Esta es una actividad necesaria para que los conjuntos misionales y otros monumentos de la región no sufran un deterioro de tal magnitud que después haga muy dificultosa su recuperación. Se considera vital la realización de actividades constantes de mantenimiento y pequeña reparación, al margen de las grandes actuaciones de restauración a realizar cuando sea preciso.

Respecto a la situación de la economía social, se puede repetir lo dicho respecto a Bolivia en general. Hay presencia de las cooperativas de crédito, transportes y suministro de servicios. Se nota, en cambio, la ausencia de pequeñas cooperativas de producción.

### 2.3. *Identidad cultural*

La identidad cultural de este amplio territorio, sigue afirmando Coimbra, está ligada a su origen étnico y al proceso histórico que en él se ha desarrollado. El mismo proceso que ha marcado las transformaciones sociales, culturales y políticas.

La conquista española asignó territorios a diferentes órdenes religiosas para efectuar misiones evangelizadoras, y lo que hoy es Bolivia

(Moxos y Chiquitos) le correspondió a la orden de los jesuitas en el período comprendido entre 1691 y 1767. Si bien este período es relativamente corto, es el que más ha marcado la vida, costumbres e idiosincrasia de los chiquitanos.

Los misioneros de la Compañía de Jesús tuvieron que recorrer un largo camino para llegar al Nuevo Mundo. A su llegada a territorio boliviano, se dedicaron a la tarea de concentrar a las tribus nómadas en comunidades denominadas «reducciones», para instruir a los indígenas sobre la vida civil, religiosa y musical.

La Provincia de Chiquitos fue el primer escenario de este encuentro entre las culturas nativa y española. En este territorio se fundó Santa Cruz de la Sierra en 1561, que se convirtió en la capital de la Gobernación del mismo nombre creada un año antes. A principios del siglo XVII la capital fue trasladada y la Provincia de Chiquitos prácticamente abandonada. Al igual que en otros lugares de América, los jesuitas establecieron en la Chiquitania reducciones de población exclusivamente indígena que trabajaba bajo la tutela de dos religiosos; uno encargado de lo espiritual, es decir, del proceso evangelizador; y, el otro, de lo material, fundamentalmente de la enseñanza de las artes y oficios europeos y de la administración.

En poco tiempo, afirma Coimbra, los chiquitanos se convirtieron en magníficos artesanos (carpinteros, alfareros, tejedores, talabarteros, pintores, escultores, etc.); pero, sobre todo, destacaron en el campo musical. Los misioneros utilizaron la música como vehículo de evangelización y los chiquitanos se convirtieron en excepcionales músicos, no sólo cantores y ejecutantes, sino también compositores.

Los jesuitas, para la conformación de las reducciones, recurrieron a sistemas usados en otros países latinoamericanos por los franciscanos y dominicos, en los cuales los lugareños eran súbditos de la Corona, pero dueños de la tierra.

Las reducciones se implantaron siguiendo el urbanismo jesuita. Incorporaba las ideas del espíritu barroco, buscando la ciudad de Dios, estableciéndose en lugares sanos, elevados, de fácil acceso, defendibles y provistos de agua. La plaza constituía el elemento ordenador. Era rectangular, decorada en el centro con una cruz rodeada de palmeras. El templo y el colegio-residencia formaban uno de los lados de la plaza y su sistema constructivo se iniciaba por la cubierta, ya que las lluvias y humedad no permitían el empleo de adobe, paja y barro directamente.

Menos de un siglo permanecieron los religiosos jesuitas en tierras chiquitanas, ya que en 1767, todos los misioneros fueron expulsados de España y sus dominios por orden del rey Carlos III. Las misiones continuaron en el sistema reduccional a cargo del Clero Diocesano

de Santa Cruz durante 163 años, hasta que en 1930, los franciscanos se hicieron cargo, creando el Vicariato Apostólico de Chiquitos. Posteriormente, este Vicariato da lugar a dos territorios eclesiásticos; así, en la actualidad la Chiquitania cuenta con el Vicariato Apostólico de Ñuflo de Chávez y la Diócesis de San Ignacio de Velasco.

Las reducciones se mantuvieron aisladas hasta el último tercio del siglo XIX, cuando sus pobladores empezaron a mestizarse. Fue el aislamiento el que libró a los chiquitanos de perder su originalidad cultural.

La mayoría de las ex misiones de Chiquitos, en palabras de Coimbra, continúan «vivas», expresadas en templos, partituras originales de música barroca, y tallas en madera, plata y oro que encierran un gran valor iconográfico. Esto, combinado con la presencia de los indígenas chiquitanos que conservan gran parte de su cultura, como determinadas danzas, son las razones que llevaron a la UNESCO a declarar, a este conjunto misional, como Patrimonio Cultural de la Humanidad en 1990.

### **III. La cooperación internacional del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social**

El Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social programa anualmente una serie de asistencias técnicas de cooperación internacional. La gran mayoría de ellas tienen como destinatarios a países de Iberoamérica. Estas asistencias versan sobre las diferentes materias propias de las competencias de este ministerio, tales como fomento de empleo, prevención de riesgos laborales, formación, inspección de trabajo, relaciones laborales, ... y, entre ellas, economía social. Para la ejecución de estas asistencias técnicas, el ministerio designa expertos en las diferentes materias, elegidos entre empleados públicos y cuentan con la colaboración en destino de las Consejerías de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social de las Embajadas de España, allá donde se cuenta con la presencia de estas consejerías; y, de la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID).

En la programación de 2018, se incluyó una asistencia técnica con el objetivo de elaborar un manual de metodología de implementación de la visión de la economía social en los talleres productivos de la Escuela Taller de la Chiquitania. La función principal de esta asistencia sería la redacción del referido manual, tras realizar el análisis correspondiente de la región y el diagnóstico sociolaboral de la misma, de forma conjunta con los monitores de la ETCH. La parte general del manual se aplicará en las diferentes escuelas taller de Bolivia en los distintos pro-

cesos formativos y actividades laborales que se llevan a cabo y otras que se puedan desarrollar en el futuro.

Las funciones encomendadas a esta asistencia técnica, además de elaborar el referido manual, son las siguientes:

- Toma de contacto e identificación del entorno y la realidad de la región.
- Implementar políticas activas de empleo y de reconversión laboral en poblaciones que están dedicadas a actividades económicas que no cumplan con la política de trabajo decente.
- Fomentar emprendimientos asociativos e implementación de esquemas de economía solidaria en zonas rurales dispersas y en zonas postconflicto. Introducir nuevos conceptos de trabajo del tercer sector a la institución y a los estudiantes.
- Apoyar en la implementación de la metodología en los dos talleres productivos puestos en marcha en la actualidad (gastronomía y carpintería) y en la aplicación del modelo piloto en los estos talleres productivos.
- Realizar talleres participativos con egresados y actuales alumnos para socializar los conceptos y la metodología a ser implementada posteriormente en el manual.

La ejecución de esta asistencia técnica y el acercamiento a la realidad de la Chiquitania, para desarrollar la misma, han hecho posible la redacción del presente artículo.

#### IV. La Escuela Taller de la Chiquitania

Las escuelas taller constituyen un programa público de empleo-formación que tiene como finalidad la inserción de desempleados jóvenes, a través de su cualificación en alternancia con la práctica profesional, en ocupaciones relacionadas con la recuperación o promoción del patrimonio artístico, histórico, cultural o natural, así como con la rehabilitación de entornos urbanos o del medio ambiente, la mejora de las condiciones de vida de las ciudades, así como cualquier otra actividad de utilidad pública o de interés general y social que permita la inserción a través de la profesionalización y experiencia de los participantes.

El origen de este programa formativo puede situarse en España en 1985. Se gestó la idea de crear las escuelas taller como plataformas de formación teórico-práctica para alumnos de entre 16 y 25 años. Como primer fruto, se empezó a rehabilitar el Monasterio de Santa María la Real, en Aguilar de Campoo.

La cooperación española puso en marcha, en 1984, el Programa de Preservación del Patrimonio Cultural de Iberoamérica. Esta intervención se centra en la recuperación urbana y la reactivación funcional de los centros históricos de las ciudades iberoamericanas. Su desarrollo se ha estructurado en torno a tres líneas de actuación complementarias, como son la revitalización de centros históricos, la restauración de monumentos y la promoción de escuelas taller. Este último programa se inició en Iberoamérica en 1991, como apoyo a la realización de obras de restauración concretas, mediante la creación de centros de formación, concebidos bajo criterios metodológicos de formación-acción.

El proyecto de la Escuela Taller de la Chiquitania (ETCH) forma parte de la Asociación Civil Plan Misiones. Tiene como objetivo principal consolidar la formación ocupacional en oficios y especialidades vinculadas a la gestión del patrimonio cultural chiquitano. Se pretende su revalorización, contribuir a su mantenimiento; y, siempre, con vinculación al mercado; y, por lo tanto, supone un compromiso para intentar la mejora de la calidad de vida.

La ETCH es una instancia de generación de conocimiento, en la que se apuesta por la calidad y la especialización en lo local. Esto se complementa con la investigación y la recuperación técnica. Así, se realizan propuestas innovadoras con bases sólidas, tanto en lo social, como en la investigación, o en los modelos de negocio para el fortalecimiento y su aporte al desarrollo local.

La ETCH nació el año 2007, como un proyecto del Plan Misiones, adscrita a la obra de rehabilitación integral del Conjunto Misional de San José de Chiquitos. Como puede apreciarse, el patrimonio histórico está en el origen del proyecto.

Participan en el proyecto de la Escuela Taller, los integrantes del Plan Misiones; el Gobierno Autónomo Departamental de Santa Cruz, los municipios de San Rafael, San Miguel, San Ignacio, San José, Roboré San Xavier, Concepción y San Antonio de Lomerío, la Diócesis de San Ignacio de Velasco, el Vicariato Nuflo de Chávez, la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID). Además, el proyecto ha recibido apoyo de la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Cooperación Canadiense a través de CUSO, la Fundación W. P. Schmitz, PRO Bolivia, la Cámara de Exportadores, Logística y Promoción de Inversiones de Santa Cruz (Cadex), el Centro de Promoción Agropecuaria Campesina (CEPAC), Centro para la Participación y el Desarrollo Humano Sostenible (CEPAD), entre otros.

Desde el 2012, se cuenta con el reconocimiento de las especialidades de las escuelas taller de Bolivia como parte del sistema educativo,

reconociendo los niveles de certificación y los currículos de las especialidades.

La formación basada en la filosofía de aprender - haciendo, hoy generalizada en muchos otros institutos del país, permite que los jóvenes adquieran habilidades y destrezas con una fuerte carga práctica, aproximadamente un 80%, frente a un 20 % de teoría. (En la actualidad, se está muy cerca de esos parámetros, pero no llega a cumplirse estrictamente).

Esta forma de actuar ha permitido la intervención en una gran cantidad de obras, destacando los seis conjuntos misionales nominados Patrimonio de la Humanidad: San José de Chiquitos, San Rafael, San Miguel, Concepción, San Xavier y Santa Ana y en el parque nacional Santa Cruz la Vieja, lugar fundacional de Santa Cruz de la Sierra, específicamente en el sitio arqueológico. Además, se incide en la mejora de la imagen urbana. Para ello, se realizan, entre otras, actuaciones en plazas, fachadas de edificios, señalizaciones y obras de carácter social.

La ETCH hasta ahora ha formado estudiantes en los siguientes oficios y especialidades: albañilería para la restauración, arqueología, artesanía tradicional, bienes muebles, carpintería para la restauración, instalaciones eléctricas e hidrosanitarias, gastronomía chiquitina (gastronomía y alimentación), jardinería y paisajismo, metales y servicios turísticos (turismo).

En los últimos años, se ha trabajado en una nueva estrategia de sostenibilidad Institucional y económica que puedan asegurar, en el futuro, las acciones propuestas para la gestión cultural del patrimonio chiquitano, tanto del proyecto ETCH, como del Plan Misiones. En este contexto, se inicia, a partir del 2017, un nuevo ciclo de la ETCH, desarrollando temas de innovación en los procesos, desconcentrando los talleres en el territorio y creando dos talleres productivos para la generación de recursos propios y de oportunidades de trabajo a graduados de la escuela. Estos dos talleres son de carpintería y de gastronomía. Este segundo taller ha supuesto la apertura de un restaurante en la sede principal de la ETCH en San José. El objetivo de este nuevo ciclo es buscar una sostenibilidad técnica, económica e institucional del proyecto en la región.

#### 4.1. *Análisis de la situación de la ETCH*

Lo primero que se observa, al entrar en contacto con la ETCH, es la constatación de que el personal que presta servicios en esta se encuentra muy identificado con el proyecto. Se dedican a ello con gran tesón y esfuerzo. Es habitual observar como realizan funciones que exceden de

su trabajo en las relaciones con los estudiantes, a los que se dan consejos, información, asesoramiento; e, incluso, se les proporcionan opciones de pequeños trabajos. Estas actuaciones van más allá de las obligaciones propias de su tarea, pero las realizan mostrando el alto grado de su compromiso con el proyecto.

La participación de profesionales conocedores del oficio y de las condiciones reales de trabajo en la actividad, como destaca Amor Bravo<sup>9</sup>, es uno de los aspectos que suponen un éxito para los objetivos del programa y está en el origen de su capacidad para garantizar la inserción laboral de los alumnos y el conocimiento de las técnicas. Afirma que los monitores no solo facilitan a los jóvenes una orientación profesional acorde con su conocimiento de la realidad del mercado, sino que, en muchos casos, les sirven como referencias en la búsqueda del empleo, actuando como eficaces agentes de inserción laboral de los jóvenes alumnos. Aspecto que, como decimos, se cumple a la perfección en la ETCH.

Su participación en el proyecto de la asistencia técnica, consistente, como ya hemos dicho, en elaborar un manual de metodología para implementar la visión de la economía social en los talleres productivos de esta escuela taller ha sido muy valiosa. Han aportado mucha información relevante, han facilitado interesantes contactos y han contribuido a que los alumnos comiencen esta nueva andadura, donde, con carácter general, han oído hablar por primera vez del término y concepto de economía social. Los monitores se han identificado perfectamente con este concepto y han asumido el compromiso de ofrecer las nociones básicas en la materia a todos los alumnos de la ETCH, además, de animar a estos para que valoren la posibilidad de constituir empresas de este tipo.

Podemos apreciar, sin lugar a dudas, que el personal con el que cuenta la ETCH es insuficiente. Cada experto que pasa por el centro, para prestar una asistencia técnica, prescribe que se debe incluir en el itinerario formativo un módulo o una visión de su especialidad (prevención de riesgos laborales, sostenibilidad medioambiental, orientación laboral, igualdad, economía social,..). Resulta materialmente imposible que los monitores existentes en la actualidad abarquen todas esas materias y las impartan a los alumnos con garantías de éxito. Necesitan apoyo de monitores, no tanto de oficios, ya que ellos los dominan perfectamente, sino de todas estas actividades complementarias; pero, necesarias para una formación integral de los estudiantes y para mejorar sus opciones de empleo decente y de calidad.

---

<sup>9</sup> AMOR BRAVO, E. «Veinte años del programa de escuelas taller, casas de oficios y taller de empleo (reflexiones para el futuro)». Revista Trabajo y Asuntos Sociales, n. 71.2008, págs. 123-148.



Los alumnos egresados con los que ha habido contacto, los participantes en los talleres productivos y los alumnos próximos a graduarse, con los que se han realizado algunas actividades durante el desarrollo de la asistencia técnica, han manifestado un alto grado de satisfacción con su paso por la ETCH y con la formación recibida. Además, todos ven como una opción a tener en cuenta, para su futuro profesional, la posibilidad de constituir pequeñas empresas participativas, autogestionadas de forma democrática, con compañeros de formación. Este posicionamiento resulta positivo para la implementación de la visión de la economía social en la formación de los alumnos y de los participantes en los talleres productivos. Esta actitud debe ser aprovechada por la ETCH para proponer la creación de pequeñas empresas participativas constituidas por personas formadas en la misma.

Como resumen, podemos concluir lo siguiente:

- Ha quedado demostrada la eficacia de la ETCH en materia de formación de recursos humanos cualificados en oficios vinculados a la preservación y restauración del patrimonio cultural y la gastronomía. Esta calidad formativa se refleja en el patrimonio rehabilitado.
- Se ha contribuido significativamente a la mejora de la empleabilidad de los jóvenes participantes en el proyecto. Se consiguen altos niveles de inserción laboral relacionada con la formación recibida. No obstante, sería conveniente dotar a la ETCH de mecanismos específicos de apoyo a la inserción, de orientación laboral y de seguimiento del proceso de inserción, con el objetivo de facilitar el acceso al mercado de trabajo o a la creación de proyectos emprendedores por parte de los alumnos egresados.
- Como impacto de esta actividad en la sociedad, cabe destacar la mejora de la formación profesional en general, de las condiciones de empleabilidad de las personas formadas, así como de la valoración social de los oficios asociados a la conservación del patrimonio histórico-artístico y cultural.

#### 4.2. *Actividades económicas que se pueden realizar en los talleres productivos de la ETCH e ideas de posibles emprendimientos de economía social*

Los talleres productivos se han configurado para conseguir, por un lado, un mayor grado de especialización de los alumnos egresados, realizando trabajos para terceros bajo la supervisión y tutela de la ETCH; y,

por otro lado, como mecanismo que contribuya a la sostenibilidad del proyecto, al obtener unos recursos que permitan afrontar nuevas especialidades formativas en la ETCH, que, a su vez, puedan satisfacer nuevas necesidades detectadas en la región.

De las entrevistas mantenidas con los representantes del Plan Misiones, con los responsables y trabajadores de la ETCH, con alumnos egresados de la escuela taller y de los que están próximos a la graduación, así como del recorrido por las localidades que albergan conjuntos misionales y otras que no cuentan con este recurso turístico, se han detectado diversas actividades que pueden ser realizadas por los talleres productivos enclavados en el seno de la escuela taller y constituir el germen de microempresas de economía social constituidas por alumnos formados en la ETCH. Se señalan las siguientes:

#### 4.2.1. GASTRONOMÍA

El tipo de turista que pretende disfrutar del patrimonio artístico, histórico, cultural o natural; también busca, habitualmente, otro elemento de la tradición de la zona que visita, cual es la gastronomía local. Se interesan por los platos tradicionales preparados a base de productos de la tierra. Se debe trabajar, como ya se hace en la ETCH, para que sean menús sanos y equilibrados y recuperar lo más tradicional de la gastronomía local. Hay que intensificar la política de control de calidad, para garantizar esas características en los platos ofertados. No podemos olvidar que la especialidad que se imparte no solo se refiere a la gastronomía, sino también a la alimentación, por lo que los elementos nutricionales; y, no solo los culinarios, están presentes en todas las actuaciones de la escuela taller en esta materia.

La actividad de gastronomía puede ir acompañada del ofrecimiento de otros productos y actividades que demanda el visitante y la ciudadanía de la zona, Así, podemos referir diversas actividades que tendrían encaje en el área de gastronomía:

- Restaurante en la ETCH. Ya existe. Puede dar servicio de comidas en el mismo y realizar eventos dentro y fuera del recinto de la escuela taller. Se deben ofrecer menús con las características que referíamos anteriormente. Se puede ofertar el servicio de almuerzo a personas que presten su actividad profesional en instituciones públicas o privadas vinculadas de alguna manera a la ETCH (los denominados pensionados, en la terminología utilizada en la zona). El restaurante ya está ofreciendo todos los domingos un menú familiar, como se denomina habitualmente en la región.

- Productos horneados. Elaboración de los mismos y venta directa a particulares y a establecimientos. Estos productos también se deberían servir en los cafés que se pueden establecer en los diferentes conjuntos misionales. Para ello, sería conveniente crear una marca específica y reconocible como representativa de una calidad de alto nivel. Estos productos tienen una gran demanda y se pueden encontrar en muchos lugares; pero, los ofrecidos por la ETCH son de una calidad contrastada. Ya hay un proyecto en el ámbito de horneados en marcha, en el que se están produciendo pan casero, empanada de queso al horno, cuñapé y pan de arroz.
- Servicio gastronómico a domicilio. Se pueden servir menús tradicionales y con claro valor nutricional. Conviene explorar la posibilidad de introducir menús vegetarianos, no habituales en la zona y de ofrecer un servicio de elaboración y reparto de desayunos a domicilio, ofreciendo opciones de desayunos típicos y saludables.
- Elaboración de productos envasados, tales como mermeladas, conservas, compotas o salsas. Sería una buena opción para aprovechar diferentes productos de alta calidad de la zona que, a veces, no hay tiempo suficiente para consumirlos en fresco en su totalidad y evitar, de esta manera, que se desperdicien. Se deberán de utilizar, siempre que sea posible, conservantes naturales. Estos productos, también, tendrían que ser amparados por una marca reconocible, que se identifique como sinónimo de calidad.
- Aprovechar los productos de temporada de la región. Muchos visitantes se interesan por conocer estos y que platos les pueden ofrecer con los mismos. Vale la pena realizar el esfuerzo de configurar imaginativos menús con estos productos específicos no disponibles todo el año.

#### 4.2.2. CARPINTERÍA

El respeto por el medio ambiente debe de ser una de las señas de identidad de esta actividad, unida al aprovechamiento de las maderas producidas en la zona. Como vemos, el respeto por el entorno y la utilización de los recursos y materias primas más próximas siguen siendo notas dominantes de las actividades propuestas. Las que se apuntan desde el taller productivo de carpintería para posibles futuras microempresas de economía social, son las siguientes:

- Para la construcción, se realiza fabricación de puertas, ventanas,... y su instalación. Esta actividad es conocida y habitual en el taller productivo actual.
- Fabricación de mobiliario doméstico o para actividades profesionales, tales como mesas, sillas,... Se elaborarán diferentes prototipos para ofertar a posibles clientes, evitando stocks de productos caros y de no excesiva demanda.
- Fabricación de productos tradicionales de forma artesanal, por ejemplo, utensilios de cocina y recuerdos típicos en madera de la visita turística a la Chiquitania.
- Se recomienda valorar la posibilidad de ofrecer demostraciones de la realización de trabajos artesanales de madera a los visitantes de la ETCH, lo que puede servir de reclamo para la adquisición de esos productos.

#### 4.2.3. CONSTRUCCIÓN

Para los alumnos formados en albañilería existen oportunidades de realizar trabajos en el mantenimiento y pequeñas reformas de las viviendas construidas con las técnicas tradicionales de la zona. Este tipo de construcción presenta una buena opción para los alumnos egresados de la escuela taller. Se utilizan los recursos propios de la zona, respetando los materiales nobles, no utilizando cemento o hierro, sino tierra, paja, tabique o madera rolliza de monte, lo que contribuye al rescate de las técnicas tradicionales y respetuosas con el medio ambiente.

Pero, para dar más contenido a este sector, se proponen diversas actividades que pueden contribuir a la sostenibilidad del sistema actual:

- Aprovechar la experiencia en la restauración de bienes del patrimonio histórico – cultural que tienen los alumnos egresados de la ETCH para abrir la posibilidad de realizar la rehabilitación y restauración de diferentes construcciones públicas y privadas. Se puede ofrecer este servicio a las correspondientes autoridades encargadas de gestionar el mantenimiento de colegios, centros médicos, instalaciones municipales,... para que se afronten las necesidades de rehabilitación por estos trabajadores que han demostrado su valía con la restauración de elementos muy delicados, que tienen, incluso, el reconocimiento como patrimonio de la humanidad. Para lograr el acceso a estas obras y cumplir este objetivo, se considera muy importante la implicación del Plan Misiones, sobre todo, por las instituciones que participan de su estructura.

- Elaboración de bloques prefabricados de hormigón para cámaras fluviales, desagües,...
- Fabricación de elementos ornamentales decorativos, tales como molduras, cornisas o rosetones.
- Fabricación de adobes. Se trata de un elemento muy demandado en la construcción en la zona. Resulta de fácil elaboración y tiene muchas opciones de comercialización en la región.

#### 4.2.4. ACTIVIDADES DE CARÁCTER GENERAL

De la visita a los diferentes conjuntos misionales y a las localidades donde estos se encuentran, se aprecia la posibilidad de realizar nuevas actividades que se consideran necesarias y que no se ofrecen en la actualidad. Estas, entendemos que pueden realizarse con los alumnos egresados de la ETCH y los proyectos empresariales de economía social propuestos, para ello, podrían ser auspiciados por el Plan Misiones y la propia escuela taller.

- Se puede contemplar la posibilidad de crear un equipo permanente de trabajadores que realicen de forma itinerante los trabajos de mantenimiento y restauración de los diferentes conjuntos misionales. Dedicarían el tiempo necesario a cada conjunto; pero garantizando el paso anual por cada uno de ellos. El equipo sería permanente, pero no localizando su trabajo en un único lugar. Se evitaría el deterioro de los monumentos y que se realicen trabajos de mantenimiento o restauración por personas no conocedoras de las técnicas apropiadas para este tipo de trabajo.
- En los conjuntos misionales, se pueden crear equipos de trabajo para atención a los visitantes. No nos referimos a guías turísticos, sino a personas que presten su apoyo a los visitantes que tengan problemas de movilidad, o necesiten alguna atención especial. Ofrecerían, además, información sobre los recursos de la zona y realizarían labores diversas de asistencia a las personas que precisen de su concurso.
- Establecer puntos de información turística, para suministrar datos básicos sobre ubicación de hoteles o restaurantes, de posibles visitas a realizar por la zona partiendo de ese punto de información,...
- Señalización de las vías de acceso a los diferentes recursos turísticos. Es una labor sencilla y que facilitaría el tránsito de las personas que visitan los conjuntos misionales. Se aprecia una falta considerable de señalización de los diferentes puntos de interés.

### 4.3. Vías de comercialización de los productos

No es suficiente con tener una amplia oferta de productos y servicios. Es necesario que toda esa oferta sea conocida para poder entrar con fuerza en los circuitos comerciales. Puede haber fórmulas generales para dar a conocer todo lo que el entorno de la ETCH ofrece; y, otras serán específicas para algún producto o servicio o un conjunto de ellos. Apuntamos, como posibles, las siguientes vías:

- La propia ETCH. Esta debe ser un escaparate físico de toda la oferta. Los prototipos de muebles, las artesanías de madera o los productos alimenticios para llevar deben estar visibles y disponibles para su adquisición en el mismo centro. Los productos que, por su volumen u otras circunstancias no puedan mostrarse físicamente deberían de estar accesibles para su visionado mediante fotografías, catálogos,...
- Vía internet y redes sociales. Se debe garantizar, por esta vía, que todos los productos y servicios pueden ser consultados. Deberá informarse si los productos están disponibles, si se producen bajo pedido, plazos de entrega y forma de llevar a cabo esta y cualquier otra información de relevancia sobre cada producto o servicio ofertado.
- Presencia en ferias. Los productos artesanales de madera y gastronómicos deben estar presentes en las ferias que se celebren en toda la región. Un único stand de la ETCH debe aglutinar toda la oferta posible, aunque sea dispar entre sí. Además, se debe publicitar la existencia de otros productos y servicios que no se exponen allí. Es decir, igual que en sede de la ETCH todo debe estar presente, aunque sea a través de catálogos.
- Establecer contactos con agencias de viaje. A los grupos organizados que visitan el conjunto misional de San José de Chiquitos hay que ofrecerles la posibilidad de almorzar en el restaurante del centro.
- Cartelería. En los trabajos que se realicen de albañilería, pintura o instalaciones de elementos de madera por parte de la ETCH se deben poner carteles bien visibles que informen de que el trabajo se lleva a cabo por esta institución. Cualquier persona, que vea el trabajo, puede mostrar su interés por encargar alguna labor similar.
- Fijar técnicas de fidelización de clientes. Sería conveniente que a los clientes, sobre todo del área de gastronomía, se les regalara algún producto de bajo coste por su compra, se le concedieran

descuentos para compras próximas, consumiciones gratuitas al superar un número mínimo de adquisiciones,... Con estas promociones se busca que el grado de fidelización del cliente sea el más alto posible, al menos, en la etapa inicial del proyecto.

## V. De los talleres productivos de la ETCH a microempresas de economía social

Como decíamos anteriormente, la ETCH ha dado un importante paso adelante para conseguir realizar actividades productivas con los alumnos que han finalizado el periodo de formación; pero, que no tienen la suficiente experiencia para trabajar de forma totalmente autónoma. Estas actividades generan recursos para la ETCH y oportunidades de negocio al contactar con diferentes clientes que demandan los productos de estos talleres.

Ahora se plantea dar un paso más. Se pretende que esos talleres productivos; y, la experiencia acumulada en los mismos, se puedan aprovechar por los alumnos egresados de la ETCH; y, que han perfeccionado sus conocimientos y experiencia profesional en los talleres, para establecer microempresas de base asociativa entre ellos. Ya se están realizando actividades como las referidas anteriormente del restaurante o los horneados, así como alguna actividad en el área de construcción. Para dar este paso, se considera necesaria una labor de acompañamiento y tutorización temporal por parte de la ETCH. Los contactos que mantiene esta pueden facilitar el acceso a la adquisición de materias primas, a captar clientes, a labores de asesoramiento técnico, financiero,... pero, en cualquier caso, este compromiso de acompañamiento debe tener un periodo máximo fijado por la ETCH, pasado el cual la microempresa deberá estar en condiciones de enfrentarse por sí sola al mercado; y, así la ETCH podrá tener abierta la posibilidad de realizar esa labor de acompañamiento a otros grupos emprendedores surgidos, posteriormente, de los talleres productivos.

Los compromisos que asumen ambas partes en ese periodo de colaboración deberán ser plasmados documentalmente, para que haya claridad sobre las obligaciones y derechos de ambos y las medidas a adoptar en caso de incumplimiento.

La forma jurídica que adopten las microempresas surgidas de este proceso deberá ser una forma compatible con los principios y valores propios de la economía social. Dado que la Ley General de Cooperativas exige un mínimo de diez asociadas y asociados para poder constituir y mantener legalmente una cooperativa, se considera poco realista pen-

dar que alguno de los emprendimientos que puedan surgir del entorno de la ETCH puedan llegar a ese número mínimo inicial de personas asociadas. Por otro lado, los posibles participantes en los proyectos emprendedores no perciben, en el entorno, la existencia de cooperativas de producción. Esto hace difícil que en proyectos de empresas de producción de nueva creación puedan optar por la forma jurídica de sociedad cooperativa. No obstante, nada impide; y, resulta incluso atrayente y positivo, que esos proyectos incipientes, aunque no tengan la forma jurídica de cooperativa, se organicen y gestionen como tales. Así cualquier asociación de personas para realizar una actividad económica puede gestionarse de forma democrática y no constituyendo la aportación al capital el elemento determinante de los retornos que obtengan los asociados y asociadas, sino el trabajo puesto en común. Además, deberán tener un compromiso con su entorno local, con la sociedad en general, con la igualdad de oportunidades y con el medio ambiente. Es decir, serán empresas con la forma que corresponda legalmente; pero, con espíritu cooperativo. Todas estas exigencias deberían reflejarse expresa y claramente en los estatutos de las empresas que se puedan crear.

En este sentido, entendemos que cualquier empresa que se organice y gestione de acuerdo con los principios que son inherentes a la economía social, forma parte de esta, con independencia de la forma jurídica que adopten. Por este motivo, en el manual que se ha elaborado en la asistencia técnica se ha incluido, a título de ejemplo, la normativa boliviana reguladora de las sociedades civiles y un modelo orientativo de estatutos de esa figura, con la finalidad de facilitar la creación de estos emprendimientos asociativos.

## Bibliografía

- AMOR BRAVO, E. «Veinte años del programa de escuelas taller, casas de oficios y taller de empleo (reflexiones para el futuro)». Revista Trabajo y Asuntos Sociales, n. 71. 2008, págs. 123-148.
- COIMBRA, G. «Desarrollo humano sostenible en las misiones jesuíticas de Chiquitos, Bolivia: el caso del municipio de Concepción». Disponible en: [http://bioculturaldiversityandterritory.org/documenti25\\_300000176\\_08\\_desarrollohumanosostenible.pdf](http://bioculturaldiversityandterritory.org/documenti25_300000176_08_desarrollohumanosostenible.pdf).
- CORAGGIO, J.L. «La presencia de la economía social y solidaria y su institucionalización en América Latina», Documento ocasional 7. Potencial y límites de la economía social y solidaria. 2014. United Nations Research Institute for Social Development.
- EVA, J.L, JEMIO, L.C. «Informe de Milenio sobre la economía de Bolivia». Fundación Milenio. 2018, número 40.



- HILLENKAMP, I. «la economía solidaria en Bolivia. Entre mercado y democracia». ©cides-umsa/ird. 2014.
- MERCADO, A.F. «Un acercamiento a la realidad (Bolivia). En «La economía social en Iberoamérica, vol. 2, Un acercamiento a la realidad», Coordinada por PÉREZ URALDE, J.M, y RODRIGÁN RUBIO, M. Fundación Iberoamericana de la Economía Social. 2002, págs. 13-41.
- WANDERLEY, F. «La economía solidaria y comunitaria en Bolivia». Revista de la Academia. Volumen 21. Otoño de 2016, págs. 57-75.



# Globalización del proceso productivo en el sector cooperativo: el caso de Erreka Mex

Paula Arzadun

Escuela de Administración de Empresas  
TEC – Tecnológico de Costa Rica  
Cartago, Costa Rica

Recibido: 12-07-2018

Aceptado: 12-09-2018

---

**Sumario:** 1. Introducción. 2. Globalización del proceso productivo la producción. 3. Globalización económica en el sector cooperativo. 4. El caso de Erreka Mex. 5. Discusión. 6. Referencias bibliográficas.

**Resumen:** Erreka forma parte de MONDRAGON, el mayor grupo empresarial de la Economía Social española. Su incursión en México inició en el año 2001. El presente artículo evalúa el impacto de la globalización de su proceso productivo establecido, combinando dos medidas: el impacto económico a través de las Tablas Input – Output, y el grado en el que se alinean las políticas y prácticas económicas, ambientales y socialmente responsables con la estrategia empresarial, para lo cual se llevó a cabo un trabajo de campo in situ. Dada la composición de su gasto intersectorial e interno, el impacto indirecto supera al inducido, lo cual muestra el mayor peso relativo por el incremento de la renta.

**Palabras clave:** matriz insumo-producto, globalización económica, MONDRAGON, cooperativismo, responsabilidad social empresarial.

**Claves ECONLIT:** F620, F610, F630, M140, L240

**Abstract:** Erreka Mex is part of MONDRAGON, the largest business group in the Spanish Social Economy. Its foray into Mexico began in 2001. This article evaluates the socioeconomic impact of the experience of the globalization of its established production process. The evaluation combines two measures: the economic impact through the Input – Output Tables, and the degree to which economic, environmental and socially responsible policies and practices are aligned with the business strategy. Given the composition of intersectorial and internal expenditure of Erreka Mex, the indirect impact exceeds the induced, which shows the greater relative weight product of the increase in income.

**Keywords:** input-output matrix, economic globalization, MONDRAGON, cooperativism, corporate social responsibility

---

## 1. Introducción

MONDRAGON surgió en el año 1955. A cierre del año 2017 empleaba a 80.819 personas en sus 266 entidades, de las cuales 98 son cooperativas, ubicadas en los cinco continentes. Es el primer grupo empresarial en la Comunidad Autónoma del País Vasco, décimo a nivel del Estado Español y primero del sector de la Economía Social (MONDRAGON, 2018).

Ante la evolución, complejidad y globalización de los mercados, MONDRAGON ha buscado adaptarse y dar respuesta a un escenario en expansión, siendo uno de los efectos directos la diseminación de implantaciones productivas o experiencias de globalización del proceso productivo establecido – GPPE. A finales del año 2017, éstas sumaban 143 casos, las ventas internacionales alcanzaban el 69% sobre las ventas totales del área industrial, y los puestos de trabajo en el ámbito internacional de dicha área industrial representaban más del 36% sobre el total, empleando de forma directa a más de 13.525 personas.

Ahora bien, ¿cómo impacta la globalización del proceso productivo establecido de MONDRAGON, entendiéndolo el impacto tanto en términos estrictamente económicos como en términos socioeconómicos a partir de estrategias socialmente responsables? El trabajo que aquí se presenta pretende responder esa pregunta, y es fruto de una investigación más amplia en la que se desarrolló una herramienta analítica de evaluación del impacto socioeconómico (Arzadun, 2012). Lo anterior, combinando dos medidas. Por un lado, el impacto económico a través de tablas input-output (Leontief, 1970). Por el otro, evaluando el grado en el que se alinean diversas políticas y prácticas económicas, ambientales y socialmente responsables con la estrategia empresarial (Porter y Kramer, 2006). En concreto, aquí se presenta el caso de Erreka Mex, para lo cual se llevó a cabo un trabajo de campo in situ durante el mes de junio de 2010 en Querétaro, México.

Si bien existen estudios relativos al rol de la empresa en la generación de puestos de trabajo e ingresos (Karnani, 2007; Kosacoff, 2009; Llamosas Trápaga, 2018; Salazar-Xirinachs, 2009; Somavia, 1999), estos aspectos parecen haber sido menos explorados en el ámbito cooperativo y más específicamente en torno a MONDRAGON. Más aún, en concreto respecto al modelo Input – Output o Modelo de Insumo – Producto (Leontief, 1970) que aquí se implementa, se reconoce la exigua aportación científica en esta materia dentro del ámbito del sector cooperativo e incluso algunos autores que lo han

hecho reconocen esta carencia (Deller *et al.*, 2009). De esta forma, el presente trabajo pretende generar aportes en relación a los vacíos mencionados.

## 2. Globalización del proceso productivo

El presente trabajo se centra en la dimensión económica de la globalización (Fonseca y Martínez González-Tablas, 2008), y más concretamente en lo concerniente al proceso productivo. Al respecto, se han desarrollado aportaciones teóricas y empíricas principalmente en dos líneas: en torno a transnacionalización productiva y a inversión extranjera directa – IED.

En cuanto a la transnacionalización productiva, se caracteriza por una localización dispersa a nivel mundial de las diversas actividades que realiza internamente la empresa, es decir las distintas etapas de su cadena de valor, de modo tal de ofrecer bienes y servicios al mercado global. Vale indicar que la transnacionalización de la empresa se trata de una variante de globalización productiva que ocurre sin la presencia de inversiones directas siendo ello posible, a modo de ejemplo, por medio de alianzas estratégicas, licencias, franquicias, etc. (Martínez González-Tablas, 2004; Oficina Internacional de Trabajo – OIT, 1998), o por medio de contrataciones externas. «Paradójicamente, la integración creciente de los mercados, derivada de la globalización, ha traído consigo la desintegración del proceso productivo, en el que las actividades de producción de bienes y servicios realizadas en terceros países se combinan con las que son realizadas en cada país» (de la Dehesa, 2000, p.69).

Así, incrementalmente se da el fenómeno de empresas sin fábricas, que sustentan su permanencia en el mercado sobre la base de contrataciones externas. Este hecho se asocia al proceso de outsourcing empresarial, el cual se caracteriza por relocalizar la producción de bienes, o parte de ellos, o la oferta de servicios. El cambio más importante que se ha presentado en este proceso en las últimas décadas es la emergencia del outsourcing entre naciones. Se destacan dos tipologías: por un lado, la transferencia de operaciones funcionales, como por ejemplo la relocalización de centros telefónicos de atención al cliente, de actividades comerciales, diseño, control de calidad; y por el otro, la contratación indirecta de trabajo (Ohmae, 2005) para la compra de bienes finales o intermedios. Otros autores, como Cardaro Vecina *et al.* (2007), realizan una diferenciación entre outsourcing intra e inter industrial:

- Intra-industrial: se refiere a la compra de bienes intermedios o actividades de servicio muy próximos a la producción principal de la empresa. En otras palabras, se trata de la externalización de actividades que se realizaban previamente en la organización. Básicamente esta transnacionalización productiva se presenta porque los beneficios del costo de producción superan los costos de transacción que generan;
- Inter-industrial: se refiere a la compra de bienes intermedios que proceden de otros sectores de la economía.

La fragmentación productiva da lugar a un proceso de especialización vertical en la que diferentes países se especializan en distintas fases de la cadena de valor o, en otras palabras, a una creciente interconexión de las actividades productivas entre diferentes países (Rupert Adelantado y Uribe-Echeverría, 2002; Tugores Ques, 2006). Ello representa un radical cambio de las tradicionales formas de producción integradas verticalmente al interior de las empresas.

De acuerdo con el Comité Económico y Social Europeo – CESE (2005) estos fenómenos acarrearán un proceso de desindustrialización, distinguiendo dos posibles resultados:

- Desindustrialización absoluta: conlleva una reducción de puestos de trabajo, de la producción, de la rentabilidad y de la masa de capital en la industria. Asimismo, provoca un declive de las exportaciones de bienes industriales, lo cual es acompañado por déficit comerciales persistentes en este sector;
- Desindustrialización relativa: producto de un proceso de cambio estructural en lo referente a la relación entre la productividad de la industria y el sector de servicios, consiste en la reducción de la cuota de la industria en la economía.

Entonces, en función de la proporción que represente la transnacionalización productiva sobre el total de las actividades emprendidas por la empresa, ésta incidirá relativa o absolutamente en la desindustrialización de la economía desde donde se origina tal transferencia intra-industrial.

Ante esta situación, los principales efectos negativos identificados por el CESE (2005) para la economía de origen son cuatro: (1) la pérdida de competitividad; (2) la menor generación de conocimientos; (3) la pérdida de puestos de trabajo y el empeoramiento de las oportunidades en el mercado de trabajo; (4) el menor crecimiento de la economía, proponiendo mitigar tales efectos principalmente me-

diante la adopción de medidas<sup>1</sup> sociales, económicas y formativas que favorezcan la generación de riqueza, bienestar y empleo.

Sin embargo, es preciso no sólo evaluar los resultados indeseados en el país que origina la transnacionalización productiva, sino aquellos que acontecen en la economía receptora siendo que pueden incidir negativamente tanto en las cuatro dimensiones mencionadas como también en otros aspectos sociales, económicos y medioambientales del corto y largo plazo. En este sentido, mucho se ha debatido sobre los supuestos beneficios mutuos entre países en situaciones en las cuales las economías en riesgo inician actividades en segmentos de menor calidad y con productos estandarizados, que pueden ser ofrecidos a menor precio porque sus factores de producción así lo permiten, mientras que las economías desarrolladas abandonan estos segmentos de mercado para avanzar en otros de mayor nivel agregado (Frank, 1974; Hirschman, 1980; Myrdal, 1957; Stiglitz, 2002). Estos *círculos virtuosos* parecen no ser automáticos, ni conducir necesariamente de manera espontánea al desarrollo global. Por ello, en aras de una conducción socialmente responsable de las transnacionalizaciones productivas es preciso efectuar una lectura global de las consecuencias generadas.

Respecto a las IED, la segunda línea en la que se han desarrollado aportaciones teóricas y empíricas en materia de globalización del proceso productivo, ésta permite la creación, ampliación o control de empresas que ejercen su actividad fuera del territorio de la economía desde donde se origina, a diferencia de las inversiones en cartera o financieras. El propósito de las IED consiste, entonces, en la producción de bienes y prestación de servicios en el país receptor, para lo cual se crean y gestionan empresas (Adda, 1999; Martínez González-Tablas, 2004). Pero ello no se trata sólo de transferencia de capital sino de conocimiento sobre gestión y saberes técnicos (García Zabala, 2005), además de la adquisición del control (Krugman y Obstfeld, 1999). Vale mencionar que la toma de control puede no suponer una aportación de capital (Adda, 1999).

A lo largo de la historia se han desarrollado diferentes teorías procurando explicar las IED, tales como el modelo neoclásico, la teoría ecléctica o paradigma OLI, la determinación endógena, y la teoría de la competencia monopolística.

---

<sup>1</sup> Específicamente se proponen ocho medidas vinculadas a: educación, formación y cualificación; investigación e innovación; la mejora del entorno normativo; una mayor cooperación público – privada en sectores claves para acelerar el desarrollo, inversión en infraestructuras; fomento al espíritu empresarial; diálogo social entre actores afectados y cooperación internacional (CESE, 2005).

El modelo neoclásico cuenta como mayores exponentes a Solow (1956) y Swan (1956). Sobre la base de los previos desarrollos del modelo Harrod-Domar (Harrod, 1939) admite el carácter sustituible de factores frente a la relación capital-producto exógena de Harrod-Domar. De esta forma, se propone una función de producción en la que el output obtenido es resultado de la aplicación de capital y trabajo, combinados con la tecnología disponible y según los precios de los factores que rigen en el mercado. Se supone el rendimiento constante de escala y el rendimiento marginal decreciente para cada factor. El modelo de Solow logra brindar una fundamentación microeconómica más acabada respecto a los aportes previos, concretando el nivel de renta per cápita de equilibrio en función de la propensión a ahorrar, de la tasa de crecimiento demográfica y de la tasa de amortización. Así mismo, permite derivar los condicionantes del crecimiento, los cuales están representados por tres factores: el incremento de las horas trabajadas, el crecimiento del volumen de capital productivo y la tasa de progreso técnico. Al aplicar este procedimiento a diferentes países, se revela cuáles han sido los factores que traccionaron su crecimiento (Alonso y Donoso, 1994).

Sin embargo, a pesar de las ventajas reseñadas, se observan limitaciones que pueden incluso asociarse a las de la Teoría de las Ventajas Comparativas. En este sentido, si bien se incluye la tasa de progreso técnico como un factor que condiciona al crecimiento, se trata de una variable exógena. Asimismo, se supone la existencia de rendimientos marginales decrecientes en la relación capital-trabajo. De esta forma, si el crecimiento sólo depende de la expansión del volumen de capital, nuevamente la economía atravesaría fases de estancamiento. Así, las dos variables que podrían evitarlo son la expansión demográfica o el progreso técnico, pero ambas variables son consideradas exógenas. Por lo tanto, así como el modelo ricardiano no explicita las razones que sostienen las diferencias de productividad entre naciones, este modelo elude explicar las variables vitales que explican el crecimiento (Swan, 1956). En esta misma línea, y bajo el supuesto de rendimientos marginales decrecientes de factores, el factor capital se movería desde aquellas economías en donde es abundante hacia donde escasea en términos relativos, buscando su mayor retribución. Sin embargo, se presentan inversiones entre economías intensivas en capital, lo cual no está contemplado en estos supuestos. Así es que se avanzó en el desarrollo de aportes relativos al Comercio Intraindustrial, especialmente desde la década de los setenta del siglo pasado, el cual hace referencia al comercio entre países con características similares o al comercio de bienes pertenecientes a un mismo sector (Fischer y Dornbusch, 1985; Grubel y Lloyd, 1975).



Por su parte, la teoría ecléctica o paradigma OLI, resulta fruto de los aportes de Hymer (1976). Este trabajo significó el comienzo de la teoría entorno a la IED, entendido como el estudio del rol de las empresas en el exterior mediante la directa realización de inversiones. El autor es considerado el padre de esta teoría por haber sido la primera persona en analizar a las IED frente a otras formas de operaciones: exportaciones y licencias (Lall, 1993; Pitelis, 2006). Primeramente, diferencia las inversiones de cartera de las inversiones directas. Simplificando, podría decirse que las primeras están condicionadas por las tasas de interés y de cambio, y no suponen la toma de control. Respecto a las segundas, distingue dos tipos. En primer lugar, señala a la inversión directa (tipo 1) como aquellas «que tienen que ver con el uso prudente de los activos. El inversor busca control sobre la empresa de forma tal de asegurar la seguridad de su inversión (...) La teoría del tipo 1 inversión directa es muy similar a la teoría de inversión en portfolio. La tasa de interés es el factor clave en ambas» (Hymer, 1976, pp.23 - 24). En segundo lugar, identifica como inversión directa del tipo 2 u operaciones internacionales, a aquellas inversiones en las que el control no está motivado por el uso prudente de activos, sino para «remover competencia entre esa empresa extranjera y empresas en otros países. O el control es deseado para apropiarse completamente de los beneficios o de ciertas habilidades o capacidades (Hymer, 1976, p.25). De esta manera, y a partir del tipo 2, Hymer (1976) encuentra tres motivos, o ventajas, que estimulan a la empresa a invertir en el exterior: propiedad, localización e internacionalización. Por sus denominaciones en inglés, el paradigma toma el nombre *OLI* (*Ownership*: propiedad; *Localization*: localización; *Internationalization*: internacionalización).

En primer lugar, las *ventajas de propiedad* se vinculan con búsqueda de rentabilizar activos más allá de las fronteras de la empresa. Esos activos pueden ser tangibles, como por ejemplo la capacidad de producción, o intangibles, como el caso de conocimientos tecnológicos.

En segundo lugar, las *ventajas de localización* procuran explicar los motivos por los cuales ciertas regiones son atractivas para la implantación de empresas, así como las razones por las que determinadas zonas impulsan IED. Es decir, se intenta explicar el movimiento de las IED tanto desde el origen como desde el destino. Respecto al primero, la presencia de mercados financieros desarrollados, así como de un alto nivel tecnológico y de formación de personas parecen ser propulsores de IED. En cuanto al segundo, las causas que atraen inversiones se vinculan con temas de costos, infraestructuras, mercado y estado de derecho.

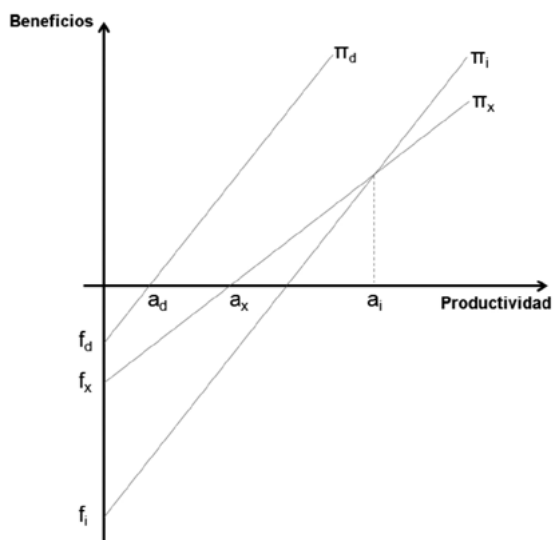
Por último, las *ventajas de internacionalización* se contraponen a los costos de transacción que surgen al abastecer a un mercado foráneo por medio de licencias, ya sea por asimetría de información o por los mecanismos que tendría que implementar para minimizar tal asimetría.

De esta manera, el análisis integral de las tres ventajas identificadas por el autor y la consiguiente comparación entre las alternativas que ofrecen las exportaciones, las franquicias o licencias y las IED, se alcanza la conclusión de que son éstas últimas las que reúnen las tres ventajas.

A pesar de la capacidad explicativa de la teoría ecléctica, hay temas que no logra dilucidar como por ejemplo las integraciones horizontales o verticales de las empresas en mercados extranjeros o la relación entre costes asociados a la exportación o la inversión frente a la productividad de la empresa. La determinación endógena de la organización aborda estos aspectos. Lo que se postula es la existencia de costos adicionales asociados a la entrada de mercados exteriores tanto por medio de exportaciones como de inversiones directas. Helpman *et al.* (2004) plantean un análisis que contrasta los beneficios adicionales de exportar o desarrollar IED, los costes que ello supone y la productividad de la empresa. Otro elemento que toma relevancia en este análisis es la existencia de economías de escala, a las que la empresa puede renunciar al fragmentar la producción. Así, los autores llegan a la conclusión de que en los casos en donde los costes de comercio son reducidos y el potencial de las economías de escala, elevados, la exportación se convierte en la vía preferente para abordar mercados externos, mientras que las IED son oportunas en alternativas contrarias a esas.

El gráfico 1 recoge estos tres escenarios. Los beneficios asociados a vender sólo en el mercado doméstico se representan por medio de la función  $\pi_d$ .  $\pi_x$  muestra los beneficios adicionales de exportar. Su menor pendiente se vincula al hecho de que además de tener que incurrir en costos fijos, se debe asumir costos variables. Finalmente, los beneficios adicionales de las IED se representan por  $\pi_i$ , con mayores costos fijos, aunque sin los costes variables de las exportaciones.

Las empresas, cuyas productividades le permiten producir entre  $a_d$  y  $a_x$  se limitarán a abastecer al mercado doméstico. Aquellas que se ubican entre  $a_x$  y  $a_i$  encuentran en la exportación el mecanismo más adecuado. Finalmente, las más eficientes, ubicadas desde  $a_i$ , podrán asumir el mayor coste generado por IED, y captar por ende su beneficio adicional.



Fuente: Helpman *et al* (2004, p.302).

**Gráfico 1.** Beneficios de ventas domésticas, de exportaciones y de IED

La aplicación del modelo de competencia monopolística al comercio internacional parte del trabajo de Chamberlin (1933). Las ventajas de esta propuesta radican en su simplicidad. Se presentan dos supuestos centrales: (1) la existencia de economías de escalas internas, manteniendo fuera de actividad a la pequeña empresa, lo cual se convierte en una barrera de entrada. Por ende, (2) no es posible la existencia de competencia perfecta. Tras el primer supuesto subyace la existencia de productos diferenciados. De esta forma, cada empresa se garantiza su permanencia en el sector aislándose parcialmente de la competencia, dada la existencia de productos sustitutos. Y por su parte, el segundo supuesto, determina que los precios están dados.

De esta forma, por medio del desarrollo de un mercado global más amplio que el doméstico, se reducirían las restricciones de variedad de bienes y se explotarían las ventajas de economías de escala. Este esquema podría impulsar relaciones intraindustriales o interindustriales en función de las similitudes o diferencias de las relaciones capital – trabajo, y propulsar inversiones cruzadas de acuerdo con las barreras existentes.

Recapitulando, y sin pretender aquí exhaustividad, se compiló principales aportes referidos a la globalización del proceso productivo en dos aristas: transnacionalización productiva e IED. Aunando el hecho de que existe una multiplicidad de conceptualizaciones con diferentes alcances y usos (Arzadun, 2012; Monzón, 2012), y que la unidad de análisis del presente trabajo no implica deslocalizaciones ni tercerizaciones productivas, se propone utilizar las nociones de:

- Globalización del proceso productivo – **GPP**, como concepto amplio dentro de la dimensión económica de la globalización que engloba todas aquellas actividades productivas en mercados exteriores o con mercados exteriores;
- **Transnacionalización productiva**, como acepción que se caracteriza por una localización dispersa a nivel mundial de las diversas actividades que realiza internamente la empresa, sin que ello suponga la existencia de inversiones directas por parte de la organización. Es decir, la actividad se desarrolla por medio de alianzas estratégicas, licencias, franquicias, contrataciones externas, sin que se presente el establecimiento propio de la empresa a nivel global.
- Globalización del proceso productivo establecido – **GPPE**, haciendo referencia a la existencia de empresas establecidas en el exterior, con fines productivos, e impulsadas desde una determinada empresa madre, mediando la aportación de capital y sin que implique deslocalizaciones.

De esta forma, las definiciones correspondientes a GPPE y a transnacionalización productiva quedan englobadas bajo la conceptualización de GPP. Se considera que éstas son las nociones más claras frente a las diversas concepciones y que se ajustan perfectamente a los temas aquí estudiados.

### 3. Globalización económica en el sector cooperativo

La empresa cooperativa, base del análisis del presente trabajo, se ve afectada por los retos y oportunidades generados globalmente de la misma forma en la que puede ocurrir en el resto del entramado empresarial.

Así, diversos son los provechos potenciales para la empresa cooperativa si logra posicionarse como un agente activo y protagonista en la globalización (Monzón, 2012). En primer lugar, previene la profundización de espacios de marginalización. En general el resto de las

empresas con las que comparte mercado desarrollan estrategias para incrementar su presencia global, y si la cooperativa toma iniciativas análogas evita ser víctima de ello. En segundo lugar, reivindica los valores cooperativos de reparto de la riqueza de forma más equitativa; de una forma de empresa amplia y participativa, basada en las personas. En tercer lugar, es una vía para anular la exigua presencia en los procesos globales de transformación socioeconómica. Así, el sector cooperativo puede transmitir su forma de ser empresa. Además, para defender su lógica y valores es preciso estar presente donde el resto de organizaciones también está.

Los elementos mencionados demandan reforzar y potenciar las empresas cooperativas. «Una cooperativa debe ser, precisamente por su responsabilidad social, una empresa, y no tener vocación de subcontratista. Cuanto más potente sea la presencia de la cooperativa en el mercado más podrá defender y explicar su sistema organizativo» (De Castro Sanz, 2001, p.68). La globalización se presenta, entonces, como un desafío irrenunciable para el cooperativismo que demanda la puesta en práctica de acciones que fortalezcan al sector en cuanto a sus estructuras, representación y estrategias, de manera tal de continuar expandiendo la fórmula socioeconómica empresarial del sector cuyos fundamentos, como se mencionó precedentemente, permanecen vigentes y responden a la búsqueda de creación de empleo decente así como a estrategias socialmente responsables de las organizaciones.

Por la propia lógica de la cooperativa, es de esperar que dé respuesta a los requerimientos globales sin por ello desatender su lógica local, partiendo de los mismos retos y oportunidades que el resto del sector empresarial, aunque asentada sobre un conjunto de valores y principios propios a partir de los cuales ha de formular sus estrategias de expansión física o comercial (Arzadun, 2012; Gómez García, 2015; Izquierdo Albert, 2007). Sin embargo, aquí es donde no hay opiniones unívocas acerca de la postura de la empresa cooperativa. Es decir, si bien al repasar estudios que introducen los orígenes y valores del movimiento cooperativo se pueden identificar coincidencias entre los distintos autores, al analizar el rol de las cooperativas en la globalización económica en general y en la GPPE en particular, surgen dos posturas bien diferenciadas (Bertullo, 2007; Mendizabal y Errasti, 2006):

- La que asegura que la cooperativa es una forma colectiva y singular de organizar la empresa, por sus valores, pero que participa en el mercado como cualquier otra;

- La que considera que el movimiento cooperativo se mantiene como una propuesta alternativa desde lo ideológico y desde lo organizativo, aspirando a un cambio social.

En concreto, esta disyuntiva supone orientarse bien a un escenario en el que prevalezca el capital sumergiendo a las filiales productivas a un espiral de regresión social, o a un escenario en el que se incite la igualdad de condiciones en todas las aristas de la actividad de la cooperativa con el objeto final de mejorar las condiciones generales de su entorno.

A esta distinción podría adicionarse una tercera, a saber: aquellos que sostienen que en los orígenes los objetivos de la cooperativa fueron mayormente claros y compartidos, pero que con el paso del tiempo se fueron tornando difusos. Dentro de este grupo, se sigue considerando a la empresa cooperativa como una entidad diferenciada del resto por sus valores, principios y aspiraciones, pero al mismo tiempo indican que en su afán de adaptarse al mercado global ha mutado en algunos de sus aspectos organizativos e ideológicos hasta tal punto que pone en riesgo la factibilidad de mantenerse apegada a esos valores, principios y aspiraciones de origen. Por ello, consideran preciso tomar conciencia de estas amenazas para actuar en consecuencia (Bertullo, 2007; Izquierdo Albert, 2007; Kaplan de Drimer, 1996; Lara Gómez y Rico Hernández, 2007).

Las disyuntivas antes expuestas no han sido ajenas a MONDRAGON, principal grupo económico de la Economía Social española que actualmente está conformado por 266 entidades, 98 de las cuales son cooperativas, y que al cierre del 2017 empleaba a 80.818 personas alrededor del mundo (MONDRAGON, 2018). El siguiente apartado se centra en ello.

### 3.1. *Globalización económica de Mondragon*

Hacia los años sesenta, España comenzó a convivir en foros internacionales, entablando relaciones con el exterior y estimulando la fuerza empresarial. La globalización de MONDRAGON se remonta a estos tiempos. Ya en los años sesenta las cooperativas vieron que tenían que exportar por varias razones, siendo dos de ellas centrales: (1) tenían que buscar nuevos mercados. Ya en esos momentos comienza a tomarse conciencia de la factibilidad de otros países como mercados; (2) se empieza a pensar que lo bueno está afuera, que el conocimiento, el saber-hacer están en otros países. Surge entonces la necesidad de

contrastar lo que se sabía contra lo que otros hacían, lo cual ayudaría a mejorar el posicionamiento competitivo. Según Herrasti (2010) «este segundo punto me parece el más importante porque se sale a buscar los mercados donde competir, optando por los más difíciles. No se conforman con lo más sencillo que hubiera sido quedarse en el ámbito de España, sino que comienzan a hacer intercambios con otros mercados, con un profundo proceso de aprendizaje y de acercamiento al mundo más competitivo».

En línea con lo antes expuesto, los motivos que impulsan la apuesta por GPPE se asientan en las necesidades de crecer, ampliando mercado y buscando espacios propios; de costos, persiguiendo la posibilidad de mantener la cartera de productos y ampliarla, buscando su rentabilidad; por petición de clientes, que demandan implantaciones cercanas a las suyas. De acuerdo con Herrasti (2010) esas son las tres razones fundamentales por las que se inició la GPPE, aunque también existen otras razones aún más sofisticadas como por ejemplo la mejora del conocimiento técnico. Esas necesidades pueden traducirse en la amenaza de desaparecer o perder posición en el mercado, no sólo porque los propios sectores impulsan la presencia global, sino porque los competidores también habían comenzado a abordar el mercado local, más aún con la inclusión de España en el Mercado Común Europeo. Las oportunidades, por su parte, no sólo se basan en la neutralización de los riesgos antes mencionados sino en las posibilidades de aprendizaje y mejora que se presentan al reconocer lo que sucede en otras empresas y mercados.

La internacionalización se estableció como uno de los objetivos básicos de MONDRAGON hacia el mes de julio de 1993, cuando se aprobó la Política Empresarial para el periodo 1994-1996. Ello, sumado a la «aceleración experimentada por el comercio mundial y el desarrollo creciente de los procesos de globalización, motivaron que el Consejo General celebrado en noviembre de 1994 acordara la realización de un Plan específico de Internacionalización para la Corporación» (Cancelo, 1996, p. 27) denominado Plan estratégico Corporativo de Internacionalización (PECI). Previo a tal cavilación, dos cooperativas se adelantaron a la instauración de la internacionalización como uno de los objetivos estratégicos de MONDRAGON. Producto de la reflexión que se llevó a cabo en el año 1993, se definieron tres tipos de mercados objetivo que se detallan en la tabla a continuación.

Tabla 1

**Identificación de mercados objetivo por parte de Mondragon**

<b>Países</b>	<b>Clasificación</b>
Alemania	<b>Básicos</b>
Reino Unido	
Francia	
Italia	
EEUU	<b>Prioritarios</b>
Japón	
Corea	
China	
Brasil	
Canadá	
India	
Taiwán	
Rusia	<b>Potenciales</b>
República Checa	
Arabia Saudí	
Irán	
Argentina	
Chile	
Colombia	
México	
Dinamarca	
Singapur	
Hong Kong	

Fuente: elaboración propia a partir de Cancelo (1996).

Los años posteriores recogieron los frutos de esta estrategia: para el año 2017 MONDRAGON reportó 143 filiales productivas, o experiencias de globalización del proceso productivo establecido, ingresos totales por 11.936 millones de euros y 80.818 personas empleadas alrededor del mundo (MONDRAGON, 2018).

#### 4. El caso de Erreka Mex

En el presente apartado se presenta el caso de estudio de Erreka Mex. Previo a la exposición de los resultados, se procede a indicar el método aplicado.



#### 4.1. Método

El presente trabajo forma parte de un estudio más amplio (Arzadun, 2012; 2015), cuyos alcances son detallados en la siguiente ficha técnica.

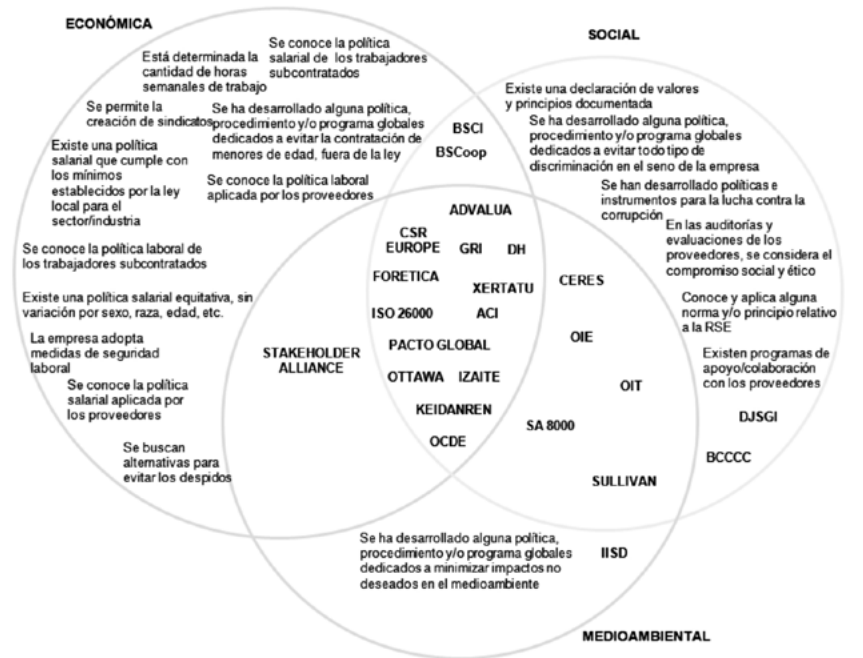
Tabla 2  
Ficha técnica

Objetivo principal	Conocer el impacto socioeconómico de GPPE de MONDRAGON implantadas en países en riesgo identificados como mercados objetivos, sobre la base de estrategias socialmente responsables e impacto económico.
Método de investigación	Estudio de casos contemporáneo múltiple de carácter holístico (unidad de análisis sencilla)
Unidad de análisis	GPPE de MONDRAGON instaladas en países en riesgo identificados como mercados objetivos. GPPE que pudieran evaluar indicadores clave para la implantación de la RSE en los procesos de globalización económica
Sitio de investigación	Brasil, China, India y México
Universo	GPPE de MONDRAGON instaladas en países en riesgo identificados como mercados objetivos.
Muestreo	Muestra lógica y teórica, selección por propósito (generalización interna, analítica)
Muestra	Cuatro GPPE de MONDRAGON, cada una en uno de los países en riesgo identificados como mercados objetivos.
Instrumentos de recolección de datos	Revisión documental, entrevistas en profundidad presenciales semi-estructuradas con preguntas abiertas y cerradas, observaciones <i>in situ</i> , fuentes secundarias
Fuentes de información	Interna: documentos (informes, memorias, reportes, auditorías, encuestas); archivos adicionales (página de internet, archivos audiovisuales, presentaciones); cuestionario semi-estructurado con preguntas abiertas y cerradas; contexto físico real; grabaciones de voz, grabaciones de audiovisuales; archivo fotográfico. Externa: publicaciones especializadas; base de datos CIVEX; informes de organismos oficiales; opiniones de expertos.
Informantes clave	Integrantes de la GPPE (mínimo el Director General)
Evaluación el rigor y calidad	Validez interna y externa, fiabilidad
Fecha de trabajo de campo	Junio de 2009 – junio de 2010.

Fuente: Arzadun, 2012, p.236

El trabajo global pretendió, en general, conocer cómo impacta en términos socioeconómicos la GPPE de MONDRAGON en países en riesgo considerados mercados objetivo, sobre la base de estrategias socialmente responsables e impacto económico. Por lo tanto, se busca estudiar un fenómeno complejo (*la GPPE de MONDRAGON*) en su contexto real (*países en riesgo considerados mercados objetivo*), donde los límites entre el fenómeno y el contexto no se muestran de forma precisa (*en términos socioeconómicos, sobre la base de estrategias socialmente responsables e impacto económico*). Lo expuesto sienta las bases que justifican el uso del estudio de múltiples casos holístico —Tipo 3— descriptivo y explicativo como método (Yin, 1994; 2003). Concretamente se estudiaron cuatro casos, siendo uno de ellos el que aquí se expone.

Para la evaluación del impacto socioeconómico se combinaron dos medidas. La primera consiste en la evaluación del grado en el que se alinean diversas políticas y prácticas económicas, ambientales y socialmente responsables con la estrategia empresarial (de la Torre García y Maruri Palacín, 2009; Sánchez Jiménez, 2015). Con el fin de identificar un tablero de indicadores que permitieran la evaluación de esta segunda medida, se llevó a cabo una profusa revisión de normas, estándares y herramientas, identificando las intersecciones por vertiente (social, económica y ambiental), área (buen gobierno, prácticas laborales y trabajo decente, derechos humanos, ambiente, proveedores) y dimensión (interna y externa) (Arzadun, 2015). Así, el trabajo permitió determinar un patrón de clasificación para los fines del presente estudio, lo cual se recoge en la siguiente figura.



Fuente: elaboración propia

Figura 1. Referentes e indicadores clave para la implantación de la RSE en los procesos de globalización económica

La segunda medida es el impacto económico. El modelo permite analizar y medir las relaciones existentes entre los diversos sectores de producción y consumo que integran la economía de una nación (Leontief, 1970). Es importante destacar que su aplicación no se ha limitado a los alcances macroeconómicos, sino que también penetró al ámbito de la empresa (Deller *et al.*, 2009; Leontief, 1970). Muestra de ello son los aportes académicos y científicos que se han hecho en base a este modelo (Fontela Montes y Rueda Cantuche, 2005; Muñoz Malo, 2010; Pol, 2000; Salazar de Paz, 1983). Respecto al ámbito cooperativo en concreto, y tal como se mencionó precedentemente, se reconoce una escasa aportación (Deller *et al.*, 2009), motivo que refuerza las posibilidades que tiene el presente trabajo de generar contribuciones.

Habiendo, hasta aquí, sentado las bases teóricas y prácticas del presente trabajo, se procede a presentar el caso de Erreka Mex.

## 4.2. *Erreka Mex: impacto socioeconómico*

El presente apartado está organizado en tres secciones. La primera referida al análisis del perfil y contexto de la empresa, el segundo sobre la presencia en México y el tercero relativo al impacto socioeconómico.

### 4.2.1. ANÁLISIS DEL PERFIL Y CONTEXTO DE LA EMPRESA

Guipúzcoa, provincia vasca en la que se ha desarrollado la experiencia de Erreka, vivía una intensa actividad industrial hacia la década de los sesenta. Siendo una época en la que se incrementaba y consolidaba el tejido industrial local, cuatro compañeros de una empresa de la zona dedicada a la fabricación de piezas para automóvil vislumbraron que esas organizaciones requerirían suministro de tornillería, en mayor o menor medida. De esta forma, se reunieron para dar origen a Erreka. En noviembre de 1969 ingresaron a MONDRAGON.

La proactividad y búsqueda de diversificación permitieron a la cooperativa evolucionar y desarrollarse a lo largo de sus cinco décadas de vida. Si bien el negocio de la tornillería, actual línea de Elementos de fijación, sentó las bases del inicio de actividades, progresivamente se fueron incorporando nuevos productos. De esta forma, actualmente cuenta con cuatro líneas de negocio diferenciadas:

- Elementos de Fijación;
- Plásticos;
- Automatismos;
- Puertas Automáticas.

En el caso de los Elementos de fijación, la vocación global se desplegó prácticamente desde los inicios, comenzando con el mercado cubano al tiempo que se avanzaba en el doméstico, atendiendo a los sectores de la construcción, la minería, el ferrocarril, el agrícola y el de automoción. En la década de los ochenta inicia la exportación a mercados europeos, y una década más tarde, a Estados Unidos. Posteriormente, la empresa fue abordando nuevos y exigentes negocios, tales como el eólico. En la actualidad, la empresa es referente en este negocio, con importantes retos en materia de innovación y tecnología.

El negocio de Plásticos se emprendió en el año 1968 buscando iniciar una nueva línea distinta a tornillería a fin de abordar nuevos mercados y crear empleo. Tras una serie de desafíos y altibajos en este negocio, a comienzos del siglo XXI, la empresa comienza a abordar el mercado europeo a raíz de pedidos de sus clientes, al punto que las exportaciones representan en la actualidad el 50% de la producción. Asimismo, emprende dos experiencias de GPPE. La primera de ellas en México, caso de estudio de la presente comunicación, desde el año 2001, y la segunda en República Checa, creada en el año 2005.

Una dificultad de cobro relacionada con el negocio de Plásticos fue la causante del inicio de la línea de Automatismos en el año 1982. Ante la imposibilidad de pago por quiebra de una empresa que había efectuado un pedido de moldes para motores, se alcanzó el acuerdo de la cesión de patente. Ello, al mismo tiempo, condujo a detectar oportunidades en puertas automáticas en la década de los noventa, que se convertiría en una unidad de negocio independiente. El negocio de automatismos emprendió el abordaje del mercado externo a finales de la década de los noventa exportando a otros países de Europa y también de América del Sur. Asimismo, a partir de la GPPE en México, decidió implantar allí una delegación comercial propia para Automatismos. Por otra parte, desplegó su presencia bajo la forma de agentes comerciales en distintos países europeos y delegaciones a través de España. De todos modos, hacia el año 2006 se llegó a la conclusión de que los esfuerzos en materia de globalización requerían un mayor impulso. Ante ello, se optó por comprar una empresa que tuviera presencia en el mercado francés por ser el segundo de mayor importancia en Europa detrás de Italia, siendo que allí se encuentran los productores más importantes del continente. El acuerdo fue firmado en el año 2011.

Respecto a Puertas Automáticas, tal como se indicó precedentemente, se trata de un negocio derivado del anteriormente expuesto que se puso en marcha en el año 1994 y que cuatro años más tarde

se definió como línea autónoma dentro de Automatismo. Poco tiempo después comienza a exportarse, con destino a Argentina. En el año 2002 se estableció como unidad de negocio independiente. Seis años más tarde, con una mayor gama de productos, se dio mayor impulso a la exportación, actividad que supone en la actualidad más del 20% de las ventas y una presencia en cerca de treinta países.

#### 4.2.2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: LA PRESENCIA EN MÉXICO

La llegada a México significó la primera implantación en el exterior de Erreka, estableciendo la planta de producción en Querétaro, México, en noviembre del año 2001. Ello se vio impulsado por el pedido del cliente principal, otra cooperativa del grupo, de la Unidad de Plásticos. Si bien su cliente se encontraba en Guadalajara, se optó por Querétaro por ser una zona preparada para la recepción de empresas, pero sobre todo porque contaron con la colaboración y el apoyo de otra GPPE del grupo que les facilitó tareas de movimiento de materiales y de comercio exterior. De esta forma, se asentaron en un parque industrial colindante con otros dos, entre los cuales suman más de 200 naves de diversas dimensiones.

Tal como se mencionó previamente, Erreka tiene cuatro líneas de negocios centrales. En México, por su parte, cuenta con dos: inyección de plástico y automatismos. Habiendo abordado el mercado local con el primero, se explotaron las capacidades existentes para implementar la segunda, básicamente sobre la base de motores para puertas de garaje, puertas eléctricas, barreras de seguridad. De todos modos, en este sector hay un menor recorrido y una relevante competencia. Allí radican las principales oportunidades y amenazas identificadas en ese negocio: avanzar en el mercado a pesar de la existencia de competencia con más trayectoria. En lo que respecta a plásticos, la principal amenaza se comparte. Relativo a oportunidades, «hay muchos clientes por captar, mucho potencial en automoción. Ampliar el mercado sobre todo en la zona de la frontera donde se están instalando los grandes proveedores de automoción» (Etxaburu, 2010), aprovechando las ventajas de localización para abordar el mercado de Estados Unidos.

#### 4.2.3. IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE ERREKA MEX

En el presente apartado se presentan los principales resultados del impacto socioeconómico. Para ello, primeramente, se hace referencia a los indicadores de RSE, y posteriormente al impacto económico.

#### 4.2.3.1. Responsabilidad económica, social y ambiental en los procesos de globalización económica

Bajo la descripción de su Proyecto Social, la empresa destaca el rol de las personas, el respeto del medioambiente, la seguridad y salud en el trabajo y la proactividad (Matz-Erreka, 2011). En cuanto a las personas, son descritas como «el valor diferencial más importante de la cooperativa» (Matz-Erreka, 2011, p.94), destacando al mismo tiempo el rol de la empresa en la creación de empleo. Bajo la noción de la necesaria implicación del colectivo para que sea posible la proyección de la empresa, fomenta el respeto mutuo, la comunicación fluida y transparente, la mejora en las condiciones laborales, el desarrollo personal y profesional. En línea con ello, se ofrece un plan de formación y evaluación continua, además de colaborar con diversos centros de investigación y formación.

Tanto el respeto al medioambiente como la seguridad y salud en el trabajo se reflejan en los valores de la empresa. «Se apuesta por promover acciones e iniciativas que contribuyan a compatibilizar el desarrollo de las actividades industriales con el respeto al medioambiente y con la seguridad y salud de las personas, procurando con ello satisfacer las necesidades y expectativas de los diversos grupos de interés» (Matz-Erreka, 2011, p.99). Para ello la empresa formula objetivos y programas internos, además de colaborar en otras iniciativas públicas o privadas.

Erreka Mex centralmente ha afianzado la dimensión interna de su RSE. «Aquí sí que se busca una RSE de empleo», de acuerdo con Etxaburu (2010), cuestión que la empresa atiende desde diferentes perspectivas. En este sentido, se identifica al salario como una variable que incide en la rotación de personas. «Los trabajadores suelen aprovechar el comienzo del año para cambiar de empresa» (Etxaburu, 2010). Erreka Mex ha adoptado medidas tendientes a contrarrestar la búsqueda laboral por motivos económicos con la intención de lograr una plantilla estable. Asimismo, se procura transmitir una visión de largo plazo, de oportunidades de crecimiento. Sin embargo, de acuerdo con la actividad desempeñada, «el salario se convierte en un factor relevante de retención, aunque no sea el principal».

La tabla siguiente sintetiza aspectos en los que la empresa ha comenzado a trabajar.

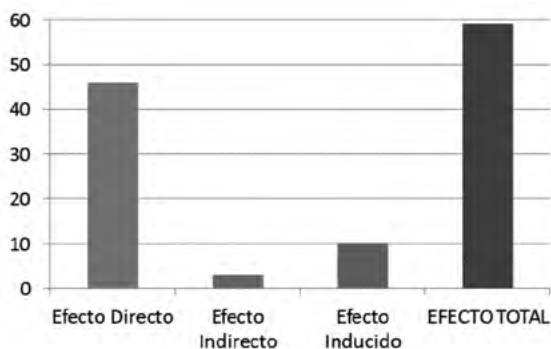
Tabla 3  
Principales indicadores de RSE: Erreka Mex

PRINCIPALES INDICADORES	Erreka Mex
Declaración de valores y principios documentada	✓
Rechazo del trabajo forzoso	✓
Libertad de asociación y negociación colectiva	✓
Política salarial: cumplimiento de la ley	✓
Política salarial equitativa	✓
Condiciones laborales: asegurar buenas condiciones de trabajo, salud y seguridad	✓
Políticas para evitar despidos y mantener el empleo	✓
Inclusión de los DDHH	✓
Rechazo del trabajo infantil	✓
Protección del Medioambiente	✓
Lucha contra la corrupción	✓

Fuente: Arzadun, 2012, p.387.

#### 4.2.3.2. Impacto económico

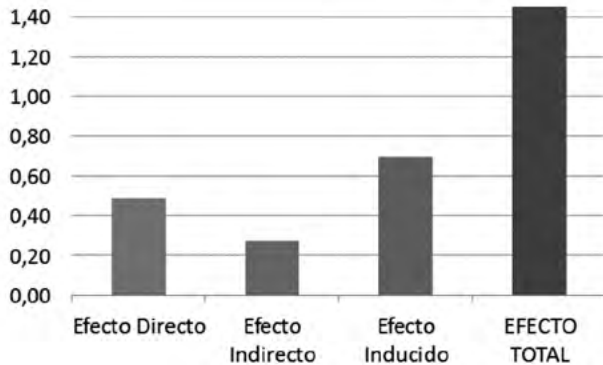
La actividad económica desarrollada por una empresa en un período determinado genera una serie de efectos en la economía (directo, indirecto e inducido) que en su conjunto se traducen en un nivel dado de creación de puestos de trabajo y PIB. Para el caso de Erreka Mex, a partir de las matrices insumo producto de Brasil, creó 59 puestos de trabajo con la distribución que se señala a continuación.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 2. Impacto Económico de Erreka Mex:  
generación de puestos de trabajo

Además de los puestos de trabajo creados, los alcances del impacto económico se completan con los aportes que la empresa realiza en términos de generación de PIB. En este sentido, el aporte de Erreka Mex supera un millón cuatrocientos mil Euros.



Fuente: elaboración propia.

**Gráfico 3.** Impacto Económico de Erreka Mex: generación de PIB (en millones de Euros).

Seguidamente se detalla cuáles han sido los pasos seguidos para calcular estas cifras. Los cálculos se asientan en las TIO de México obtenidas a partir de OCDE.StatExtracts, cuya última actualización corresponde a noviembre de 2010 aunque la selección es de mediados de 2000.

Tabla 4

**TIO México, en millones de euros**

	C25	C27	C28	Resto sectores
C25	44,7194	5,0141	16,8433	1100,4193
C27	19,2766	425,8077	200,1411	1164,8081
C28	14,8273	9,7833	60,1744	774,4864
Resto sectores	473,2318	539,5647	273,4552	32729,7132
PROD	822,6923	1551,7925	845,6971	86882,7698
TAXS	552,0552	980,1699	550,6140	35769,4269
VALU	268,5130	560,4889	292,6124	50820,6878
GOPS	143,1026	420,6709	158,6035	31819,0649
LABR	121,9225	137,0502	130,3957	16800,6073
OTXS	3,4879	2,7679	3,6132	2201,0157

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts.



Las variables recogidas por la TIO previa son las que se detallan a continuación:

Tabla 5  
**Sectores e inputs primarios**

C25	Goma y productos plásticos
C27	Metales básicos
C28	Productos de metal fabricados excepto maquinaria y equipos
PROD	Output neto (Producción) a precios básicos
TAXS	Impuestos menos subsidios sobre productos
VALU	Valor agregado a precios básicos
GOPS	Excedente bruto de explotación
LABR	Compensación a empleados
OTXS	Otros impuestos menos subsidios a la producción

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts.

A partir de esos datos, se delinea la Matriz Intermedia con los sectores vinculados con la producción de Erreka Mex.

Tabla 6  
**TIO México: matriz Intermedia**

	C25	C27	C28	Resto sectores
C25	44,7194	5,0141	16,8433	1100,4193
C27	19,2766	425,8077	200,1411	1164,8081
C28	14,8273	9,7833	60,1744	774,4864
Resto sectores	473,2318	539,5647	273,4552	32729,7132

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts.

La proporción entre la Matriz Intermedia y la producción, da como resultado la Matriz de Coeficientes Verticales (A), estableciéndose las relaciones entre cada uno de los consumos intermedios de las actividades y el total de la producción.

Tabla 7

**TIO México: matriz de Coeficientes Verticales (A)**

	C25	C27	C28	Resto sectores
C25	0,0043	0,0003	0,0016	0,0010
C27	0,0018	0,0215	0,0185	0,0010
C28	0,0014	0,0005	0,0056	0,0007
Resto sectores	0,0450	0,0272	0,0253	0,0295

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts.

Tras la elaboración de una Matriz Identidad (I), ésta es restada por la Matriz de Coeficientes Verticales A. De esta manera se obtiene la matriz de Leontief. La matriz de multiplicadores o matriz inversa de Leontief se obtiene invirtiendo la matriz  $(I-A)$ .

Tabla 8

**TIO México: Matriz Inversa de Leontief**

	C25	C27	C28	Resto sectores
C25	0,0839	0,0012	0,0027	0,0018
C27	0,0436	0,9514	0,2520	0,0029
C28	0,0212	0,0119	0,7394	0,0013
Resto sectores	0,0815	0,0629	0,0628	0,1294

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts, de acuerdo con el modelo de Leontief (1970).

Los Multiplicadores de la Producción se determinan como la sumatoria de las columnas de la Matriz Inversa de Leontief. Y los Coeficientes de Relación con la Producción se calculan a partir de las magnitudes de valor agregado bruto, empleo e impuestos de la TIO, para finalmente calcular los multiplicadores que incluyen el efecto indirecto como el producto entre la Matriz Inversa de Leontief y los Coeficientes de Relación con la Producción. A continuación, se detallan los resultados, para el PIB y los Puestos de trabajo.

Tabla 9

**Coefficientes y multiplicadores resultantes. Efecto directo e indirecto**

		C25	C27	C28	Resto sectores
Multiplicador de la producción		0,1728	0,1750	0,1797	0,1354
Coeficientes relacionados con la producción	PIB	0,0780	0,0777	0,0780	0,0780
	PdT, por millón de euros	0,0116	0,0069	0,0121	0,0151
	PdT, por euro	1,159E-08	6,910E-09	1,206E-08	1,513E-08
Resto de multiplicadores	PIB	0,1723	0,1740	0,1790	0,1349
	PdT, por millón de euros	0,0290	0,0222	0,0282	0,0257
	PdT, por euro	2,901E-08	2,223E-08	2,824E-08	2,574E-08

Fuente: elaboración propia a partir del modelo de Leontief (1970).

Los pasos seguidos para el análisis de Efecto Inducido que genera la actividad de Erreka Mex requieren la incorporación de las Familias como sector endógeno. Para ello se incorpora su consumo estimado y el monto de Sueldos y Salarios brutos deducidos los pagos de impuestos. PROD se calcula como los Sueldos y Salarios brutos deducidos los pagos de impuestos más las rentas recibidas del exterior.

La Matriz Intermedia Ampliada ahora tendrá un sector adicional. Seguidamente se procede a efectuar los cálculos antes detallados: se elabora una Matriz Identidad que se corresponda a las dimensiones de la Matriz Intermedia Ampliada. Se procede a efectuar la diferencia (I-A) para luego invertirla y obtener la Matriz Invertida de Leontief.

Tabla 10

**Matriz Inversa de Leontief con Sector Familias**

	C25	C27	C28	Resto sectores	Sector familia
C25	0,0887	0,0065	0,0076	0,0067	0,0139
C27	0,0121	0,1172	0,0362	0,0102	0,0205
C28	0,0063	0,0056	0,0890	0,0053	0,0112
Resto sectores	0,3797	0,3890	0,3656	0,4363	0,8594
Sector familia	0,0918	0,1003	0,0932	0,0944	0,2644

Fuente: elaboración propia a partir de las TIO de México, OCDE.StatExtracts, de acuerdo con el modelo de Leontief (1970).

Así, utilizando la relación existente entre Multiplicador de Producción y Multiplicadores de PIB y Empleo obtenidos en los cálculos prece-

dentos, se arriba a los multiplicadores que incluyen el Efecto Inducido, detallados en la siguiente tabla.

Tabla 11

### Multiplicadores de la producción y resto de multiplicadores

	C25	C27	C28	Resto sectores	Sector familia
<b>Multiplicador Producción</b>					
Incluyendo sector familias	0,5786	0,6187	0,5917	0,5529	1,1695
Sin incluir sector familias	0,4868	0,5183	0,4985	0,4585	0,9050
<b>Resto de multiplicadores</b>					
Producción sin familias	0,4868	0,5183	0,4985	0,4585	0,9050
Producción (meD+meIndi)	0,1728	0,1750	0,1797	0,1354	
PIB (meD+meIndi)	0,1723	0,1740	0,1790	0,1349	
PdT (meD+meIndi)	0,0290	0,0222	0,0282	0,0257	
PIB (meD+meIndi+meIndu)	0,4853	0,5154	0,4966	0,4569	
PdT (meD+meIndi+meIndu)	0,0817	0,0658	0,0784	0,0872	

Fuente: elaboración propia a partir del modelo de Leontief (1970).

Los sucesivos pasos efectuados permiten entonces definir los multiplicadores asociados a la actividad de Erreka Mex. La siguiente tabla recoge los meD, meIndi y meIndu para cada uno de los sectores diferenciando entre PIB y Puestos de trabajo.

Tabla 12

### Erreka Mex: multiplicadores por sector y Efectos Directo, Indirecto e Inducido

	C24		C26		C28		Resto sectores	
	PIB	PdT	PIB	PdT	PIB	PdT	PIB	PdT
meD	0,0067	0,0891	0,0072	0,1701	0,0076	0,1725	0,0107	0,1110
meIndi	0,0525	0,0124	0,0595	0,0155	0,0591	0,0140	0,0697	0,0220
meIndu	0,0136	0,0037	0,0130	0,0039	0,0120	0,0039	0,0092	0,0029

Fuente: elaboración propia a partir del modelo de Leontief (1970).

Recapitulando, conociendo las ganancias percibidas, los salarios e impuestos pagados, el número de puestos de trabajo creados y la remuneración a otros factores, según el cálculo del PIB por el método de la distribución o del ingreso, es posible determinar el efecto directo generado por la empresa. Asimismo, el cálculo de los multiplicadores permite analizar las concatenaciones que aquel impacto directo genera en la economía por medio de los efectos indirecto e inducido. Para ello, adicionalmente se requiere obtener datos acerca del perfil de gasto en input por parte de la empresa, así como el patrón de consumo medio de las familias residentes. A partir de esta información y los multiplicadores obtenidos, se calcula el impacto económico de Erreka Mex. Como puede observarse por los valores anteriormente señalados, y dada la composición de gasto intersectorial y en salarios de la empresa bajo análisis, el impacto inducido supera al indirecto. En este caso, además de la menor relevancia relativa de los salarios, estos resultados reflejan el hecho de que el mayor volumen de aprovisionamiento de la empresa no es local porque la adquisición de materia prima se realiza fuera de México, según indicaciones de sus propios clientes. Por lo tanto, los resultados producto de las concatenaciones intersectoriales son inferiores a las acaecidas por incremento de la renta.

## 5. Discusión

Las estrategias de globalización en el sector cooperativo no están exentas de controversias. Entonces, para formar criterios relativamente objetivos respecto a la incidencia de tales estrategias es preciso conocer sus efectos. En este sentido, el presente trabajo brinda insumos originales para evaluar el impacto de la globalización de procesos productivos establecido, tanto en términos estrictamente económicos como en términos socioeconómicos a partir de estrategias socialmente responsables.

Analizando los principales indicadores de RSE en los procesos de globalización económica, se observan mayores aspectos considerados estratégicos en la dimensión interna respecto a la externa. En este sentido, los elementos clave sobre los que parece converger toda acción es *la persona*, así como el desarrollo de sólidos y estables equipos de trabajo locales. Por ello se impulsa escenarios propensos a la cohesión, la participación, el desarrollo de un sentido de pertenencia, la inexistencia de conflictividad, y sobre todo, la admisión de todo ello como una característica inherente de la empresa.

En cuanto a la medición del impacto económico, permitió conocer los efectos generados interna y externamente en materia de puestos de trabajo y de ingresos. Más aún, a través del conocimiento desglosado del efecto indirecto e inducido fue posible identificar la incidencia de la empresa en cada uno de ellos. La actividad desarrollada por una empresa genera una sucesión de impactos encadenados que interactúan en el sistema de forma iterativa y dinámica. De esta forma, al final del proceso, el impulso inicial genera un efecto multiplicador y renta sobre el conjunto del sistema económico. Así, Erreka Mex presenta un desarrollo de actividad tal que el impacto inducido supera al indirecto. Los efectos indirectos generan cambios en las transacciones interindustriales cuando las industrias proveedoras responden a incrementos en la demanda de industrias directamente afectadas, mientras que los efectos inducidos impulsan variaciones en el gasto local resultante de incremento de la renta de los hogares. El mayor peso relativo del efecto inducido frente al indirecto, subyace el escaso nivel de aprovisionamiento de origen local. Por las características de su producción, la materia prima es mayormente adquirida a proveedores de origen europeo o estadounidense. Más aún, por lo general es el cliente el que marca las pautas de compra. De esta forma, el propio esquema de compra limita las concatenaciones intersectoriales, lo cual explica la mayor relevancia del efecto inducido.

Los resultados reseñados ponen en relieve la existencia de múltiples relaciones con heterogéneos agentes, y positivos efectos. Ahora bien, es igualmente importante reconocer los desafíos referidos a realzar las características diferenciales del sector cooperativo, apartarse de concepciones escasamente apropiadas, y apropiarse de particularidades que evidentemente despiertan interés en el resto de las organizaciones. Todo ello no con el objetivo de desestimular a otras entidades en el camino de la RSE, sino por destacar su rol pionero y tractor además de dar respuestas a las expectativas que sus cualidades intrínsecas generan. Porque, así como no puede negarse que diversas empresas del sector privado tradicional han progresado en materia de RSE, tampoco puede ocultarse el hecho de que la propia idiosincrasia cooperativa provoca que se espere el alineamiento de sus objetivos con los de la triple vertiente y, por ende, la consideración y actitud activa con sus diversos grupos de interés, allí donde se encuentre. En este sentido, se aprecia que la presente investigación ha generado aportes en los vacíos identificados conocimiento del impacto socioeconómico generado por estrategias de GPPE. Ello, a su vez, abre una serie de futuras líneas de investigación que pudieran continuar fortaleciendo estos hallazgos. Pudieran devenir nuevos estudios que robustezcan la validez externa del

modelo aquí propuesto, al mismo tiempo que amplían la base de datos existente incorporando otros casos, sean éstos del entorno MONDRAGON o no. Igualmente se podría avanzar en los alcances del impacto económico estudiando los grados de dependencia y encadenamientos productivos a partir de los coeficientes de arrastre hacia adelante y hacia atrás.

Se reconoce que son múltiples los desafíos a los que se enfrenta el sector cooperativo, en particular, y empresarial, en general, ante los retos de la globalización económica. Habiendo generado aportes en esa materia, se espera igualmente que la identificación de líneas futuras continúe desplegando estudios en las diferentes aristas que ello supone.

## 6. Referencias bibliográficas

- ADDA, J. (1999) *Globalización de la economía. Orígenes y desafíos*, Madrid: Sequitur.
- ALONSO, J. y DONOSO, V. (Ed.) (1994) *Competitividad de la empresa exportadora española*, Madrid: ICEX.
- ARZADUN, P. (2012) *Estudio empírico sobre globalización del proceso productivo establecido de Mondragón y su impacto socioeconómico. Confluencia entre globalización, RSE, empresa y desarrollo* (tesis doctoral). Oñati: Facultad de Empresariales de la Universidad de Mondragón.
- ARZADUN, P. (2015) Globalización del proceso productivo establecido y su impacto socioeconómico. El caso de Orkli Kunshan S. Coop. en China, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83, pp. 169-199.
- BERTULLO, J (2007) El cooperativismo en la sociedad global ¿pervivencia de una utopía o forma emergente de organizar la renta del capital?, en Radrigán Rubio, M., (Coord.), *El rol de las cooperativas en un mundo globalizado*, Québec: IRECUS, pp. 90-109.
- CADARSO VECINA, M., LÓPEZ SANTIAGO, L. y TOBARRA GÓMEZ, M. (2007) Especialización vertical, outsourcing, e inversión directa en la industria española, *Revista de Economía Mundial*, 16, pp. 27-55.
- CANCELO, A. (1996) El Plan estratégico corporativo de internacionalización de MCC, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 25, pp. 27-31.
- CESE – Comité Económico y Social Europeo (2005) Alcance y efectos de la deslocalización de empresas, CESE dictamen de iniciativa 851/2005, [http://ees-copinions.eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifier=ces\ccmi\ccmi014\ces851-2005\\_ac.doc&language=ESv](http://ees-copinions.eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifier=ces\ccmi\ccmi014\ces851-2005_ac.doc&language=ESv), consultado el 8 de junio de 2018.

- CHAMBERLIN E. H. (1933) *The theory of monopolistic competition*, Cambridge: Harvard University Press
- DE CASTRO SANZ, M. (2005) La responsabilidad social de las empresas, o un nuevo concepto de empresa. *CIRIEC – España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54, pp. 29-51.
- DE LA DEHESA, G. (2000) *Comprendiendo la globalización*, Madrid: Alianza Editorial.
- DE LA TORRE GARCÍA, C. y MARURI PALACÍN, I. (2009) *La Responsabilidad Social de Género en la Empresa. Un valor emergente del management empresarial*, Madrid: Cinca.
- DELLER, S., HOYT, A., HUETH, B. y SUNDARAM-STUKEL, R. (2009) *Research on the Economic Impact of Cooperatives*, Wisconsin: University of Wisconsin Center for Cooperatives.
- ETXABURU, M. (2010) Comunicación personal. Entrevista individual de 2 horas realizada en las instalaciones de Erreka Mex en Querétaro, México, en junio de 2010.
- FISCHER, S. y DORNBUSCH, R. (1985) *Economía*, México: McGraw-Hill.
- FRANK, G. (1974) *El desarrollo del subdesarrollo*, Bilbao: Zero.
- FONSECA, J. y MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, Á. (2008) Economía Política de la globalización y su crisis, en *La Globalización en el siglo XXI: retos y dilemas*, Zamudio: Argia Grafika. pp. 33-54.
- FONTELA MONTES, E. y RUEDA CANTUCHE, J. (2005) Modelos Input-Output y análisis probabilístico de impacto cruzado mediante escenarios, *Revista de Economía Mundial*, 13, pp. 99-112.
- GARCÍA ZABALA, A. (2005) La inversión extranjera directa y la empresa transnacional en la era de la globalización, en Etxeberria, X., García Zabala, A., y Royo, S., coord., *Responsabilidad y ética de las empresas inversoras en los países empobrecidos*, Bilbao: Bakeaz; Emaús Fundación Social, pp. 45-86.
- GÓMEZ GARCÍA, J. (2015) El modelo cooperativo y el nuevo enfoque del desarrollo territorial: elementos de convergencias y potenciales sinergias, *Deusto Estudios Cooperativos*, 6, pp. 79 – 114.
- GRUBEL y LLOYD (1975) *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*, Londres: Macmillan.
- HARROD, R. (1939) *An essay in dynamic theory*, *Economical Journal*, 49, pp.14-33.
- HELPMAN, E., MELITZ, M. y YEAPLE, S. (2004) Export versus FDI with heterogeneous firms, *American economic review*, 94, 1, pp. 300 – 316.
- HERRASTI, J. (2010) Comunicación personal. Entrevista individual de 2 horas realizada en el Polo de Innovación Garaia en Arrasate, País Vasco, en noviembre de 2010.
- HIRSCHMAN, A. (1958) *The Strategy of Economic Development*, Connecticut: Yale University Press.
- HYMER, S. (1976) *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*, Cambridge: Massachusetts Institute of Technology. Originariamente presentada como la tesis del autor, Massachusetts Institute of Technology, 1960.



- IZQUIERDO ALBERT, C. (2007) La globalización neoliberal. Tendencias fundamentales. Impacto en el cooperativismo, en Radrigán Rubio, M. (Coord.), *El rol de las cooperativas en un mundo globalizado*, Québec: IRECUS, pp. 40-66.
- KAPLAN DE DRIMER, A. (1996) Las mutaciones estructurales de las cooperativas autorizadas o propuestas en algunos países, ¿permitirán preservar la naturaleza cooperativa y el interés general de sus miembros?, en Monnier, L. et al. *Cambios estructurales e interés general: hacia nuevos paradigmas para la economía, social y cooperativa*, Valencia: CIRIEC, pp. 198-216.
- KARNANI, A (2007) Employment, not microcredit, is the solution. *Ross School of Business Working Paper Series*, w.p. 1065, Michigan: University of Michigan.
- KOSACOFF, B. (2009) Especialización productiva, transnacionales y desarrollo económico en la argentina, en Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social – MTESS, *RSE y trabajo decente en la argentina* (1.º ed.), Buenos Aires: autor, pp. 65-97.
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1999) *Economía internacional. Teoría y práctica* (4.º ed.), Madrid: McGraw-Hill.
- LALL, S. (1993) Transnational corporations and economic development, en Naciones Unidas. División de Corporaciones Transnacionales y Dirección, *Transnational corporations and economic development*, Kentucky: Routledge, pp.44-65.
- LARA GÓMEZ, G. y RICO HERNÁNDEZ, A. (2007) Cooperativas de producción y outsourcing, en Radrigán Rubio, M. (Coord) (2007), *El rol de las cooperativas en un mundo globalizado*, Québec: IRECUS, pp. 161-181.
- LLAMOSAS TRÁPAGA, A. (2018) La Economía Social. Una vía para la creación de un empleo estable y de calidad, *Deusto Estudios Cooperativos*, 10, pp. 31-46.
- LEONTIEF, W. (1970) *Input – Output Economics*, Oxford University Press. Versión en castellano, Barcelona: Editorial Gustavo Gili.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2004) La dimensión empresarial en la fase actual del proceso de globalización, *Economía Crítica*, 3, pp. 37-68.
- MATZ-ERREKA (2011) *Informe anual 2010*, Matz-Erreka: Guipúzcoa.
- MENDIZABAL, A. y ERRASTI, A. (2006) Aspectos económicos y sociales de las deslocalizaciones productivas, *Lan Harremanak Especial/Ale Berezia 2006*, pp. 167-192.
- MONDRAGON (2018) *Informe anual 2017*, <https://www.mondragon-corporation.com/informe-anual-2018/assets/doc/INFORME-ANUAL-2017.pdf>, consultado el 7 de agosto de 2018.
- MONZÓN, J. (2012) Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tenencias, *Ekonomiaz*, 79, pp. 12-29.
- MUÑOS MALO, J. (2010) Evaluación del impacto sobre la ocupación total catalana de la crisis inmobiliaria a partir de una simulación con las tablas input-output de Cataluña, *XVII Jornadas de Estadística de las Comunidades Autónomas*, pp.1-11.
- MYRDAL, G. (1957) *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- OHMAE, K. (2005) *The next global stage*, Nueva Delhi: Pearson.

- OIT – Oficina Internacional de Trabajo (1998a) *Seminário Internacional: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico no Mercosul*, Florianópolis, Brasil 29 a 30 de Septiembre de 1998, <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/worker/doc/otros/i/iii/index.htm>, consultado el 3 de julio de 2018.
- PITELIS, C. (2006) *A learning-based perspective of the multinational Enterprise*, Judge Business School, University of Cambridge, Working Paper Series, 19, 2006, pp. 1-14.
- POL, R. (2000) *Efecto Inductor de MCC en la Economía del País Vasco*. Proyecto final de MBA. Otalora – Centro de Desarrollo Directivo y Cooperativo de MONDRAGON.
- PORTER, M y KRAMER, R (2006) *Strategy & Society. The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility*, Harvard Business Review, pp.1-15.
- RUBERT ADELANTADO, G. y URIBE-ECHEVERRÍA, A. (2002) La especialización vertical en el comercio internacional de España, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 802, pp. 117-128.
- SALAZAR DE PAZ, A. (1983) *Planeamiento Financiero Input-Output en Microeconomía (Caso Practico en una Fábrica Peruana)*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- SALAZAR-XIRINACHS, J. (2008) Las multinacionales y las prácticas socialmente responsables, *Trabajo*, 62, pp. 4-12.
- SÁNCHEZ JIMÉNEZ, V. (2015) La redefinición del papel de la empresa en la sociedad, *BARATARIA Revista Castellano – Manchega de Ciencias Sociales*, 20, pp. 129-145
- SOMAVIA, J. (1999) Memoria del Director General: Trabajo Decente. 87.ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, <http://www.oit.org/public/spanish/standards/reim/ilc/ilc87/rep-i.htm>, consultado el 14 de septiembre de 2009.
- STIGLITZ, J. (2002) *El malestar en la globalización*, Madrid: Taurus.
- SOLOW, R. (1956) A contribution to the theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1, pp.65-94.
- SWAN, T. (1956) Economic growth and capital accumulation, *Economic record*, 32, pp. 334-361.
- TUGORES QUES, J. (2006) *Economía Internacional. Globalización e integración regional*, Madrid: McGraw-Hill.
- YIN, R. (1994) *Case Study Research* (2.º ed.), Thousand Oaks, CA: Sage Publishing.
- YIN, R. (2003) *Case Study Research* (3.º ed.), Thousand Oaks, CA: Sage Publishing.

# 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](mailto: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 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  
POLITIKETAKO SAILA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO  
Y POLÍTICAS SOCIALES



**Facultad de Derecho**  
Universidad de Deusto