

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association
of Cooperative Law Journal

www.baidc.deusto.es

index: SCOPUS, ESCI, Latindex – 17815-E, CSIC, CIRC (B), DICE, DIALNET, DOAJ, MIAR

No. 52/2018

Sumario

Artículos

La ruta autodestructiva del cooperativismo de vivienda puertorriqueño: el problema de la pérdida de la identidad cooperativa mediante la transformación de valores de uso en valores de cambio
Rubén Colón Morales

Los acuerdos de refinanciación en las cooperativas
Blanca Torrubia Chalmeta

Estudio dialéctico de la economía social
Analaura Medina Conde y Uziel Flores Ilhuicatzi

Reflexiones sobre la implementación jurídica del principio de «participación económica de los asociados» en las cooperativas cubanas
Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar

La alternativa cooperativa en la prestación de servicios públicos sostenibles
Vega María Arnáez Arce

Los impuestos personales sobre el capital en las cooperativas y en sus socios en el País Vasco
Alberto Atxabal Rada



Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 52/2018



Cargos de la Asociación:

Presidente: Dr. Javier Divar

Vicepresidente: Dr. Alberto Atxabal

Secretario General: Dr. Enrique Gadea

Presidentes de Honor: Dr. Dante Cracogna

Dr. Renato Dabormida

Dr. Tulio Rosembuj

Dr. Alejandro Martínez Charterina

Grupo Internacional de Investigación en Derecho Cooperativo**(adscrito a la Universidad de Deusto):**

Coordinación: Dr. Enrique Gadea, Universidad de Deusto

Dr. Alberto Atxabal, Universidad de Deusto

Dra. Vega María Arnáez Arce, Universidad de Deusto

Dr. Santiago Larrazabal Basáñez, Universidad de Deusto

Dr. Dante Cracogna, Universidad de Buenos Aires

Dra. Roxana Sánchez Bozas, Universidad Nacional de San José de Costa Rica

Dr. Siegbert Rippe, Universidad de Montevideo

Dr. Alberto García Müller, Universidad de los Andes, Venezuela

Dra. Martha Izquierdo, Universidad Autónoma del Estado de México

Dr. Lenio Streck, Universidad de Unisinos, Brasil

Dr. José Eduardo Miranda, UNICESUMAR, Brasil

Dr. Orestes Rodríguez Musa, Universidad de Pinar del Río, Cuba

Dr. Javier Divar, Universidad de Deusto

Dr. Alejandro Martínez Charterina, Universidad de Deusto

Página web de la Asociación:

www.aidc.deusto.es

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law
Journal

No. 52/2018

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Bilbao 2018

Derechos de autor

El *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* es una revista de acceso abierto lo que significa que es de libre acceso en su integridad inmediatamente después de la publicación de cada número. Se permite su lectura, la búsqueda, descarga, distribución y reutilización legal en cualquier tipo de soporte sólo para fines no comerciales y según lo previsto por la ley; sin la previa autorización de la Editorial (Universidad de Deusto) o el autor, siempre que la obra original sea debidamente citada (número, año, páginas y DOI si procede) y cualquier cambio en el original esté claramente indicado.

Copyright

The *International Association of Cooperative Law Journal* is an Open Access journal which means that it is free for full and immediate access, reading, search, download, distribution, and lawful reuse in any medium only for non-commercial purposes, without prior permission from the Publisher or the author; provided the original work is properly cited and any changes to the original are clearly indicated.

Dirección postal:

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Apartado 1 (48080 Bilbao)
Tfno.: 944 139 000 ext. 3011
Fax: 944 139 099

Dirección electrónica:

Página web: www.baidc.deusto.es
e-mail: boletin.aidc@deusto.es

Colabora:

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

ENPLEGU ETA GIZARTE
POLITIKETAKO SAILA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO
Y POLÍTICAS SOCIALES

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

ISSN: 1134-993X

ISSN-e: 2386-4893

Depósito legal: BI - 568-95

Impreso en España/Printed in Spain

Cargos del *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* (BAIDC):

Director

Alberto Atxabal Rada (UD)

Director adjunto

Enrique Gadea Soler (UD)

Editora

Vega María Arnáez Arce (UD)

Consejo de redacción

Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos)
Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería)
Vega María Arnáez Arce (UD)
Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México)
Roxana Sánchez Bozas (Universidad Nacional de San José de Costa Rica)
José Eduardo Miranda (UNICESUMAR, Brasil)
Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río, Cuba)

Consejo Asesor Internacional

Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires)
Renato Dabormida (Universidad de Génova)
Tulio Rosembuj (Universidad de Barcelona)
Siegbert Rippe (Universidad de Montevideo)
Alberto García Müller, (Universidad de los Andes)
Lenio Streck (Universidad de Unisinos)
Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río)
José Luis Monzón (CIRIEC- España)
Santiago Larrazabal Basáñez (UD)
Francisco Javier Arrieta Idiákez (UD)
Hagen Henry (Universidad de Helsinki)
Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco)
Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico do Porto)
Antonio Fici (Universidad de Molise)
Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha)
Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid)
Gemma Fajardo García (Universidad de Valencia)
Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona)
Javier Divar Garteiz-aurrecoa (UD)
Alejandro Martínez Charterina (UD)
Saioa Arando Lasagabaster (Universidad de Mondragón)
Mirta Vuotto (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Héctor Ruiz Ramírez (Universidad Autónoma del Estado de México, México)
Rogelio Fernández Sagot (Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica, Costa Rica)
Leonardo Rafael de Souza (Colegio de Abogados de Santa Catarina, Brasil)
Antonio José Sarmiento Reyes (Pontificia Universidad Javeriana, Colombia)
Carlos Torres Morales (Universidad de Lima, Perú)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

Sumario

- I. **Presentación de la AIDC** 11
- II. **Artículos**
1. La ruta autodestructiva del cooperativismo de vivienda puertorriqueño: el problema de la pérdida de la identidad cooperativa mediante la transformación de valores de uso en valores de cambio
The self-destructive path of the Puerto Rican housing cooperativism: the problem of the loss of the cooperative identity through the transformation of use values into exchange values
Rubén Colón Morales 19
2. Los acuerdos de refinanciación en las cooperativas
Refinancing agreements in cooperatives
Blanca Torrubia Chalmeta 47
3. Estudio dialéctico de la economía social
Dialectic study of the social economy
Analaura Medina Conde y Uziel Flores Ilhuicatzí 73
4. Reflexiones sobre la implementación jurídica del principio de «participación económica de los asociados» en las cooperativas cubanas
Reflections about the juridical implementation of the principle of «the members' economic participation» in the Cuban cooperatives
Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar 107

5.	La alternativa cooperativa en la prestación de servicios públicos sostenibles <i>The cooperative alternative in the provision of sustainable public services</i> Vega María Arnáez Arce	123
6.	Los impuestos personales sobre el capital en las cooperativas y en sus socios en el País Vasco <i>Personal taxes on capital in cooperatives and their partners in the Basque Country</i> Alberto Atxabal Rada	137
III. Listado de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo		167
Normas de publicación		179
Código ético		180
Relación de evaluadores		183
<hr/>		
No. 52/2018		

I

Presentación de la AIDC

**Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (AIDC):
Red de comunicaciones e intercambio de experiencias
entre profesionales y estudiosos del Derecho Cooperativo
de todo el mundo**

Fundada el 28 de febrero de 1989

Sede: Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Apartado 1
E-48080 Bilbao (España)
E-mail: aidc@deusto.es

I. Objetivos

- Promover el progreso de los estudios jurídicos relacionados con las cooperativas.
- Propender al perfeccionamiento de la legislación cooperativa en los diferentes países.
- Difundir los estudios y avances realizados en la materia.
- Servir de nexo para el intercambio de información y experiencias entre los estudiosos de la disciplina.
- Mantener contacto con organismos y organizaciones cooperativas internacionales con miras a apoyar iniciativas vinculadas con el Derecho Cooperativo.
- Brindar apoyo a actividades académicas y de investigación sobre temas de la especialidad.

II. Realizaciones¹

Para el logro de sus objetivos, la AIDC:

- Edita regularmente un boletín de información legislativa, jurisprudencial y doctrinaria de todo el mundo.
- Apoya la constitución de secciones nacionales, las cuales ya existen en diversos países.
- Mantiene relaciones de colaboración y apoyo con la Organización de las Cooperativas de América (OCA) y la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).
- En adhesión al Congreso del Centenario de la ACI, publicó un libro colectivo sobre los principios cooperativos y la legislación cooperativa en el mundo.
- Mantiene relaciones con instituciones, universidades y centros de estudio de todo el mundo interesados en el Derecho Cooperativo.

¹ Para el desarrollo de sus actividades, la IDC cuenta con el apoyo de la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco.

**International Association of Cooperative Law (AIDC):
Communications network and exchange
of experiences Among professionals and specialists
in Cooperative Law Around the world**

Founded on 28th of February 1989

Headquarters: Faculty of Law
University of Deusto
Apartado 1
48080 Bilbao (Spain)
E-mail: aidc@deusto.es

I. Objectives

- To promote the progress of legal studies related to cooperatives.
- To tend to the improvement of cooperative legislation in te different countries.
- To spread the studies and advances done in the subject.
- To serve as a link for the exchange of information and experiences among specialists in the subject.
- Keep up contacts with international cooperative bodies and organizations, with the aim of supporting initiatives related to Cooperative Law.
- To offer support to academic and investigation activities on subjects of the speciality.

II. Realizations¹

In order to achieve its objectives, the AIDC:

- Regularly publishes a journal on legislative, jurisprudential and doctrinaire information from the whole world.
- Supports the establishment of national sections, which already exist in various countries.
- Keeps in touch with the American Cooperative Organisation (OCA) and the International Cooperative Alliance (ACI), collaborating with them and supporting them.
- Sticking to the Congress of the ACI Centenary, it publishes a joint book on the cooperative principles and the cooperative legislation in the world.
- Is in touch with institutions, universities and study centers interested in Cooperative Law around the world.

¹ So as to develop its activities, the AIDC relies on the support of the Direction of Social Economy of the Basque Government.

II

Artículos

La ruta autodestructiva del cooperativismo de vivienda puertorriqueño: el problema de la pérdida de la identidad cooperativa mediante la transformación de valores de uso en valores de cambio

(The self-destructive path of the Puerto Rican housing cooperativism: the problem of the loss of the cooperative identity through the transformation of use values into exchange values)

Rubén Colón Morales¹
Universidad de Puerto Rico (Puerto Rico)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp19-46>

Recibido: 05.03.2018
Aceptado: 17.04.2018

Sumario: I. Introducción. II. El socio cooperativo como efectivizador de un valor de uso. III. El propósito de las cooperativas de vivienda. IV. Las cooperativas mancomunadas bajo la Ley de Puerto Rico. V. El lúgubre futuro del cooperativismo de vivienda en Puerto Rico. VI. Fuentes documentales.

Summary: I. Introduction. II. The co-operative member as an effective user of a use value. III. The purpose of the housing co-operatives. IV. The Joint Co-operatives under the Puerto Rico Law. V. The mournful future of housing cooperativism in Puerto Rico. VI. Documentary sources.

Resumen: Este trabajo examina el desarrollo del modelo de propiedad común de las cooperativas de cesión de uso en Puerto Rico, y discute cómo el cooperativismo puertorriqueño promovió una política pública para la transformación del mismo hacia un régimen basado en la tenencia individualizada de la propiedad de las unidades de vivienda por los socios cooperativos. Con ello, el movimiento cooperativo puertorriqueño inicia una ruta contradictoria con los principios e identidad cooperativa de ese régimen de propiedad vivienda. Como consecuencia de ello, se vislumbra que el exitoso modelo de vivienda cooperativa desarrollado en el país durante las últimas 5 décadas estaría condenado a desaparecer.

Palabras clave: cooperativas de vivienda, cooperativas mancomunadas, valor de uso, valor de cambio, cooperativas de titulares.

¹ JD y LLM de la Universidad de Puerto Rico. E-mail: rcolon@cmplawpr.com

Abstract: This article examines the development of the common property housing cooperatives model in Puerto Rico, and discusses how the cooperative movement promoted a public policy for the transformation of such into a regime based on the individual ownership of the housing units by the cooperative members. By doing that, Puerto Rican cooperative movement started a pathway that is contradictory with the cooperative principles and identity of such housing property regime. As consequence, it is foreseen that the successful housing cooperative system developed in the country during the last five decades is deemed to disappear.

Keywords: housing cooperatives, common property cooperatives, use value, exchange value, individual property housing cooperatives.

I. Introducción

El cooperativismo de vivienda puertorriqueño ha funcionado satisfactoriamente durante las últimas cinco décadas. El mismo opera mediante un sistema de propiedad común de las unidades y cesión de uso conocido en la isla como de «vivienda mancomunada». Bajo el mismo, la titularidad de los inmuebles permanece como propiedad de la cooperativa, quien cede la posesión de las distintas unidades habitacionales individuales a las composiciones familiares de los socios. En consideración a ese disfrute, los socios pagan cánones de ocupación módicos, significativamente menores a los precios de mercado para unidades equivalentes.²

Bajo ese sistema, las unidades de vivienda no pueden ser enajenadas ni gravadas por los socios, pero sí pueden ser cedidas conjuntamente con la membresía a otros componentes adultos de la misma unidad familiar³. Esto garantiza el derecho a techo seguro o estable para las familias, incluso en ocasiones en que los derechos de membresía se ven afectados como producto de cambios o rupturas en la composición familiar, el advenimiento de incapacidades o en casos de relevo generacional. Igualmente, durante unos 50 años el sistema ha evitado la especulación con las unidades de vivienda, afianzando la seguridad habitacional y la calidad del entorno como elementos principales del modelo por sobre toda otra consideración. Finalmente, de otra parte, al ser la persona cooperativa una entidad jurídica con patrimonio propio separado del de sus miembros, éstos no responden ni están atados personalmente por las obligaciones de la cooperativa, pudiendo afiliarse o desvincularse libremente de las mismas conforme al principio cooperativo de adhesión libre y voluntaria; lo que ha permitido a los socios transitar hacia otros tipos de vivienda cuando las circunstancias lo han permitido, abriendo espacio en las cooperativas a la continua incorporación de nuevas familias necesitadas.

² La Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico, Ley Núm. 147 de 27 de Julio de 2011, define el derecho de ocupación de los residentes de las cooperativas de vivienda como el derecho continuo y permanente de habitar en la cooperativa de vivienda durante su existencia mientras se cumplan con las obligaciones económicas y reglamentarias correspondientes, se mantenga la condición de socio y se mantenga residiendo en la misma. 17 LPRC sec. 1061 (e).

³ Precisamente esa posibilidad de delegar temporalmente o de transferir permanentemente la condición de socio a cualquier miembro adulto de la composición familiar, es la que le da el nombre de vivienda mancomunada, pues la ley los nomina como «socios mancomunados» a esos miembros adultos de las composiciones familiares de los socios. 5 LPRC sec. 4582.

Durante la segunda mitad del siglo xx, en nuestro país se crearon unas 20 cooperativas de vivienda. Las mismas hay que reconocer que no fueron mayormente auto-gestadas por sus socios, sino que fueron desarrolladas por el gobierno, a través de la entonces existente Administración de Fomento Cooperativo (AFC)⁴. Dieciséis de ellas con un total de unas 4,301 unidades habitacionales fueron creadas de ese modo.⁵ Fue la AFC la que adquirió los terrenos, desarrolló su construcción, y gestionó el financiamiento permanente, así como el beneficio de los programas de subsidios gubernamentales para asistir con el pago de sus rentas a los eventuales socios y para el pago de los intereses sobre las hipotecas de los inmuebles comunes por la persona cooperativa, con el Departamento de la Vivienda de Estados Unidos (HUD por sus siglas en inglés).⁶ La AFC entonces transfirió el control sobre las cooperativas creadas a los socios, los que fueron cualificados en función de sus condiciones de necesidad bajo los programas de subsidios gubernamentales aplicables. A partir de ese momento los socios se ocuparon de administrar la operación de las cooperativas, sujeto a los contratos regulatorios existentes con la HUD, agencia que, como hemos dicho, proveyó los subsidios para el pago de las rentas por los socios indigentes y también para ayudar a la cooperativa a pagar los intereses por el financiamiento obtenido en la edificación de los complejos habitacionales⁷.

Debido a esa mecánica bajo la cual se estructuraron las cooperativas de vivienda mancomunada en Puerto Rico, nuestra ley contiene la particularidad de establecer que las cooperativas de vivienda

⁴ Las cooperativas mancomunadas creadas por la AFC fueron desarrolladas durante el periodo de entre el 1968 y el 1975. Anteriormente el Gobierno había promovido el desarrollo de vivienda cooperativa en los proyectos de vivienda pública de El Falansterio en 1948 y de Villa Kenedy en 1964, ambos los cuales cesaron de operar como cooperativas eventualmente.

⁵ Además de las creadas por la AFC durante el periodo señalado, posteriormente se desarrollaron otras tres cooperativas de vivienda: una desarrollada por la Administración para el Financiamiento de la Vivienda del Banco Gubernamental de Fomento, otra creada por el Gobierno del Municipio de Trujillo Alto, y una tercera creada por la Cooperativa de Empleados de la Universidad de Puerto Rico, durante el periodo de 1985 al 1995.

⁶ Véase Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico, en su Exposición de Motivos; Ley Núm. 147 de 27 de Julio de 2011. (17 LPRA sec. 1061 y siguientes). Además, Díaz Adorno, Nelly; *Experiencia Cooperativa en Puerto Rico: Desarrollo del Cooperativismo de Vivienda en Puerto Rico*; <http://www.oslpr.org/2009-2012/ponencias/A2VABASG.pdf> (2005).

⁷ Para el desarrollo de estas cooperativas el Estado se valió de los subsidios existentes bajo los programas conocidos como de sección 236 y sección 8 de la Administración de Vivienda del Gobierno de Estados Unidos (HUD)

se encuentran especialmente destinadas a albergar familias de ingresos bajos y moderados.⁸ Igualmente por ello, la relación entre socios y cooperativa se estructuró fundamentalmente mediante relaciones jurídicas de tipo arrendaticias, por ser ese tipo de relaciones contractuales a las que aplicaban los programas de subsidios utilizados. De tal modo, las condiciones de membresía estaban normadas por los requisitos de cualificación para los programas de asistencia de rentas, entre los cuales se encuentran el que se trate de personas dentro de los parámetros reglamentarios de necesidad económica, y para los cuales la unidad en cuestión fuera su residencia principal, regular y única.⁹

Bajo tales condiciones, el referido modelo de vivienda cooperativa consiguió operar satisfactoriamente en los diversos proyectos. Exitosamente han conseguido saldar los préstamos hipotecarios que fueron obtenidos por la persona jurídica cooperativa para desarrollar los inmuebles, y en tales comunidades cooperativas, los socios, mediante procesos de gobernanza democrática, han logrado garantizar las operaciones, mantener el buen estado de los inmuebles, brindar servicios complementarios y gestionar una buena calidad de vida comunitaria. Durante las últimas cuatro décadas el sistema ha albergado a miles de familias necesitadas, proveyendo en infinidad de casos viviendas transicionales por varios años sujetas a requerimientos de necesidad económica real. En otros, ha provisto de viviendas permanentes a usuarios, muchos de los cuales, a pesar de ya no cumplir con los requisitos reglamentarios de necesidad económica se les permite permanecer formando parte de las cooperativas, en atención a la naturaleza primordialmente asociativa de las mismas.

No obstante, a pesar de su éxito como medio de proveer a las composiciones familiares de sus socios de una vivienda adecuada, asequible, estable, con buenos servicios accesorios y una buena calidad de vida comunitaria; las cooperativas de vivienda mancomunadas en Puerto Rico hoy se encuentran en grave riesgo de desaparecer. Ello así, pues al liberarse la persona cooperativa de la obligación de pago de los préstamos hipotecarios obtenidos para su desarrollo,

⁸ 5 LPRA sec. 4580.

⁹ Presupone la reglamentación gubernamental aplicable que los residentes de las viviendas subsidiadas utilizan las mismas no solo como residencia habitual principal, sino también como vivienda única. Manual de Ocupación 4350.3 («*HUD Occupancy Requirements of Subsidized Multifamily Housing Programs*»). Lamentablemente la reglamentación no ha sido fiscalizada adecuadamente y existen cuantiosos casos de residentes de cooperativas de vivienda subsidiadas quienes a su vez mantienen segundas propiedades y residencias vacacionales.

y de tal forma poder también optar por desprenderse de los programas de vivienda subsidiada para personas de escasos recursos (y por tanto de los acuerdos regulatorios con la HUD); se popularizó la idea entre muchos de sus miembros de que se podrían distribuir graciosamente los títulos de las unidades individuales, y así los socios capitalizar sobre una propiedad común de la cooperativa, que en principio es indivisible. Lo anterior, ya fuera mediante la liquidación de la cooperativa y su conversión al régimen de propiedad horizontal, o mediante su transformación en una cooperativa de titulares, que fue el mecanismo finalmente aprobado por el legislador para viabilizar esa transferencia.

Planteamos que el resultado esperado de las conversiones de las cooperativas mancomunadas al régimen de titularidad mediante la privatización de las unidades habitacionales individuales, llevará a la desaparición inevitable del sistema de vivienda cooperativa tal y como lo conocemos, y que tan buenos resultados ha generado para miles de familias necesitadas en Puerto Rico durante los últimos 40 años. Ello así, pues se estaría «devolucionando» de un sistema de vivienda cooperativa estructurado sobre principios de propiedad común, bajo una concepción de la vivienda como una necesidad fundamental humana que debe ser garantizada; a uno en el cual la especulación y la capacidad de convertir en dinero los derechos de propiedad privada del socio sobre las respectivas unidades de vivienda sería su característica principal. Con ello, a la larga se obtendrá el resultado previsible de sujetar las nuevas cooperativas de titulares a la misma lógica imperante en el mundo financiero de primacía de los valores de cambio por sobre su valor de uso, y que provocó la crisis inmobiliaria que vivimos hoy. Ello supeditará el derecho de los socios a contar con un techo seguro a los beneficios monetarios u obligaciones financieras que se deriven de su nueva facultad de convertir, negociar o intercambiar por dinero tal derecho sobre las unidades de vivienda. Esto último incrementará la volatilidad (y por tanto la vulnerabilidad) de la tenencia de las viviendas y se erosionará la capacidad de la cooperativa de mantener sus normas de convivencia social.¹⁰

¹⁰ La LGC-PR en su artículo 35.4 provee para que las cooperativas puedan establecer normas de convivencia social cuya violación por los socios constituiría conducta indebida susceptible de ser penalizada por la cooperativa, incluso mediante la separación o desvinculación involuntaria del socio. 5 LPRA Sec. 4584.

II. El socio cooperativo como efectivizador de un valor de uso

La Ley General de Cooperativas de Puerto Rico, Ley 239 de 1ro de septiembre de 2004 (LGC-PR) establece que las cooperativas «*son personas jurídicas privadas de interés social, fundadas en la solidaridad y el esfuerzo propio para realizar actividades económico-sociales, con el propósito de satisfacer necesidades y colectivas, sin ánimos de lucro*». ¹¹ Añade la LGC-PR que las cooperativas organizadas conforme al mismo se regirán por los siete (7) principios cooperativos incorporados al estatuto ¹², los cuales se fundamentan en los principios coo-

¹¹ 5 LPRA sec. 4387.

¹² 5 LPRA Sec. 4388. Dispone el artículo 3.1 de la LGC-PR como sigue:

Las cooperativas deben observar los siguientes principios:

- (a) Adhesión abierta y voluntaria.— Las cooperativas son organizaciones voluntarias para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la [matrícula] sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
- (b) Control democrático por parte de los socios.— Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los socios. Las decisiones se toman en asamblea en la que cada socio tiene derecho a un (1) voto independientemente de su aportación.
- (c) Participación económica de los socios.— Los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los socios asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los socios en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la [matrícula].
- (d) Autonomía e independencia.— Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus socios. Si entran en acuerdos con otras organizaciones, incluyendo gobiernos, o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan la autonomía de la cooperativa.
- (e) Educación, capacitación e información.— Las cooperativas brindan educación y capacitación a sus socios, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.
- (f) Cooperación entre cooperativas.— Las cooperativas sirven a sus socios más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales.
- (g) Responsabilidad social.— Las cooperativas trabajan en pos del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios. .

perativos adoptados por la Alianza Cooperativa Internacional en su Congreso de Manchester en 1995. Igualmente establece la legislación una serie de características con que deben ser consistentes las cooperativas¹³, así como otras condicionantes en cuanto a su gobernanza¹⁴

¹³ 5 LPRA sec. 4389. Establece la LGC-PR en su artículo 3.2 las siguientes características con las que deberán ser consistentes las cooperativas en sus operaciones:

- (a) Plazo de duración indefinido;
- (b) variabilidad e ilimitación del capital;
- (c) independencia político-partidista;
- (d) igualdad de derechos y obligaciones entre los socios;
- (e) reconocimiento de un (1) voto a cada socio de las cooperativas de primer grado;
- (f) irrepartibilidad de las reservas sociales;
- (g) no negar admisión como socio a persona alguna por consideración de raza, género, color, jerarquía social, creencia religiosa, ciudadanía o afiliación política;
- (h) propósitos no lucrativos, y
- (i) promover el desarrollo económico y social mediante el esfuerzo común.

¹⁴ 5 LPRA secs. 4436, 4438 y 4450, entre otras. Disponen tales secciones como sigue:

- 4436. Votación (LGC-PR, art. 8.1)
Todo socio tendrá derecho a emitir un (1) voto irrespectivamente de su interés, número de acciones o aportaciones a la cooperativa. Se prohíbe el voto por apoderado, excepto, para la determinación de quórum en una segunda convocatoria de asamblea general ordinaria.
- 4438. Derechos (LGC-PR, art. 9.0)
Además de todos los derechos reconocidos por este capítulo y las cláusulas, los socios tendrán los siguientes derechos:
 - (a) Participar con voz y voto en las asambleas sobre bases de igualdad;
 - (b) nominar candidatos, elegir y ser elegidos para desempeñar cargos en la Junta de Directores, comité de supervisión y comités auxiliares;
 - (c) utilizar los servicios de la cooperativa de conformidad con las normas establecidas;
 - (d) solicitar información sobre la marcha de la cooperativa a la Junta de Directores o al comité de supervisión;
 - (e) formular denuncias por incumplimiento de la ley, las cláusulas o el reglamento ante el comité de supervisión;
 - (f) solicitar la convocatoria de la asamblea general, en cumplimiento con las condiciones que requieran la ley y el reglamento, y
 - (g) someter enmiendas de las cláusulas y el reglamento para la consideración de la asamblea general, siempre que se sometan de forma que cumplan con los términos y condiciones de las cláusulas y el reglamento.
- 4450. Autoridad (LGC-PR, art. 10.0)
La asamblea general, ordinaria o extraordinaria es la autoridad máxima de toda cooperativa y sus decisiones son obligatorias para la Junta de Directores, los comités y todos los socios, presentes o ausentes, siempre que se hubiera adoptado de conformidad con las cláusulas de incorporación, al reglamento general, los reglamentos y las leyes aplicables. Queda excluida de la autoridad de la asamblea la toma de decisiones administrativas delegadas por este capítulo a la Junta de Directores.

y operación financiera¹⁵ que terminan por dibujar a las personas jurídicas cooperativas como empresas de propiedad común democráticamente gobernadas por sus socios, quienes las operan sin ánimo lucrativo con el objeto de satisfacer necesidades individuales y colectivas, y que distribuirán sus sobrantes mediante pagos limitados al capital y reembolsos equitativos de patrocinos.

Bajo la LGC-PR, una cooperativa es un tipo de persona jurídica que se rige por una estructura democrática fundada en derechos asociativos no patrimoniales, y a través de la cual sus socios colectivamente resuelven ciertas necesidades comunes mediante el uso que hacen de la actividad de negocios de la cooperativa.¹⁶ Conforme a la ley, los socios se unen en una empresa de naturaleza dual, la que por un lado es asociativa y por el otro es de negocio; con la intención de conseguir satisfacer ciertas necesidades comunes a todos, por conducto de una estructura empresarial que i) es gobernada democráticamente por su membresía sobre bases de igualdad de derechos, y ii) en las que los resultados económicos se aprovechan o distribuyen equitativamente en función de la proporción del volumen de negocios (utilización) efectuado por cada miembro individual con la cooperativa respecto de la necesidad en torno a cuya satisfacción se organizó. El tipo de necesidades que los socios procuran satisfacer por conducto de la empresa colectiva determina el tipo de cooperativa, y las transacciones jurídicas entre los socios y la cooperativa con respecto de tales, conformarán el objeto social o la actividad cooperativizada.

¹⁵ 5 LPRA secs. 4517 y 4518. Disponen tales secciones, como sigue:

— 4517. Sobrante (LGC-PR, art. 21.0)

Luego de separar las reservas, la cooperativa, excepto las de vivienda, podrá distribuir el remanente o sobrante de sus economías netas al cierre de su año fiscal o, capitalizar el mismo. La distribución se debe lograr a base de dividendos por patrocinio y por acciones.

— 4518. Cálculo del patrocinio (LGC-PR, art. 21.1).

Para calcular el patrocinio podrá usarse el precio en el mercado, el tiempo invertido, el peso, la cantidad o cualquier otra medida razonable que pueda determinar el valor de un servicio o un artículo. La determinación al respecto será tomada por la Junta de Directores de la cooperativa. Esta sección no aplica a las cooperativas de vivienda.

¹⁶ Señala Morillas Jarillo que puede concluirse que la cooperativa «*es una forma jurídica societaria, configurada por valores y principios cooperativos, que mediante el desarrollo en común de cualquier tipo de empresa, satisface las necesidades de sus socios*». Morillas Jarillo, José; Concepto y Clases de Cooperativas, Capítulo II en Peinado Gracia y Vázquez Ruano; Tratado de Derecho de Cooperativas; Editorial Tirant Lo Blanch, España (2013).

De lo anterior surge que el vínculo esencial entre las cooperativas y su membresía está fundamentado en la condición de que los socios son personas que necesariamente tienen que poder ser **usuarios** de las mismas en cuanto a su actividad cooperativizada. Los socios no participan de las cooperativas como inversionistas, procurando maximizar el rendimiento de su inversión en el negocio, sino que cualquier inversión efectuada cumple el propósito de ayudar a estructurar el funcionamiento de la cooperativa como empresa, para poder valerse de la misma y así resolver una necesidad. De tal modo, en las cooperativas, el ser co-dueños de la empresa es una circunstancia colateral, subordinada y al servicio de la condición del socio como usuario, y no a la inversa.

Como las aportaciones de capital que hacen los socios a la cooperativa lo que procuran es viabilizar la operación de una empresa que les ayude a satisfacer sus necesidades comunes, tales aportaciones no gozan de los mismos atributos legales que se le reconoce a las aportaciones de capital que efectúan los inversionistas en el contexto de empresas capitalistas. En una cooperativa ese capital podrá recibir un interés limitado a base de parámetros relacionados al precio del dinero en el mercado; pero no puede reclamar el derecho i) a gobernar la empresa en proporción al capital aportado, ii) ni el de apropiarse de la distribución de los sobranes, iii) ni el de constituir una representación del valor en el mercado de las operaciones de negocio de la empresa común. Ello así, pues la intencionalidad de esa aportación al capital de la empresa cooperativa se reconoce como una distinta en cuanto a sus objetivos, que aquella que se concretiza mediante una inversión especulativa en una empresa de capital.

Mientras en la empresa capitalista el interés perseguido y en función del cual se efectúan las aportaciones de capital es la maximización del rendimiento y el aumento en de valor en el mercado de las acciones adquiridas por encima de toda otra consideración; en el cooperativismo, como hemos indicado, tales aportaciones de capital tienen la intención de viabilizar una actividad económica que le permita a los socios satisfacer unas necesidades compartidas, por conducto de una entidad democráticamente gestionada, que procura una justa redistribución de las riquezas y que opera en función de valores de solidaridad y de responsabilidad social. Con respecto de nuestra participación en entidades cooperativas, la preservación de la existencia misma del negocio para poder continuar sirviéndonos de él (tanto los socios presentes como los futuros), es un elemento intrínseco y esencial a nuestra afiliación, y, por tanto, determina el carácter de nuestras aportaciones de capital.

Esa intencionalidad particular de los actos de afiliación y participación cooperativos difiere de la intencionalidad presente en los negocios

mercantiles. Por eso, mientras a las cooperativas se les reconoce que operan en función de un propósito mutualista de satisfacer necesidades comunes sin ánimo de ganancia, a las empresas capitalistas las define el que operan con exclusivos fines lucrativos. El fin de nuestra asociación cooperativa no es especular con nuestro dinero, sino agruparlo en un colectivo de forma tal que nos permita satisfacer unas necesidades compartidas por los socios sobre bases democráticas de derechos personales, no patrimoniales. La continua satisfacción de esas necesidades a los socios actuales y a los que en función del principio de adhesión libre y voluntaria continúen sumándose en el futuro, forma parte de esa intencionalidad. Por tanto, el fin último cooperativo no es liquidar, reproducir, ni multiplicar el dinero aportado a la empresa (sobre el que se recibirá un rendimiento limitado y podrá ser retirado en caso de desafiliación), sino hacerlo útil para resolver esas necesidades compartidas de forma continua y estable.

El reconocimiento de esa intencionalidad distinta es la que da origen a la figura del «acto cooperativo» como unidad central del estudio del derecho cooperativo. Señala la LGC-PR que son actos cooperativos aquellos realizados entre la cooperativa y sus socios, o por las cooperativas entre sí, o con el Estado, en cumplimiento con su objetivo social, regidas por el derecho cooperativo.¹⁷ Tales actos los define una intencionalidad que genera consecuencias jurídicas de naturaleza cooperativa, distintas a otros tipos de actos mercantiles efectuados con fines lucrativos.¹⁸ Y es que, como describe García Müller, ser socio de una cooperativa presupone el ánimo rendir nuestra individualidad en un acto voluntario e inteligente de asociarnos con otros de forma solidaria en búsqueda del bien común, mediante una organización democrática y equitativa.¹⁹ La doctrina del acto cooperativo es entonces la manera de reconocerle un contenido jurídico de naturaleza propia, al tipo de actividades de negocios que tiene lugar en el contexto de la operación de empresas cooperativas y sus relaciones con sus socios. El reconocimiento del acto cooperativo como uno diferenciado de otros tipos de actos generadores de negocios jurídicos, tanto en cuanto a su intencionalidad como en sus consecuencias, plantea García Müller que dota de cientificidad doctrinaria al derecho cooperativo y constituye un de-

¹⁷ 5 LPRA sec. 4385

¹⁸ Véase Verón, Alberto V., *Tratado de las Cooperativas*, Tomo I, sec. 15. *Presupuestos Básicos y Elementos del Acto Cooperativo*; Editorial La Ley, Buenos Aires (2009).

¹⁹ García Müller, Alberto, *Instituciones de Derecho Cooperativo y de la Economía Solidaria*, Tomo I. *La Empresa de Economía Social y Solidaria*, Editorial Académica Española, Alemania, 2012.

sarrollo doctrinario que ha permitido diferenciar al derecho cooperativo de otras ramas del derecho, para permitirle constituirse en una rama autónoma.²⁰ Por ello se le puede concebir como la unidad básica que posibilita toda la doctrina jurídica de la cooperación. En esencia, ese acto cooperativo está impregnado de una intencionalidad económica orientada a la satisfacción de necesidades por medio de una actividad asociativa de carácter democrático, la cual contrasta con el interés de maximización de ganancias y rendimientos privados que constituye el fundamento del empresarismo capitalista.

En ese sentido, el propósito de efectivizar un uso concreto que satisfaga una necesidad relacionada, se encuentra codificado en la identidad misma del empresarismo cooperativista.²¹ Bajo el modelo cooperativo las dos principales responsabilidades empresariales de los socios son las de ayudar a financiar y la de patrocinar la actividad de negocios de la cooperativa, en un modelo en el cual la primera está supeditada al interés del socio de poder utilizar la cooperativa para la satisfacción de necesidades. Por eso hay quienes definen a las cooperativas como empresas propiedad de, controladas por y para beneficio de sus usuarios.²²

De tal modo, debemos reconocer que el valor que aprovechan los socios sobre los bienes comunes de la cooperativa es esencialmente un **valor de uso**. El valor de uso es definido comúnmente como la aptitud que posee un bien para satisfacer necesidades humanas. El mismo está inherentemente determinado por la esencia misma de la cosa, la cual determina su utilidad. El valor de uso de un determinado bien se diferencia del valor de cambio de ese mismo bien, el cual lo que representa es su capacidad de ser intercambiado por otros. Es decir, el valor de cambio es la capacidad que tiene una cosa convertida en mercancía, para ser cambiada por otras, en referencia a parámetros externos a su propia naturaleza. Así, el valor de cambio de las cosas se concretiza mediante su negociabilidad o transferencia, y su aprovechamiento depende de que consigamos maximizar nuestros intereses en esas operaciones de intercambio. En tanto y en cuanto la medida del valor de cambio de los bienes la establece su potencial de

²⁰ García Müller, Alberto, Op. Cit.. Véase además Naranjo Mena, Carlos; El Acto Cooperativo: Concepto Estratégico para el Desarrollo Cooperativo. Incorporación y Tratamiento en los Países de las Américas; <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/carlosnaranjo.pdf>

²¹ Como reconoce Verón, «*el acto cooperativo no implica operación de mercado*» «*sino la realización de un servicio social*». Verón, Op. Cit.

²² Rural Development Administration, US Department of Agriculture, Co-Op Essentials: What They Are And The Roles Of Members Directors Managers And Employees, Cooperative Information Report 11 (Rev. 2014) www.rd.usda.gov/files/publications/CIR%2011%20%20Co-op%20Essentials.pdf

ser negociada por otras, su disposición propende a la especulación y al intercambio desigual. Por su parte, la medida del valor de uso de las cosas se la dará su capacidad para satisfacer unas necesidades humanas concretas, en las distintas circunstancias de apremio en que nos encontremos.

Como lo explica Marx al comienzo de *El Capital*:

La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso. Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía, y no existe al margen de ellas. El cuerpo mismo de la mercancía, tal como el hierro, trigo, diamante, etc., es pues un valor de uso o un bien. ... El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo. Los valores de uso constituyen el contenido material de la riqueza, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del valor de cambio...

En primer lugar, el valor de cambio se presenta como relación cuantitativa, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, una relación que se modifica constantemente según el tiempo y el lugar. El valor de cambio, pues, parece ser algo contingente y puramente relativo, y un valor de cambio inmanente, intrínseco a la mercancía (valeur intrinsèque) es exactamente tanto como lo que habrá de rendir. ... De igual suerte, es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea común, con respecto a lo cual representen un más o un menos.

Ese algo común no puede ser una propiedad natural —geométrica, física, química o de otra índole— de las mercancías. Sus propiedades corpóreas entran en consideración, única y exclusivamente, en la medida en que ellas hacen útiles a las mercancías, en que las hacen ser, pues, valores de uso. Pero, por otra parte, salta a la vista que es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías. Dentro de tal relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda. O, como dice el viejo Barbon: «Una clase de mercancías es tan buena como otra, si su valor de cambio es igual. No existe diferencia o distinción entre cosas de igual valor de cambio». En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la calidad; como valores de cambio sólo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso.²³

²³ Marx, Karl; *El Capital*, Tomo I, <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/capital1>

La estructura cooperativa, en tanto y en cuanto i) funciona para suplir necesidades de socios cuya condición esencial es la de usuarios, ii) es gobernada en función de los derechos personales igualitarios de esos usuarios y no de sus aportaciones de capital, iii) limita los rendimientos a ese capital, y iv) redistribuye sus sobrantes en proporción del patrocinio de los socios a la actividad cooperativizada; efectiviza su valor para los socios como valor de uso y no como un valor de cambio. Por ello, sostenemos que bajo cualquier escenario, transitar el camino contrario de darle énfasis a la posibilidad de potenciar la efectivización del valor de cambio del interés de los socios en las cooperativas, por sobre su valor de uso; resultaría en desvirtuar su naturaleza mutualista de satisfacción de necesidades comunes, degenerándola hacia fines lucrativos.²⁴

Henry describe de la siguiente manera, lo que considera como una peligrosa tendencia a introducir elementos relacionados a la efectivización y multiplicación de valores de cambio dentro del modelo cooperativo:

The greatest risk for the co-operative identity lies in the possibility of such measures transforming the co-operative member-user relationship into an investor relationship. The full extent of this risk is difficult to assess as it would require an analysis of the effects of the —at times indiscriminate—application to co-operatives of laws designed for capital-centred companies, such as taxation law, competition law, accounting standards, and labour law, and/or the analysis of the effects of the by-laws of individual co-operatives.²⁵

²⁴ Como reconoce Harvey, la lógica del capitalismo en relación a la vivienda ha sido transitar hacia la sobreposición de valores de cambio sobre los de uso. Al respecto señala: «*Housing provision under capitalism has moved, we can conclude, from a situation in which the pursuit of use values dominated to one where exchange values moved to the fore. In a weird reversal, the use value of housing increasingly became, first, a mean of savings and, second, an instrument of speculation for consumers as well as producers, financiers and all others (real estate brokers, loan officers, lawyers, insurance agents etc.) who stood to gain from boom conditions in housing markets. The provision of adequate housing use value (in the conventional consumption sense) for the mass of the population has increasingly been held hostage to these ever deepening exchange value considerations. The consequences for the provision of adequate ant of the population have been disastrous.*» Harvey, David; *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*, Oxford University Press, New York, p. 40 (2014).

²⁵ Henry, Hagen; *Co-Operative Principles and Co-Operative Law Across the Globe*, Capítulo 4 en Michie, Blasi y Borzaga (editores); *The Oxford Handbook of Mutual, Co-Operative, and Co-Owned Business*; Oxford University Press, UK, 2017.

III. El propósito de las cooperativas de vivienda

Sobre las cooperativas de vivienda, establece la LGC-PR que «*su finalidad es proveer una vivienda adecuada a familias de escasos y medianos recursos, asegurar un entorno comunitario tranquilo y seguro, educar a socios y residentes en los principios de autogestión, responsabilidad y convivencia social y evolucionar este tipo de alternativa de vivienda cooperativa para aumentar la efectividad con que se logran estos cometidos.*»²⁶ De tal modo, éstas existen con el propósito de proveer de unidades habitacionales a la composición familiar de sus socios en una comunidad auto-gestionada democráticamente. Su efectividad debe ser medida entonces por su capacidad de satisfacer dicha necesidad humana básica de contar con un techo seguro y adecuado que nos proteja, complementada con todos aquellos otros elementos relacionados que nos permitan servirnos del mismo y posibiliten el mejor desarrollo cotidiano de nuestra vida familiar en comunidad; en las condiciones económicas mas favorables. Ello se diferencia radicalmente de cuando nos servimos de una unidad de vivienda en circunstancias en las que podemos capitalizar sobre el aumento esperado en el valor futuro de la misma, permitiéndonos generar un ganancia en función de su incremento de valor de cambio en el mercado, ya sea gravando nuestro interés o disponiendo del mismo y convirtiendo su utilidad en dinero.²⁷

²⁶ 5 LPRA sec. 4580.

²⁷ Con respecto de lo anterior cabe una digresión para puntualizar la vigencia de nuestro análisis. Mientras hasta ahora las cooperativas de vivienda mancomunadas había servido para garantizar en todo momento **la seguridad** del derecho de los socios a contar con una vivienda principal, frente a cualquier amenaza o riesgo especulativo, el sistema de titularidad y alquileres privados en Puerto Rico se encuentra colapsado. Para el 2010, se estimaba que en Puerto Rico había 421,885 arrendadores versus 954,646 propietarios de vivienda. (La tragedia del desahucio, El Nuevo Día, 6 de marzo de 2016). Según estadísticas oficiales de la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras de Puerto Rico, a partir del 2008 (cuando colapsó la burbuja inmobiliaria) hasta mayo de 2017, unas 34,425 familias perdieron sus casa por no poder pagarlas y otras 96,814 mantienen problemas con su capacidad para mantener los pagos. En los años 2015 y 2016 se rompieron todos los records de ejecuciones de hipotecas y reposiciones de unidades de viviendas por los bancos con sobre 5,000 unidades por año. Durante el 2017 se mantiene la misma tendencia al alza con estimados de nuevos récords ascendientes a unas 5,681 familias adicionales que perderían sus viviendas privadas de un total de unas 16,974 casos de ejecuciones radicados en los tribunales.

En cuanto a las estadísticas sobre desahucios de vivienda de alquiler las estudios recientes establecen que durante los pasados años, en el Tribunal de Primera Instancia se presentaron en promedio unos 9,000 casos de desahucios residenciales anualmente. El 95% de los casos de desahucio que presentan son por falta de pago. (La tragedia del desahucio, El Nuevo Día, 6 de marzo de 2016).

Como parte de la LGC-PR encontramos en sus artículos 35.0 y 35A dos modelos distintos para la operación de cooperativas de vivienda. Los artículos 35 al 35.9, regulan el modelo de vivienda de cesión de uso, conocido en Puerto Rico como el régimen de vivienda cooperativa mancomunada. Los artículos 35A.0 al 35A.50 regulan el Régimen de Vivienda de Cooperativas Titulares, de nueva creación en el año 2004, y al que hasta el momento de escribir esta reflexión tan solo se había convertido una sola cooperativa de tipo mancomunado; pero con respecto del cual existen otra docena de cooperativas que se encuentran considerando seriamente su adopción. Veamos.

IV. Las cooperativas mancomunadas bajo la Ley de Puerto Rico

El modelo de vivienda cooperativa conocido en Puerto Rico como de vivienda mancomunada²⁸, es uno mediante el cual la cooperativa como persona jurídica independiente, es propietaria de unos inmuebles consistentes en múltiples unidades habitacionales y sus áreas comunes de servicio; cuya utilización cede a los socios mediante la asignación individual a éstos para su aprovechamiento familiar²⁹ exclusivo de las distintas unidades de vivienda que conforman el inmueble, y éstos, a su vez, aportan una cuota de membresía reembolsable en caso de desafiliación y unas rentas módicas. Esa cesión, que jurídicamente podría instrumentarse mediante distintos tipos de arreglos jurídicos, tales como derechos de uso, de uso y habitación o de usufructo³⁰; en

²⁸ También se les ha conocido en Puerto Rico como cooperativas gerenciales. No obstante, a partir de cierta evolución en su operación promovida por mujeres cooperativistas, a los fines de reconocer que el derecho al uso de las unidades no residía exclusivamente sobre los socios contratantes individualmente, sino en sus unidades familiares como conjunto; se comenzó a utilizar el concepto de socios mancomunados para referirse a los miembros adultos de la composición familiar. El mismo fue eventualmente incorporado en el artículo 35. 2 de la LGC-PR (5 LPRA sec. 4582), que dispone que: «*Los derechos del socio pueden ejercitarse por cualquiera de los integrantes de la composición familiar que sean mayores de edad y que cumplan con las disposiciones del reglamento interno de la cooperativa, mediante mandato escrito del socio...*» Igual se provee mediante el artículo 35.3 para transferir internamente la condición de socios entre esos socios mancomunados que componen la unidad familiar. 5 LPRA sec. 4583.

²⁹ Véase nota anterior.

³⁰ Para una exposición sobre cómo la cesión de uso en las cooperativas puede resultar compatible con otras figuras jurídicas véase: Lambea Rueda, Ana; Modalidades de Cesión de Uso en las Cooperativas de Vivienda: Arrendamiento, Uso y Habitación y Usufructo;

http://eprints.ucm.es/30468/1/MODALIDADES%20DE%20CESI%C3%93N%20DE%20USO%20EN%20COOPERATIVAS%20DE%20VIVIENDAS_SeminarioIUDESCOOP_%209-11-2012.pdf

Puerto Rico, toma la forma del arrendamiento, por ser esa la figura a la que aplican los distintos programas de subsidios gubernamentales de alquiler para familias de escasos recursos a los que se han acogido las cooperativas en su operación. Es decir, que en Puerto Rico, en tanto y en cuanto las cooperativas de vivienda han operado bajo la reglamentación aplicable a programas asistencialistas para el pago de sus alquileres por familias económicamente necesitadas; la relación jurídica para la ocupación de las unidades propiedad de la cooperativa por los socios se estructuró fundamentalmente como un derecho de arrendamiento. Se trata, no obstante, de una posesión arrendaticia de carácter *sui generis*, estructurada para que goce de naturaleza esencialmente continua (renovables automáticamente de forma ilimitada), condicionada a que sea usada exclusivamente como residencia principal única de las familias de los socios.

Ese contrato de ocupación en las cooperativas de vivienda mancomunadas de Puerto Rico establece un tipo especial de relación arrendaticia la cual se encuentra mediatizada por el vínculo asociativo del socio con la cooperativa, y el que no depende en primera instancia de una relación estrictamente patrimonial.³¹ Así, el incumplimiento de los socios con sus responsabilidades económicas en cuanto al mantenimiento y operación de la cooperativa sería causa para su separación como socio, pero en ausencia de dicha desvinculación, no sería suficiente para que la cooperativa pueda proceder a recobrar la posesión de su unidad de vivienda. De hecho, la experiencia generalizada en Puerto Rico es que la incapacidad de pago sobrevenida a un socio, no suele traducirse necesariamente en su desvinculación con la cooperativa, pues en estas comunidades se procura atender tales situaciones con relativa flexibilidad, y de ordinario, cuando han mantenido los beneficios de los distintos programas gubernamentales de subsidios para vivienda, se extiende la concesión de beneficios a estos socios³². De tal modo, no serían entonces sus incumplimientos monetarios los que de por sí permitirían el desahucio, sino el violentar sus responsabilidades como socio de la cooperativa correspondientes al vínculo asociativo, de los cuales su contribuir con la responsabilidad económica para el mantenimiento de la cooperativa, sería una

³¹ 5 LPRA sec. 4586-4587.

³² Vale destacar el caso particular de la Cooperativa de Viviendas Ciudad Universitaria, donde se estableció un programa interno de ayudas a familias en necesidades económicas para asistirlos con fondos mutuos en el pago de sus cánones de ocupación en situaciones de necesidad sobrevenida, aún sin contar ya con los beneficios gubernamentales de los programas de subsidios.

de ellas.³³ Igualmente, en la medida en que los derechos asociativos como miembros de una comunidad de residentes priman sobre consideraciones patrimoniales, las cooperativas de vivienda en Puerto Rico han conseguido construir comunidades bastante integradas, colaborativas y respetuosas de las mejores normas de convivencia comunitaria. Así, independientemente de los derechos posesorios que pueda reclamar un socio sobre su unidad y su nivel de cumplimiento con sus obligaciones económicas, su permanencia en la cooperativa se encuentra igualmente sujeta a su cabal cumplimiento con aquellas normas de convivencia social que el colectivo ha desarrollado para regir el buen funcionamiento de su comunidad. Por eso, los procesos de recuperación de unidades en las cooperativas de vivienda se rigen por disposiciones especiales contenidas en la propia LGC-PR, y no por los procedimientos de desahucio sumario u ordinario aplicables a relaciones estrictamente patrimoniales.³⁴

A este modelo, al igual que otros modelos de vivienda cooperativos fundamentados en la cesión de uso se le reconoce una capacidad especial para proteger la estabilidad de la vivienda a las familias de los socios. Ello así, pues ese régimen de propiedad común en términos económicos consigue garantizarle a los socios una vivienda i) **segura** (en el cual el riesgo por el cumplimiento con las obligaciones de la cooperativa es compartido y distribuido entre todos los socios), ii) **permanente** (los socios pueden hacer uso de su vivienda de por vida, si así lo desean, e incluso traspasar o «heredar» esa tenencia a otros miembros de su composición familiar) y iii) **asequible** (a un costo por debajo del mercado con tendencia a la baja según se satisfagan las obligaciones hipotecarias de la cooperativa). Y además, porque en la medida en que la titularidad de la propiedad de las viviendas siempre permanece en la cooperativa, el mismo las inmuniza contra la especulación y los fines lucrativos.³⁵ Sen-

³³ Lamentablemente, un elemento común a todos los procesos de conversión de cooperativas mancomunadas a cooperativas de titulares, ha sido el que se ha fomentado que las cooperativas existentes cancelen sus contratos con la HUD para recibir los beneficios de los programas de subsidios para vivienda de alquiler, lo que ha tenido como consecuencia la desafiliación de las familias más pobres, quienes, bajo el nuevo sistema, no podrían pagar las nuevas cuotas de mantenimiento de sus propios recursos y, por tanto, se les considera como un impedimento a la conversión. Ello será objeto de análisis en una reflexión futura, pero cabe puntualizar el asunto como otro elemento inherente que desvirtúa la identidad cooperativa de estos modelos.

³⁴ 5 LPRA secs. 4587-4588.

³⁵ Para un resumen de las características de las cooperativas de cesión de uso y de los modelos más conocidos, véase: <http://masqueunacasa.org/es/habitapedia/propuestas/cooperativa-de-cesion-de-uso>.

cillamente, en este modelo, la especulación no tiene cabida, porque los inquilinos no pueden vender la vivienda ni tampoco re-alquilarla, teniendo que destinarla exclusivamente a utilizarlas como su residencia principal. Es esa posibilidad de ocupar las unidades para servirse de ellas como morada familiar, la consideración fundamental y el principal «activo» económico del socio con relación a su afiliación cooperativa.

A pesar de que en una cooperativa de vivienda mancomunada los socios-usuarios no son propietarios de sus unidades individualizadas y por tanto no las pueden vender, gravar ni transferir a terceros su derecho de posesión; estos consiguen aprovechar su uso, y reciben los beneficios de reparaciones de componentes y sistemas internos de las unidades, así como servicios generales de mantenimiento, limpieza y ornato de las áreas comunes tales como facilidades de lavandería, deportivas, áreas verdes, antenas satelitales, recogido de basura, etc. Así, los socios de las cooperativas de vivienda mancomunada, con su gestión democrática de éstas sobre bases mutualistas no lucrativas, han conseguido maximizar el valor de uso de tales unidades habitacionales que les provee la entidad cooperativa para la satisfacción de su necesidad básica de contar con un techo. Toda esa gama de beneficios adheridos al derecho de aprovechamiento sobre la unidad, se encuentran a su vez subordinados a la permanencia del socio como parte de la asociación cooperativa, razón por lo cual además de sus obligaciones económicas, debe de mantenerse en cumplimiento con las normas de conducta social adoptadas por la cooperativa. Con ello han conseguido también brindar una vivienda **adecuada** a los residentes, tanto en relación con sus atributos físicos, como con relación a la calidad de vida social que mantienen esas comunidades.

Esa construcción jurídica particular respecto de los atributos y condicionantes del derecho de ocupación de los socios en una cooperativa de vivienda, los cuales desde el punto de vista asociativo están subordinados al mantenimiento de su condición personalísima y fundamentalmente intransferible³⁶ de miembro en cumplimiento de las normas adoptadas de convivencia social, y desde la perspectiva económica con las condiciones aplicables de necesidad de una vivienda primaria única y el pago de las contraprestaciones monetarias correspondientes directamente o mediante programas de asistencia; se diferencia radicalmente de otros modelos de comunidad habitacional estructurada sobre el derecho privado

³⁶ El socio mancomunado puede residir en la vivienda de forma indefinida y aunque no la puede vender ni realquilar, sí puede transmitirla a familiares mayores de edad que convivan dentro de la misma unidad familiar. En ese sentido en el régimen de vivienda cooperativa de tipo mancomunado en Puerto Rico, el verdadero socio es la unidad familiar misma y no un individuo e particular. 5 LPRA secs.4582-4583.

de propiedad sobre las unidades de vivienda, particularmente del régimen de propiedad horizontal³⁷. En ese sistema, el derecho exclusivo y excluyente de propiedad sobre las unidades individuales es el que domina y determina el régimen en su totalidad, los derechos de los residentes en cuanto propietarios o no, y en el cual los elementos de propiedad común se encuentran al servicio y en subordinación del máximo disfrute por los propietarios individuales de sus respectivas unidades privadas³⁸, incluyendo concebiblemente el mantener y aumentar el valor de cambio de las mismas, es decir, su valor de reventa en el mercado. Así, en el sistema de propiedad horizontal la incorporación al régimen no se encuentra mediatizada por derechos asociativos personales en función de un interés de uso; sino por derechos patrimoniales. El miembro de una comunidad de condóminos lo es porque es propietario, no porque es residente, pues si se es residente sin ser propietario, los derechos de condómino pertenecen a éste y no a aquel. En ese sentido, el vínculo lo establece la condición de titular, la cual es la característica dominante, pues todos los otros componentes del modelo de convivencia estarán subordinados a dicho derecho patrimonial de rango superior.

Al respecto, es de esperarse que el proceso de conversión de cooperativas mancomunadas de cesión de uso a cooperativas de titulares tendrá el efecto de trasladar el centro de gravedad de las mismas acercándolas en su funcionamiento a una comunidad de propietarios y alejándoles del concepto cooperativo de comunidades de usuarios, donde los intereses individuales y egoístas, al fin y al cabo, reclamarán primacía por sobre los componentes asociativos y solidarios.

V. El lúgubre futuro del cooperativismo de vivienda en Puerto Rico

En el 2004 se aprobó un nuevo estatuto General de Cooperativas para Puerto Rico, el cual si bien tuvo el efecto de revocar el estatuto anterior, realmente constituyó una modificación del mismo, siendo los mayores cambios introducidos aquellos relativos al cooperativismo de vivienda. Al respecto, se enmendaron múltiples disposiciones de la ley en cuanto a su aplicación a las cooperativas de vivienda y se incorporó

³⁷ 31 LPRA secs. 1291 y siguientes.

³⁸ El propósito medular del régimen de propiedad horizontal es proteger y viabilizar el disfrute de la propiedad privada sobre el apartamento individualizado. Véase Art. 1A de la Ley de Condominios, 31 L.P.R.A. § 1291 et seq. Además, Rivera Rodríguez v. Junta Dir. I y II, 173 D.P.R. 475 (2008); Batista, Nobbe v. Junta de Directores, 185 D.P.R. 206 (2012) y Castle Enterprises Inc. v. Registrador, 87 D. P. R. 775 (1963).

un nuevo régimen de vivienda cooperativa denominado como de Cooperativas de Vivienda de Titulares. El último trata de un régimen en el cual los socios serían dueños de sus unidades de vivienda individuales, pero en el cual dicho derecho propietario quedaría subordinado a su admisión como parte de la comunidad cooperativa que gestionaría todo lo relativo a la administración de los elementos comunes (como un consejo de titulares bajo la ley de condominios) pero también todo lo relativo a las normas sociales de convivencia. Y aunque inicialmente el modelo se concibió como una alternativa para la transformación de la administración del sistema de vivienda pública de alquiler del Estado a un modelo cooperativo, la Liga de Cooperativas de Puerto Rico³⁹ lo promovió y adoptó principalmente como una forma de permitir la transferencia de las unidades de vivienda en las cooperativas mancomunadas a nombre de los socios, para que estos pudieran convertirse en titulares al momento en que tales cooperativas mancomunadas terminaran de pagar sus hipotecas.⁴⁰

A partir de ese momento, la representación oficial del movimiento cooperativo puertorriqueño adoptó como fin último del cooperativismo de vivienda, no la preservación de una vivienda para las familias de sus socios; sino la posibilidad de éstos de capitalizar sobre sus derechos de membresía, mediante el reparto de la propiedad común de la cooperativa.⁴¹ La po-

³⁹ La Liga de Cooperativas de Puerto Rico es una entidad privada de grado superior creada por Ley que agrupa a sectores de los distintos tipos de cooperativas del país y a quien se le reconoce como representante oficial del movimiento cooperativo ante el Estado. 5 LPRA secs. 4545-4547.

⁴⁰ Véase Díaz Adorno, Nelly; *Experiencia Cooperativa en Puerto Rico: Desarrollo del Cooperativismo de Vivienda en Puerto Rico*. Op. cit.

⁴¹ Cabe destacar que el movimiento cooperativo puertorriqueño obtuvo una ratificación de parte del Estado sobre que la política pública sería permitir la conversión de las cooperativas de propiedad común en cooperativas de titulares con la adopción de la previamente citada Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico de 2011. Reza el artículo 8 de la referida ley como sigue:

Artículo 8. — Transformación del derecho de ocupación en derecho de titularidad.
Los socios activos que estén ejerciendo su derecho de ocupación a la fecha de saldo de la hipoteca podrán adquirir derecho de propiedad sobre su unidad de vivienda tras la correspondiente conversión al régimen de titulares establecido en la Ley General de Sociedades Cooperativas. En el nuevo modelo de cooperativas de vivienda establecido en esta Ley la conversión estará garantizada e integrada como procedimiento automático en las cláusulas de incorporación. Así se establecerá en el Plan Estratégico, en el Plan de Construcción, Conversión, Adquisición, Rehabilitación y Coordinación de Financiamiento Interino y en el Plan Operacional y Económico. La titularidad individual sólo se creará y se hará efectiva como consecuencia del saldo de la hipoteca y concluido el proceso de conversión. Ningún socio, funcionario, entidad, agencia o persona podrá hacer acuerdos, transacciones o contratos sobre la titularidad individual previo a esta conversión. 17 LPRA sec. 1066.

sibilidad de convertir su valor de uso en un valor de cambio, pasó a ser la meta abrazada por el cooperativismo puertorriqueño y su medida de éxito como modelo.⁴² Así, cuando la entonces Administración de Fomento Cooperativo procedió a establecer un Reglamento⁴³ para regular esas conversiones permitidas por ley, a los efectos de limitar cómo se podría dar esa transferencia de régimen y cuáles serían las condiciones para la transferencia de las unidades habitacionales individuales a los socios (las cuales en ningún momento la ley establece que sería de forma graciosa), la Liga de Cooperativas inició una intensa campaña de cabildeo político a los fines de obtener la posibilidad de generar transferencias gratuitas de los títulos de las unidades a los socios con absoluta y total independencia de criterios relativos a años vividos o criterios de necesidad económica, tal como contemplaba el Reglamento originalmente redactado por la AFC.⁴⁴ Lo anterior, a pesar de que como hemos señalado anteriormente, se trató de cooperativas desarrolladas por el Estado, como entidades sin ánimo de lucro totalmente exentas del pago de contribuciones de cualquier tipo al Estado, con financiamiento provisto por el Estado y subsidios del Estado para el pago de las rentas y el pago de las hipotecas al Estado. Previo a que se saldaran las hipotecas que gravaban los inmuebles propiedad de la cooperativa a nadie

⁴² Cabe señalar que no sólo se promovió como fin del cooperativismo de vivienda el que los socios pasaran a ser dueños de las unidades individuales, sino que se defendió el que esa conversión se efectuara graciosamente y no a título oneroso. Al respecto, valga puntualizar que el Artículo 35A44(c) de la LGC-PR, 5 LPRÁ sec. 4634, dispone que toda cooperativa de vivienda activa podrá convertirse a vivienda cooperativa de titulares siempre que su plan de conversión cumpla con ciertos requisitos allí enumerados, incluyendo, «*la fórmula para calcular el patrocinio de cada socio a los fines de permutar dicho interés económico por todo o parte del valor de la unidad de vivienda y la manera como se financiará aquella porción del valor de la unidad que corresponda cubrir*»; así como «*la manera como se proveerá para la conservación de las reservas dispuestas en la Ley y las aportaciones que hará cada socio.*» Todo ello fue también recogido en la Sección 94 del Reglamento para la Conversión. Adviértase que la ley presupone que la transferencia de las unidades de la cooperativa a sus socios individuales se efectuará por un valor, es decir, a título oneroso y no graciosamente, a los fines de garantizar la capacidad de la cooperativa de poder mantenerse operando adecuadamente bajo el nuevo régimen.

⁴³ Reglamento General del Régimen de Vivienda Cooperativa de Titulares: Reglamento 7659 de 30 de diciembre de 2008.

⁴⁴ Sostenemos que uno de los errores del movimiento cooperativo en este proceso fue el permitir que la discusión del tema fuera acaparada por líderes del sector de vivienda cooperativa, todos los cuales claramente tenían intereses personales en el asunto y algunos de los cuales pretendían recibir gratuitamente el título de las unidades que serían privatizadas, luego de haber vivido no más de unos 5 años en la cooperativa. Si el asunto hubiese sido conscientemente discutido al seno del movimiento de forma mas general, muy probablemente otro hubiera sido el resultado.

se le ocurrió plantear que por ser la propiedad de la cooperativa en última instancia una propiedad común, los socios eran personalmente responsables de las obligaciones de la persona jurídica cooperativa, en caso de que aquella no pudiera cumplir. Pero una vez se saldaron las hipotecas, entonces milagrosamente la persona jurídica cooperativa se tornó difusa, incorpórea, dejando de ser reconocida, a los fines de los socios argüir derechos personales sobre la propiedad de la persona cooperativa, que conforme a la ley constituye una reserva irrepartible.⁴⁵

Así se provee para la capitalización especulativa de los socios a costa de la descapitalización de las cooperativas, pero peor aún, a costa de la seguridad del techo de sus propias familias. Y es que la transformación del valor de uso de los socios sobre la propiedad cooperativa en valores de cambio, tiene el efecto directo de sujetar la tenencia de las unidades de vivienda a las reglas del mercado financiero. Una vez se distribuyan los títulos individuales, los socios podrán vender las unidades a nuevas personas que, aunque tienen que ser admitidos como nuevos socios por las cooperativas, se incorporan a la misma en función de la adquisición a título oneroso de una vivienda con un valor sustancial de mercado, lo que eventualmente pondrá en conflicto directo el sistema cooperativo con el sistema privado de derechos de propiedad prevaleciente en nuestra sociedad. Igualmente, las familias de los socios buscarán enajenar a terceros los apartamentos cuando falte el socio, en vez de adjudicarlo a un miembro de la propia unidad para su uso, como ocurre ahora. Con todo ello, el beneficio de creación de comunidades integradas en las cooperativas de vivienda que se ha producido hasta el momento se deshará, volviéndose cada vez más volátil (por bursátil), la comunidad cooperativa. Pero además, la seguridad de vivienda de las familias se afectará pues ya no existirá un riesgo (y por tanto un control) compartido sobre la propiedad de las unidades de vi-

⁴⁵ La defensa por parte de la Liga de Cooperativas del argumento de que la obtención de los títulos individuales consistía el fin último del modelo de cooperativas de titulares al momento del pago de las hipotecas tuvo el efecto natural y predecible de que surgiera entonces un movimiento para liquidar las cooperativas, en vez de convertirlas al régimen cooperativo de titularidad. Ello requirió que la propia Liga tuviera que gestionar la aprobación de un proyecto de ley para requerir mayorías extraordinarias como condición para poder aprobar cualquier voto para liquidar una cooperativa. Así, se aprobó la Ley 139 de 2015. Aunque en esencia esos intentos de liquidar las cooperativas mancomunadas para los socios repartirse los apartamentos bajo un modelo de propiedad horizontal hubiera resultado ilegal bajo la LGC-PR, la Liga no podía oponerse tajantemente al mismo sin contradecir su gestión a favor de la transferencia gratuita de las unidades bajo la conversión al régimen de titulares. Por eso el resultado absurdo de la aprobación de una ley que requiere de una super-mayoría para evitar unas reparticiones, que de todos modos resultaban ya ilícitas bajo la ley.

vienda individuales; sino que serán susceptibles de quedar sujetas más fácilmente a los juegos del mercado financiero inmobiliario. Ahora, los socios podrán asumir riesgos individuales sobre la seguridad de sus respectivas unidades de vivienda, gravándolas para utilizar el dinero para otros fines de cualquier tipo, como el adquirir su tan necesitado vehículo de motor, financiar una carrera educativa, para solventar sus vacaciones soñadas, o para desperdiciarlos en lujos o vicios. Al parecer, no aprendimos nada de la crisis generada en el 2008 por la quiebra de la burbuja inmobiliaria a causa de que tantas personas que disfrutaban de hogares privados saldos y seguros, fueron convencidas de convertir en líquido esa tenencia de techo para financiar cualesquiera otras prioridades, y con ello, la crisis de vivienda que hoy vivimos.

Precisamente, la inconsistencia entre la identidad cooperativa en función de sus efectivización de un valor de cambio y la pretendida transformación de éstas en valores de cambios fue reconocida por el legislador en la exposición de motivo de la Ley 139 de 2015 donde expresó:

«Todas las cooperativas organizadas bajo las Leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico deben operar conforme a los parámetros que distinguen este ordenamiento y que le han hecho acreedoras a los cuidados y beneficios estatales como la exención contributiva y de otro tipo de aportaciones y requisitos del estado. En el caso de las cooperativas de vivienda, aunque los socios son dueños de la cooperativa, la promoción de la disolución voluntaria del ente jurídico con el propósito de obtener propiedad individual de las unidades pertenecientes a la cooperativa, es totalmente contrario al carácter no pecuniario y de interés social de su ordenamiento. ... La función y razón de ser de estas cooperativas es el desarrollo de comunidades de vivienda de base cooperativa y no el saldo de una hipoteca. Además, por disposición expresa de Ley las cooperativas de vivienda son las únicas que soportan la prohibición absoluta a cualquier ejercicio de distribución de sobrantes o economía alguna.»

La última oración del extracto citado, nos confronta con un aspecto que debemos considerar antes de finalizar este análisis. El mismo tiene que ver con que con la aprobación de la LGC-PR de 2004, se cometió el error conceptual por el cooperativismo puertorriqueño de proponer enmendar varias disposiciones relativas a la operación de negocios de las cooperativas de vivienda, por ninguna otra razón que no fuera ajustar su funcionamiento a los términos de la reglamentación adoptada por el Gobierno de E.E.U.U. para sus programas de subsidio a vivienda de alquiler. Es decir, se enmendó la ley para eximir a las cooperativas de vi-

vienda de artículos que son esenciales a las operaciones de negocio de cualquier cooperativa. Así, el movimiento cooperativista puertorriqueño, que hasta entonces había luchado contra la forma en que las obligaciones reglamentarias en cuestión afectaban o interferían parcialmente con las operaciones y naturaleza cooperativista de las cooperativas mancomunadas, acabó incorporando permanentemente en la ley disposiciones cuyo fin fue el de exceptuar a las cooperativas de vivienda de varias disposiciones inherentes a su identidad empresarial cooperativista, para ajustarlas a sus experiencias sobre cómo operaban los programas gubernamentales norteamericanos sobre subsidio a proyectos de vivienda multifamiliar. Al así hacerlo, las alejó de la posibilidad de poder redirigirse por la ruta cooperativa cuando la referida reglamentación. Por ejemplo, se eliminó la aplicación a las cooperativas de vivienda de las disposiciones de la LGC-PR en su artículo 19.4 sobre economías netas⁴⁶, del artículo 19.7 sobre pérdidas descontadas⁴⁷, artículo 19.6 sobre reservas⁴⁸ y 21.1⁴⁹ sobre cálculos por patrocinio; eliminando así el marco jurídico conforme al cual las cooperativas de vivienda mancomunadas podrían continuar operando como empresas cooperativas al momento de dejar de regirse por la reglamentación aplicables a los programas de subsidios.⁵⁰ Tales enmiendas en la LGC-PR para eliminar los componen-

⁴⁶ 5 LPRa sec. 4504. «Economías netas.—Las economías netas serán el resultado favorable de las operaciones de la cooperativa durante el año fiscal, luego de deducidos los gastos y las depreciaciones. Esta disposición no será de aplicación a las cooperativas de viviendas.»

⁴⁷ 5 LPRa sec. 4507. «Pérdidas descontadas.—Cuando la cooperativa opere con pérdidas, deberá distribuir esas pérdidas entre las acciones emitidas en caso de cualquier retiro de acciones. La cooperativa no deberá desembolsar más por una acción retirada que su valor real, cuyo cómputo se considerarán las reservas acumuladas hasta la fecha del último cierre de libros. Esta sección no aplica a las cooperativas de vivienda.»

⁴⁸ 5 LPRa sec. 4506. «Toda cooperativa, excepto las de vivienda, deberá establecer por el orden de prioridad que se indica, las siguientes reservas:

- (1) Reserva social;
- (2) reserva para servicios, y
- (3) las reservas legales requeridas para realizar determinadas actividades.»

⁴⁹ 5 LPRa sec. 4518. Véase nota al calce núm. 13.

⁵⁰ Sostenemos que dichas enmiendas demostraban también cierto desconocimiento o falta de profundidad en cuanto a la comprensión de la propia reglamentación de la HUD aplicable, pues la misma no dispone que las cooperativas no pueden tener ningún tipo de sobrantes que puedan ser distribuidos como patrocinio; sino que prohíbe la redistribución de los ingresos en exceso (*excess income*) derivados de los beneficios recibidos bajo esos programas de asistencia, pero no de otras actividades que generaran ingresos a éstas. De tal forma, contablemente ese *excess income* no constituye realmente un sobrante de la cooperativa, pues los contratos aplicables requieren que sea devuelto a la HUD.

tes empresariales cooperativistas de la operación de las cooperativas mancomunadas y ajustarlas permanentemente a lo que se entendía era el diseño de los programas federales norteamericanos; tuvo el efecto de comprometer su viabilidad cuando cesara la aplicación de esos programas asistencialistas, por carecer en ese momento de la posibilidad de regirse por el mismo marco jurídico conforme al cual operan todas las cooperativas en cuanto a su dimensión empresarial.

Tenemos entonces que como resultado de la aprobación de la LGC-PR de 2004, por un lado, se crea el Régimen de Cooperativas de Titulares, mientras por el otro se elimina de la ley la posibilidad de que las cooperativas mancomunadas de vivienda puedan operar adecuadamente bajo un sistema empresarial cooperativo, al margen de los programas de subsidios de vivienda, cuando cesara el pago de sus hipotecas. El resultado lógico ha sido entonces que la mayoría de tales comunidades han adoptado la conversión a cooperativas de titulares como su *Shangri-la*; «*lo mejor de los dos mundos*», un estribillo hueco, tan falso para el cooperativismo, como para nuestro país, pues se trata, en sendos contextos, de lo peor de ambos.⁵¹

La realidad es que con la nueva política pública fomentada por el movimiento cooperativo puertorriqueño para la privatización de la titularidad de las unidades de vivienda, lo que realmente se está gestando es la transición de un sistema de tenencia común de la propiedad sobre bases cooperativas relacionadas a la efectivización de su valor de uso, a uno donde se privilegia la propiedad individual de las unidades con el fin de que los socios obtengan la capacidad de hacer efectivos valores de cambio mercantiles. Ese camino, lejos de fortalecer la identidad y valores cooperativistas, camina claramente en la dirección contraria de fortalecer la ideología y objetivos del sistema capitalista. Como señala Harvey:⁵²

«The eradication of usufructuary rights and the infamous process of enclosure of the commons have led to the dominance of a system of individualized property rights back by state power as the basis for exchange relations and trade. This is the form consistent with capital circulation and accumulation.»

⁵¹ El estribillo «lo mejor de los dos mundos» fue puesto de moda por un sector político puertorriqueño para pretender describir las alegadas ventajas del sistema de subordinación colonial de Puerto Rico a Estados Unidos. No obstante, recientemente ante la bancarota del gobierno colonial, y la determinación unilateral del Congreso Norteamericano de sobre-imponer una Junta de Control Fiscal para regir los destinos del país, la frase cayó necesariamente en desuso.

⁵² Harvey, David, *op. cit.*, p. 41.

El modelo de propiedad común bajo el cual por espacio de cinco décadas fueron creadas y administradas las cooperativas de vivienda mancomunadas en Puerto Rico, operó sobre una lógica cónsona con la identidad cooperativa y contraria a la lógica capitalista que promueve la transformación de todo bien útil en una mercancía destinada a la circulación y acumulación del capital. Lamentablemente, la nueva política pública fomentada por el propio movimiento cooperativista puertorriqueño ha sido la de promover una transformación del modelo hacia un régimen de titularidad individual de las unidades de vivienda para hacerlas susceptibles de ser mercadeadas por los socios pudiendo capitalizar sobre ellas. Lo anterior aleja al modelo de vivienda cooperativa de Puerto Rico de los valores y la identidad cooperativa de tales proyectos de vivienda y coloca al sector en riesgo de desaparecer debido a la pérdida de sus fundamentos y referentes doctrinarios.

VI. Fuentes documentales

Leyes, Reglamentos y Jurisprudencia

Ley General de Sociedades Cooperativas, Ley 239 de 1ro de septiembre de 2004; 5 LPRA sec. 4580.

Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico, Ley Núm. 147 de 27 de Julio de 2011; 17 LPRA, sec. 1060 y siguientes.

Ley para enmendar ciertos artículos de la ley 239-2004 a los fines de regular el proceso de liquidación voluntaria de las cooperativas, Ley número 139 de 30 de Julio de 2015.

Ley de Condominios de Puerto Rico, 31 L.P.R.A. § 1291 et seq.

Reglamento General del Régimen de Vivienda Cooperativa de Titulares; Reglamento 7659 de 30 de diciembre de 2008.

Manual de Ocupación 4350.3 («*HUD Occupancy Requirements of Subsidized Multifamily Housing Programs*»).

Rivera Rodríguez v. Junta Dir. I y II, 173 D.P.R. 475 (2008);

Batista, Nobbe v. Junta de Directores, 185 D.P.R. 206 (2012)

Castle Enterprises Inc. v. Registrador, 87 D. P. R. 775 (1963).

Bibliografía General

DÍAZ ADORNO, Nelly. 2005. *Experiencia Cooperativa en Puerto Rico: Desarrollo del Cooperativismo de Vivienda en Puerto Rico*; <http://www.oslpr.org/2009-2012/ponencias/A2VABASG.pdf>.

- GARCÍA MÜLLER, Alberto. 2012. *Instituciones de Derecho Cooperativo y de la Economía Solidaria, Tomo I. La Empresa de Economía Social y Solidaria*, Editorial Académica Española, Alemania.
- HARVEY, David. 2014. *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*, Oxford University Press, New York, p. 40.
- HENRY, Hagen. 2017. *Co-Operative Principles and Co-Operative Law Across the Globe*, Capítulo 4 en Michie, Blasi y Borzaga (editores); *The Oxford Handbook of Mutual, Co-Operative, and Co-Owned Business*; Oxford University Press, UK.
- LAMBEA RUEDA, Ana. 2012. *Modalidades de Cesión de Uso en las Cooperativas de Vivienda: Arrendamiento, Uso y Habitación y Usufructo*; http://eprints.ucm.es/30468/1/MODALIDADES%20DE%20CESI%C3%93N%20DE%20USO%20EN%20COOPERATIVAS%20DE%20VIVIENDAS_SeminarioLUDESCOOP_%209-11-2012.pdf.
- MARX, Karl. *El Capital*, Tomo I, <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/bases/marx-eng/capital1>
- MÁS QUE UNA CASA: PROCESOS COLECTIVOS DE VIVIENDA (PORTAL), *cooperativas de cesión de uso*, <http://masqueunacasa.org/es/habitapedia/propuestas/cooperativa-de-cesion-de-uso>.
- MORILLAS JARILLO, José. 2013. *Concepto y Clases de Cooperativas*, Capítulo II en Peinado Gracia y Vázquez Ruano, *Tratado de Derecho de Cooperativas*; Editorial Tirant Lo Blanch, España.
- NARANJO MENA, Carlos; *El Acto Cooperativo: Concepto Estratégico para el Desarrollo Cooperativo. Incorporación y Tratamiento en los Países de las Américas*; <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/carlosnaranjo.pdf>
- RURAL DEVELOPMENT ADMINISTRATION, US Department of Agriculture, *Co-Op Essentials: What They Are And The Roles Of Members Directors Managers And Employees*, Cooperative Information Report 11 (Rev. 2014) www.rd.usda.gov/files/publications/CIR%2011%20%20Co-op%20Essentials.pdf.
- SÁNCHEZ BOZA, L.R. 2017. «El principio de adhesión abierta y voluntaria. Consecuencias jurídicas y económicas de su aplicación práctica en el cooperativismo costarricense». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 51, págs. 45-61.
- VERÓN, Alberto V. 2009. *Tratado de las Cooperativas*, Tomo I, sec. 15. *Presupuestos Básicos y Elementos del Acto Cooperativo*; Editorial La Ley, Buenos Aires.

Los acuerdos de refinanciación en las cooperativas (Refinancing agreements in cooperatives)

Blanca Torrubia Chalmeta¹
Universitat Oberta de Catalunya (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp47-71>

Recibido: 05.03.2018
Aceptado: 22.05.2018

Sumario: I. Contextualización. II. Cooperativas y crisis. III. Cooperativas y homologación de los acuerdos de refinanciación. III. 1. El papel de las entidades financieras en las refinanciaciones. III. 2. Efectos y extensión de la homologación. III. 3. Acuerdos de refinanciación celebrados por cooperativas. III. 4. Consideraciones a propósito de los acuerdos de refinanciación celebrados por cooperativas IV. Conclusiones. V. Bibliografía.

Summary: I. Contextualization. II. Cooperatives and crises. III. Cooperatives and judicial approval of refinancing agreements. 1. The role of financial institutions in refinancing. 2. Effects and extension of approval. 3. Refinancing agreements concluded by cooperatives. 4. Considerations regarding refinancing agreements concluded by cooperatives IV. Conclusions. V. Bibliography.

Resumen: Las últimas reformas de la Ley concursal se han sucedido sin tiempo de valorar los efectos de las anteriores. Resulta así difícil extraer conclusiones fiables cuando se observa un determinado fenómeno, como es el caso del que analizaremos en este trabajo: las cooperativas han comenzado a acudir a la figura del acuerdo de refinanciación, como vía para superar su crisis, en el momento en que las sociedades capitalistas están abandonando su empleo. En el presente artículo, partiendo del marco normativo de los acuerdos de refinanciación, de sus efectos y del comportamiento de las cooperativas ante la crisis, se quiere hacer una valoración de este fenómeno. Para ello, se tendrá en cuenta el contenido de los acuerdos que las cooperativas han realizado y se han homologado judicialmente.

Palabras clave: Cooperativas, acuerdos de refinanciación, homologación judicial.

Abstract: The latest reforms of the Spanish Insolvency Law have come one after the other, without time to evaluate the impact of previous ones. It is thus difficult to draw reliable conclusions when a certain phenomenon is ob-

¹ Profesora agregada de Derecho mercantil. E-mail: btorrubia@uoc.edu.

served, as is the case we will analyze in this work: Cooperatives have begun to resort to the figure of the refinancing agreements, as a way to overcome its crisis, when capitalist societies are abandoning their usage. This article, based on the regulatory framework of refinancing agreements and their effects and the behavior of cooperatives in the face of the crisis seeks to evaluate this phenomenon. For this, the content of the negotiations that have been carried out and judicial approved will be taken into account.

Keywords: Cooperatives, refinancing agreements, judicial approval.

I. Contextualización

Las cooperativas, en cuanto sociedades de base mutualista, dirigen su actividad a la satisfacción de las necesidades de los socios, no a la obtención de beneficio en el mercado. La Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (LCoop), cuya última reforma se ha realizado por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial², define la cooperativa como «sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional³, en los términos resultantes de la presente Ley» (art. 1.1 LCoop)⁴.

² La Ley 5/2015 traslada, de la Asamblea General, al Consejo Rector la competencia para acordar, salvo disposición contraria en los Estatutos, la emisión de obligaciones y otras formas de financiación mediante emisión de valores negociables, siempre y cuando no se trate de títulos participativos o participaciones especiales, cuya competencia está atribuida a la Asamblea General. El régimen aplicable a las emisiones de obligaciones se contiene en la D.A.5.^a: a) El importe total tendrá como límite máximo el capital desembolsado, b) No se aplica este límite si la emisión está garantizada con hipoteca, con prenda de valores, con garantía pública o con aval solidario de entidad de Crédito, c) Se aplica supletoriamente, el título XI de la Ley de Sociedades de Capital. Un estudio de los aspectos problemáticos del órgano de administración en la cooperativa puede verse en Gadea, E. «Configuración general de la estructura orgánica de las sociedades cooperativas: referencia a los aspectos del órgano de administración que necesitan una urgente reforma». Revista crítica de derecho inmobiliario, N.º 755, 2016, págs. 1283-1314.

³ La Alianza Cooperativa Internacional, con sede en Ginebra, es una organización no gubernamental, independiente. Fundada en Londres en 1895, tiene como misión promover y salvaguardar los valores y principios cooperativos. La Alianza representa directamente a 700 millones de personas a través de sus, aproximadamente, 300 miembros de 100 países. En 1995, la Alianza adoptó la Declaración sobre la Identidad Cooperativa, que recoge la definición de cooperativa, los valores de las cooperativas y siete principios cooperativos. La cooperativa se define como «asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática». Los valores cooperativos son la autoayuda, auto-responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Además, sus miembros cooperativos creen en los valores éticos de honestidad, actitud receptiva, responsabilidad social y respeto hacia los demás. Los principios cooperativos son las directrices a través de las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores, y son: 1) Asociación voluntaria y abierta, 2) Control democrático de los miembros, 3) Participación económica de los socios, 4) Autonomía e independencia, 5) Educación, formación e información, 6) Cooperación entre cooperativas, y 7) Sentimiento de comunidad. Sitio oficial de la ACI e información en: <https://ica.coop/es/node/5>.

⁴ Son muchos los estudios sobre la cooperativa y su caracterización *vid.* por ejemplo: Atxabal, A. «La democracia como valor identitario de la cooperativa» Cooperativismo e economía social, N.º 37, 2014-2015, págs. 89-114.

Ahora bien, ni la ausencia de ánimo de lucro, ni el capital variable —como resultado de la posibilidad que tienen los socios cooperativistas de abandonar la sociedad con restitución de sus aportaciones dinerarias—, han impedido su calificación como sociedades mercantiles y la consiguiente sujeción al estatuto jurídico del empresario⁵. Así, tanto la ley estatal de cooperativas, como las diferentes leyes autonómicas, a excepción de la madrileña, riojana y valenciana, recogen expresamente su mercantilidad⁶.

Divar, J. *Régimen jurídico de las Sociedades Cooperativas*, Universidad de Deusto, (1987).

Gadea, E. *Derecho de las cooperativas*, Universidad de Deusto, 2001; «Estudio sobre el Concepto de Cooperativa: referencia a los Principios Cooperativos y a su discutida vigencia», Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho, N.º 17, 2009, págs. 165-185; «Delimitación del concepto de cooperativa: de los principios cooperativos a la responsabilidad social corporativa», CIRIEC – España. Revista jurídica de economía social y cooperativa, N.º 23, 2012, págs. 37-58, Gadea, E., Atxabal, A. Izquierdo, M. E. (Coord.) *Las cooperativas como alternativa económica, una visión de México y España*, Dykinson, 2014.

Martínez Charterina, A. «Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad» Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N.º 46, 2012 (Ejemplar dedicado a: Las cooperativas construyen un mundo mejor), págs. 133-146.

⁵ Nos remitimos a la doctrina mencionada en la nota anterior.

⁶ El régimen legal de las cooperativas se integra por la norma estatal (LCoop) y la normativa autonómica recogida en las siguientes leyes:

- 1) Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi y Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi.
- 2) Ley Foral 14/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra.
- 3) Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- 4) Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades de Cooperativas de Extremadura.
- 5) Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia.
- 6) Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas de Cataluña. Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Cataluña.
- 7) Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.
- 8) Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Ley 3/2002, de 16 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.
- 9) Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
- 10) Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja.
- 11) Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. Ley 8/2006, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura. Ley 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo (Extremadura).
- 12) Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León.
- 13) Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha.
- 14) Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de Baleares.
- 15) Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia.

La sujeción de las cooperativas al estatuto jurídico del empresario conlleva muchas dificultades a la hora de aplicar a aquéllas las instituciones mercantiles. No obstante, no ocurre así con la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (LC). Esta norma, a diferencia de lo que ocurría con la anterior legislación española sobre insolvencia (suspensión de pagos y quiebra), se aplica tanto a la persona física, como a la jurídica, siendo indiferente su naturaleza civil o mercantil⁷.

La Ley Concursal, que se promulgó en tiempos de bonanza económica, se ha venido aplicando en situación de crisis severa, lo que ha provocado constantes reformas, la mayoría de gran calado. En una de estas reformas, la llevada a cabo por el Real Decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal, se introdujo la institución de los acuerdos de refinanciación añadiendo una nueva disposición adicional cuarta a la LC.

El acuerdo de refinanciación se presentó como figura muy oportuna en un contexto de crisis financiera en el que las empresas necesitan renegociar su pasivo con las entidades de crédito. La renegociación, hasta entonces, podía conllevar la rescisión concursal si se realizaba en los dos años anteriores a la declaración de concurso y resultaba perjudicial (art. 71 LC). Además, el refinanciador podía ser considerado acreedor de mala fe —conocedor de la situación de insolvencia— y, consiguientemente, sus créditos ser calificados como subordinados (art. 73 LC)⁸. El RD Ley 3/2009 dejará inmunes a la rescisión determinados acuerdos de refinanciación de estos acreedores financieros⁹. Ahora

16) Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias.

17) Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria. *Vid.* GA-DEA, E. «Ley 6/2013, de Cooperativas de Cantabria: contenido y oportunidad para el desarrollo de la economía social, Deusto Estudios Cooperativos, N.º 5, 2014, págs. 155-174.

⁷ Señala el art. 1 LC (Presupuesto objetivo): «1. La declaración de concurso procederá respecto de cualquier deudor, sea persona natural o jurídica. 2. El concurso de la herencia podrá declararse en tanto no haya sido aceptada pura y simplemente. 3. No podrán ser declaradas en concurso las entidades que integran la organización territorial del Estado, los organismos públicos y demás entes de derecho público».

⁸ La SJMerc. n.º 1 de Madrid, de 21 de mayo de 2007 (AC 2008, 1603), por ejemplo, calificó de acreedor subordinado al acreedor bancario refinanciador.

⁹ Valpuesta, E., señala que a pesar de que la razonabilidad de la refinanciación impedía tachar de arbitraria esta medida y que los demás acreedores se sintieran perjudicados, la nueva norma nació con un cierto estigma de ser fruto de un «chantaje» de las entidades de crédito al poder público y el hecho de que la regla se incorporara mediante un Decreto-Ley y en una situación excepcional de crisis la teñía de un cierto «oportunismo». En opinión de este autor, no se trataba de una pieza del Derecho concursal realizada dentro de la reforma global y ordenada de la Ley concursal de 2003. En

bien, la fase previa de negociación de un acuerdo de refinanciación no impedía que un acreedor solicitara la declaración de concurso, que se lograba si existía una situación de insolvencia¹⁰.

El deterioro de la situación económica y la persistencia de la dificultad de financiación de las empresas motivó que la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal diera nueva redacción a la DA cuarta LC. Esta reforma dará relevancia a la comunicación formal de que se están iniciando negociaciones con los acreedores, regulará los deberes de las partes que negocian el acuerdo¹¹ y, sobre todo, establecerá la homologación judicial de tal acuerdo¹², cuya consecuencia es, dentro de ciertos límites, su extensión a los acreedores disidentes. Además, incorporará a nuestro ordenamiento el llamado "privilegio del dinero nuevo"¹³.

su opinión se trataba de un remedio ortopédico, incorporado gracias a (o a causa de) la situación de crisis «Los «Acuerdos de refinanciación en el proyecto de reforma de la Ley Concursal», *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 15, 2011, p. 157. Este autor ya había mantenido esta opinión en el «Comentario a la disposición adicional cuarta», en AA.VV., *Comentarios a la Ley Concursal*, Thomson-Aranzadi, 2010, vol. II, pág. 1060. También se muestra crítico con las reformas realizadas en función de una situación de crisis concreta Sánchez-Calero, J., «Refinanciación y reintegración concursal», eprints.ucm.es/9658/1/Refinanciacionconcursal.pdf, 2009, págs. 12-14. Moya, J., califica la norma de apresurada, «Los acuerdos de refinanciación de la nueva disposición adicional cuarta de la Ley Concursal», *Revista Aranzadi Doctrinal*, n.º 8/2009, pág. 32. Para Pulgar, J., la reforma no tuvo como origen la situación de crisis, sino razones de eficiencia y equidad sostenibles también en épocas de bonanza, «Estrategias preconcursales y refinanciaciones de deuda: escudos protectores en el marco del RDL/2009 Implicaciones financieras de la ley concursal: adaptado al real decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo / coord. por Alonso/Pulgar, 2009, págs. 52-53.

¹⁰ Sobre la imposibilidad de aplicar con anterioridad a la Ley 38/2011 el art. 5.3 LC a los supuestos de negociación de un acuerdo de refinanciación vid. Fernández Torres, I., «Algunas consideraciones en torno a la refinanciación de deuda y la posibilidad de no presentar declaración de concurso (A propósito del auto del Juzgado de Primera Instancia n.º 9 y Mercantil de Córdoba de 10 de septiembre de 2009)», *RCP*, n.º 12/2010, págs. 257-269.

¹¹ Vid. al respecto García Vicente, J.R., «Deberes en la negociación y responsabilidad precontractual» en *Los acuerdos de refinanciación*, págs. 67-91.

¹² En relación con el procedimiento de homologación previsto en la Ley 38/2011 vid. Cervera, M., «Procedimiento de solicitud de homologación judicial de acuerdo preconcursal de refinanciación (Comentario al auto del juzgado mercantil n.º 6 de Barcelona de 5 de junio de 2012)», *La Ley*, n.º 17, págs. 195 y ss., y López Sánchez, J., «El procedimiento de homologación de acuerdos de refinanciación», *Los acuerdos de*, págs. 293-318. En materia de impugnación, vid. García-Rostán, G., «Impugnación de la homologación del acuerdo de refinanciación», *Los acuerdos*, págs. 483-494.

¹³ El privilegio del dinero nuevo o *fresh money*, consiste en la calificación como crédito prededucible en su mitad, y privilegiado general en la otra mitad, de ciertos créditos concedidos en el ámbito de los acuerdos de refinanciación contemplados en el art. 71.6 LC.

La reforma de Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en materia de acuerdos de refinanciación regulará de una manera más completa y más flexible el procedimiento registral de designación de los expertos, e incluirá una regla más flexible y clara del cómputo de la mayoría del pasivo que suscribe el acuerdo y que constituye el requisito legal mínimo para su potestativa homologación judicial. Esta Ley desvinculará las refinanciaciones homologadas judicialmente de las irrevocables del artículo 71.6 LC. Así, si un acuerdo homologado judicialmente no cumplía los requisitos de dicho artículo, no resultaba irrevocable frente a las acciones concursales —lo que no significaba que fuera en sí mismo perjudicial y rescindible.

Sin tiempo de digerir los cambios introducidos por la Ley de emprendedores, el Real Decreto-Ley 4/2014 acometerá reformas más profundas todavía. El Gobierno justifica la extraordinaria y urgente necesidad que motiva el empleo de esta norma en la capital importancia de garantizar, sin dilación, la eliminación de los obstáculos que impiden, en la práctica, el éxito de operaciones de reestructuración y refinanciación de empresas que ya estén en marcha, o que deban acometerse de manera inmediata. Así, esta norma convierte las refinanciaciones homologadas en irrevocables y de la DA 4.^a parece desprenderse que la homologación judicial dota al acuerdo de carácter «no perjudicial». De otra parte, extiende los efectos de los acuerdos homologados a los acreedores disidentes y ausentes sin garantía real, lo que supone un cambio considerable y complejo en relación con la anterior normativa. Además, si un 75% de los acreedores financieros así lo deciden, los bancos disidentes o no participantes pueden verse obligados a aceptar inmuebles en lugar de metálico. El Real Decreto Ley 4/2014 incorpora elementos de resolución extrajudicial de la situación de insolvencia que se han venido aplicando en los últimos años en los países de nuestro entorno. Estos elementos han demostrado su efectividad en la conservación de las empresas en dificultades financieras al aumentar las posibilidades de pago del deudor.

No acaban ahí las reformas de la LC, las últimas se han producido por las Leyes 17/2014, de 30 de septiembre, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial; 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal, 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social, y 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

Los incesantes cambios, han provocado que la Ley Concursal, en general, y los acuerdos de refinanciación, en particular, hayan perdido

la uniformidad inicial en su espíritu y en su estructura. Las últimas reformas se han sucedido, sin tiempo de valorar los efectos de las anteriores. Resulta así difícil extraer conclusiones fiables cuando se observa un determinado fenómeno, como es el caso del que analizaremos en este trabajo: las cooperativas han comenzado a acudir a la figura del acuerdo de refinanciación, como vía para superar su crisis, en el momento en que las sociedades capitalistas (anónimas y limitadas), están abandonando su empleo.

En el presente artículo, partiendo del marco normativo de los acuerdos de refinanciación y de sus efectos y del comportamiento de las cooperativas ante la crisis, se pretende hacer una valoración de los motivos que han podido llevar a las cooperativas a acudir a esta institución para superar su crisis. Para ello, se tendrá en cuenta el contenido de las negociaciones que se han realizado y homologado judicialmente.

II. Cooperativas y crisis

La doctrina ha señalado que la diferente finalidad social con la que se constituyen las cooperativas (voluntad cooperativa —que repercute en el compromiso con la sociedad—) y las sociedades de capital (ánimo de lucro) tiene reflejo a la hora de afrontar una crisis¹⁴. Así, las cooperativas pueden mantenerse aun sin beneficios, mientras no se llegue a los límites económicos de su disolución, porque sus socios prefieren resistir. Con este propósito pueden acordar dotaciones económicas de sostenimiento, como el incremento o establecimiento de cuotas extraordinarias, o el aval por los propios socios de crédito mercantil para la sociedad, con la idea de que más vale obligarse que perder el empleo. Por el contrario, en las sociedades de capital las crisis provocan de inmediato desinversiones y pérdida de empleo, por-

¹⁴ Como señala Martínez Charterina, A., al ser las cooperativas empresas, reciben el impacto de la crisis económica, y ese impacto se extiende por la globalización, como sucede con cualquier otra empresa «Las cooperativas frente a la crisis». Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo Núm. 44/2010, pág. 211, quien realiza un recorrido por las grandes crisis económicas habidas, señalando, entre otras cosas que la última crisis que hemos padecido parece haber cogido por sorpresa a casi todo el mundo, y que las cooperativas son empresas a las que las crisis no resultan extrañas. Muchas veces han nacido en contextos de crisis, y se han enfrentado a ellas, a veces para sucumbir, y las más de las veces para salir fortalecidas a través de las oportunidades que también les ofrecen. De acuerdo con el autor, una empresa con futuro tiene que ser capaz de innovar de forma constante, tiene que llevar a cabo una gestión basada en valores éticos y debe comportarse en el marco de la responsabilidad social empresarial, el modelo cooperativo ofrece claras ventajas porque tales consideraciones conectan con su propia naturaleza.

que la finalidad se pierde cuando la cuenta de resultados no arroja saldos positivos¹⁵.

En el contexto cooperativo es característico que, ante una crisis, los socios trabajadores y de trabajo realicen voluntariamente sacrificios laborales (p.ej. se aumenta la jornada laboral sin retribución, se prescinde de festivos y/ o de vacaciones) que pueden consistir en la pérdida directa de ingresos (pérdida de pagas extraordinarias, recorte de los ingresos periódicos ordinarios, anulación de actualizaciones del capital y destino a reservas de todo el resultado económico excedente, entre otras medidas extraordinarias). Y si bien estas medidas no son diferentes de las que adoptan las sociedades de capital para contener el gasto, su eficacia es mayor en las cooperativas¹⁶. Ello se justifica en los hechos de contar con mayor información que los socios de las sociedades de capital, de considerar la sociedad suya, y de hacerse, consecuentemente, responsables de la superación de la crisis que afecta a todo el colectivo¹⁷. Y todas estas decisiones son asamblearias que, a diferencia del resto de sociedades, implica que los cooperativistas restringen sus beneficios, sin que de ello derive conflictividad por cuanto que el voto de la mayoría lo impide¹⁸.

¹⁵ Divar, J. I, «Las cooperativas ante la crisis económica» Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo Núm. 44/2010, pág. 269-270. Vid., también «Las cooperativas: una alternativa económica y social frente a la crisis Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N.º 47, 2013, págs. 257-264, En la misma línea, Martínez Chaterina, A., o.c. p. 211 y ss. que, en relación con las cooperativas de trabajo, cita a Javier Divar quien formula las razones que, con carácter general, invitan al fomento público de las cooperativas de trabajo en épocas de crisis económica Divar, J.I.: «Crisis económica, cooperativismo e innovación», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 43, Universidad de Deusto, Bilbao, 2009, págs. 200 y ss. y a Goio Hernando hace referencia recoge las medidas concretas adoptadas en las cooperativas de Mondragón (MCC) Hernando, G, «La crisis económica y su impacto en el marco de las relaciones laborales: la respuesta de las cooperativas como tercera vía», en *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 196, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao, 2009, págs.188 y ss.

¹⁶ Hernando, G. quien refiere que fuera del modelo cooperativo se pueden encontrar empresas en crisis que reducen sus plantillas y a la vez reparten beneficios entre sus accionistas, o plantean un ERE con incrementos salariales por encima del 1% (referente de la patronal para la negociación colectiva de 2009). Partiendo del hecho de que las cooperativas de Mondragón constituyen una corporación, este autor recoge las medidas corporativas previstas para ayudar a las cooperativas declaradas en desempleo estructural (con un excedente de plantilla que afecte significativamente a su situación, que no puedan absorber por sí mismas, y que tenga una cuenta de resultados con pérdidas). Estas ayudas incluyen prestaciones por desempleo, indemnizaciones, prejubilaciones, re-conversión profesional, y reubicaciones o.c., págs. 190 y ss.

¹⁷ Martínez Charterina, A., o.c. p. 216, quien señala que la autoayuda, *self-help*, se entiende no sólo como ayuda a uno mismo sino también como ayuda de unos a otros, y que la autoayuda se prolonga en la solidaridad.

¹⁸ Divar, J. I, «Las cooperativas, o.c., pág. 270-271.

La mayor resistencia de las cooperativas a la crisis también ha sido puesta de manifiesto por la propia Alianza Cooperativa Internacional¹⁹ sobre la base del informe «Resilience of the cooperative business model in time of crisis»²⁰ elaborado en el año 2009 para la Organización Internacional del Trabajo (OIT)²¹. En este informe, se hace referencia expresa a las cooperativas financieras, a las agrarias, a las de consumo y a las de trabajo de trabajo asociado. En relación con las primeras, esto es, bancos cooperativos y uniones de crédito, el informe señala aumentos de sus activos y depósitos, del volumen de los préstamos, y del número de socios, mejores tipos de interés en relación con los de los competidores, mayor estabilidad medida a través de coeficientes de suficiencia de capital y de tasa de impagos, pocas pérdidas de inversiones y poca necesidad de ayuda pública²².

Dicho lo anterior, veamos las siguientes tablas:

- a) Número de sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y cooperativas que iniciaron procesos de insolvencia entre los años 1997 y 2004 (en este período no se aplicaba la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (LC)).

Tabla comparativa de la evolución de la crisis en sociedades anónimas, limitadas y cooperativas²³

	1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos	Quiebras	Susp. Pagos
Sociedad Anónima	319	309	222	217	205	122	173	129	136	92	172	119	138	112	151	107
Sociedad Limitada	263	163	290	147	273	112	283	105	306	109	416	128	397	143	492	118
Cooperativa	8	6	4	8	4	5	6	3	0	5	10	3	7	4	0	4

¹⁹ Mensaje del 87.º Día Internacional de las Cooperativas de la ACI, 15.º Día Internacional de las Cooperativas de Naciones Unidas, celebrado el 4 de julio de 2009, titulado «Impulsando la recuperación global a través de las Cooperativas».

²⁰ Informe elaborado por Johnston Birchall y Lou Hammond Ketilson.

²¹ Puede consultarse este informe en:

http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_108416/lang--en/index.htm.

²² Así lo recoge Martínez Charterina, A, «Las cooperativas», o.c. p. 211, refiriéndose también, en relación con las cooperativas de consumidores, a Rodrigo Gouveia que relata el esfuerzo de las cooperativas de Finlandia, Reino Unido e Italia para conseguir el éxito en época de crisis. Gouveia, R.: «Combatir la crisis económica global con la cooperación del consumidor», en *Cuadernos de Economía Social*, n.º 3, CEPES, Madrid, 2009, págs. 6-7.

²³ https://cdn.informa.es/sites/5809ccf0cdaee62837a6c07/content_entry5809cd5ecdae62837a6c51/591e8f8111911f00b0ef659f/files/HistoricoConcursos_2017.pdf?1495175041

- b) Número de sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y cooperativas que iniciaron procesos de insolvencia entre los años 2005 y 2016, (período con la aplicación de la LC):

Tabla comparativa de la evolución de la crisis en sociedades anónimas, limitadas y cooperativas²⁴

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos	Concursos
Sociedad Anónima	318	214	230	523	978	936	997	1.372	1.585	1.078	701	478
Sociedad Limitada	750	639	697	2.041	3.747	4.002	4.510	6.008	7.086	5.358	4.124	3.435
Cooperativa	15	11	15	20	38	56	99	98	129	100	84	65

- c) Comparativa del número de constituciones sociedades anónimas, limitadas y cooperativas, desde el año 2005 al 2016.

Tabla comparativa de la evolución de constituciones de S.A, SRL, y Cooperativas²⁵

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones	Constituciones
S.A	2.141	2.029	1.904	1.283	753	737	653	555	550	687	622	407
S.R.L	131.054	141.830	138.879	99.473	74.333	75.885	81.027	84.399	90.373	91.544	91.750	98.824
Coop	1.609	1.304	1.140	1.032	1.021	1.088	974	1.005	1.166	1.293	1.350	1.400

Como se observa, la resistencia de las cooperativas a la crisis, en comparación con las sociedades de capital anónima y limitada, resulta evidente hasta el año 2008. A partir de esa fecha, la resistencia comienza a debilitarse progresivamente, llegando a su momento más dramático en el año 2013 para, posteriormente, comenzar a recuperarse. La crisis afecta, no sólo al número de procedimientos concursales

²⁴ https://cdn.informa.es/sites/5809ccf0cdaeee62837a6c07/content_entry5809cd5ecdaee62837a6c51/591e8f8111911f00b0ef659f/files/HistoricoConcursos_2017.pdf?1495175041.

²⁵ Información extraída de: <http://www.rmc.es/estadisticas/EstadisticaSocietaria.aspx>
http://www.empleo.gov.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/

iniciados, sino, también, al número de sociedades constituidas en las mismas fechas. Es, asimismo, destacable el descenso en la elección de la sociedad anónima como forma social de inicio de actividad, en favor de la sociedad de responsabilidad limitada.

La crisis financiera afecta, fundamentalmente, a las Pymes y a las microempresas, dado que, a medida que aumenta el tamaño de la empresa²⁶, se reduce la necesidad y dependencia de la financiación bancaria y viceversa²⁷. Esta circunstancia se considera un factor de la crisis que se ha venido padeciendo, a lo que debe sumarse el hecho de que, a medida que se incrementa la financiación bancaria, más se reduce la inversión en I+D de las empresas industriales y viceversa²⁸.

III. Cooperativas y homologación de los acuerdos de refinanciación

III.1. *El papel de las entidades financieras en las refinanciaciones*

La influencia del mercado financiero en la economía real es incuestionable. Las entidades financieras y los mercados de capitales tienen un papel protagonista en cualquier economía desarrollada, financiando a las empresas y a las familias, gestionando y garantizando la integridad de los ahorros, y facilitando los pagos y transferencias de fondos entre los operadores económicos. Por ello, el crecimiento económico y, con ello, prosperidad para las personas, requiere de un sistema finan-

²⁶ A efectos tributarios, Gran Empresa se considera la sociedad con un volumen de operaciones en el ejercicio anterior superior a 6.010.121,04 euros.

<http://www.agenciatributaria.es>.

²⁷ Sánchez Ruiz de Valdivia, I. «Crisis económica y Mercado Único Hipotecario: transparencia, ineficacia y segunda oportunidad para consumidores/as y empresarios/as (autónomos, microempresas y Pymes)», pág. 44. Esta autora propone soluciones para el drama social que viven las personas físicas, empresarios y no empresarias, y jurídicas (microempresas y Pymes), que pongan fin al sobreendeudamiento familiar, analizando para ello la Directiva 2014/17/UE del Parlamento y del Consejo sobre los contratos de crédito celebrados con consumidores para bienes inmuebles de uso residencial, que tiene por objeto crear un Mercado Único Europeo eficiente, competitivo, transparente y eficaz que apueste por la concesión de créditos hipotecarios responsables y eleve la protección de quien contrata, y las reformas del régimen de segunda oportunidad introducidas por la Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social en el régimen legal previsto en el RDL 1/2015, de 27 de febrero. *Presente y Futuro* págs. 41-86.

²⁸ Maroto, J.A. «Rasgos (preocupantes) de la financiación bancaria a las empresas industriales». *Registradores*, n.º 72, abril-junio, 2015, pág. 45.

ciero estable y que funcione bien. El negocio bancario requiere confianza. Esta confianza la otorgan determinadas instituciones, como el Fondo de Garantía de Depósitos, el Banco de España en cuanto prestamista de última instancia y miembro del Eurosistema, y el mantenimiento de la cultura de pago²⁹.

En el concurso de acreedores, la situación privilegiada de las entidades de crédito, agrava, cuando hay crisis, el efecto de encadenamiento de concursos. Si los empresarios no pueden cobrar sus créditos, tampoco pueden pagar sus deudas (con especial incidencia en los autónomos, microempresas y Pymes, que representan el 99% del tejido empresarial español). De ahí que las reformas en la LC, se hayan dirigido a reducir la situación privilegiada de los créditos que, por regla general, ostentan las entidades bancarias hayan tenido como objetivo paliar ese efecto. Ocurre, no obstante, que ello puede repercutir negativamente en el mercado financiero (en especial, en el hipotecario), de modo que resulte, todavía más difícil, el acceso a la financiación y refinanciación para los pequeños y medianos empresarios (los más necesitados de crédito para iniciar o continuar su actividad).

III.2. *Efectos y extensión de la homologación.*

La homologación judicial de los acuerdos de renegociación del pasivo entre una empresa y las entidades de crédito para superar una crisis, tiene, conforme al artículo 1.809 del Código civil, el efecto de una transacción de carácter judicial. Por consiguiente, produce efectos de cosa juzgada respecto del mismo, respetándose así la naturaleza contractual de este tipo de acuerdos entre quienes los han suscrito³⁰.

No abordaremos aquí el régimen jurídico de la homologación, que se contiene en la extensa disposición adicional cuarta de la Ley Concursal³¹,

²⁹ Linde de Castro, I. «Prólogo», *Presente y Futuro del Mercado Hipotecario y Ley de Segunda Oportunidad para Consumidores/as y Empresarios/as*, (Dir. Sánchez Ruiz de Valdivia, I, y Olmedo, M.), Edit. Aranzadi 2015.

³⁰ Así se recoge en las resoluciones judiciales de homologación.

³¹ Señala el n.º 1 en su párrafo primero de la Disposición adicional cuarta LC (Homologación de los acuerdos de refinanciación): «Podrá homologarse judicialmente el acuerdo de refinanciación que habiendo sido suscrito por acreedores que representen al menos el 51 por ciento de los pasivos financieros, reúna en el momento de su adopción, las condiciones previstas en la letra a) y en los números 2.º y 3.º de la letra b) del apartado 1 del artículo 71 bis. Los acuerdos adoptados por la mayoría descrita no podrán ser objeto de rescisión. La letra a) y los números 2.º y 3.º de la letra b) del apartado 1 del artículo 71 bis señalan:

y ha sido prolíficamente tratado por la doctrina³². Señalaremos aquí cuatro puntos relevantes a los efectos de este artículo:

- a) La homologación supone la extensión de un acuerdo de refinanciación a los «acreedores de pasivos financieros». En la introducción inicial de la figura por la Ley 38/2011, la homologación afectaba únicamente a «entidades financieras», con lo cual resultaba claro quiénes eran los destinatarios de la norma. La extensión actual a todo pasivo financiero (con la imprecisión, además, que introduce este término) disminuye la relevancia de las entidades de crédito, pero siguen siendo los principales acreedores afectados por la homologación (junto con los obligacionistas).

«1. No serán rescindibles los acuerdos de refinanciación alcanzados por el deudor, así como los negocios, actos y pagos, cualquiera que sea la naturaleza y la forma en que se hubieren realizado, y las garantías constituidas en ejecución de los mismos, cuando:

a) En virtud de éstos se proceda, al menos, a la ampliación significativa del crédito disponible o a la modificación o extinción de sus obligaciones, bien mediante prórroga de su plazo de vencimiento o el establecimiento de otras contraídas en sustitución de aquéllas, siempre que respondan a un plan de viabilidad que permita la continuidad de la actividad profesional o empresarial en el corto y medio plazo; y

b) Con anterioridad a la declaración del concurso:

2.º Se emita certificación del auditor de cuentas del deudor sobre la suficiencia del pasivo que se exige para adoptar el acuerdo. De no existir, será auditor el nombrado al efecto por el registrador mercantil del domicilio del deudor y, si éste fuera un grupo o subgrupo de sociedades, el de la sociedad dominante.

3.º El acuerdo haya sido formalizado en instrumento público al que se habrán unido todos los documentos que justifiquen su contenido y el cumplimiento de los requisitos anteriores.»

³² Aparte de la obra de Pulgar, J., puede verse para la regulación inicial Azofra, F., «La invulnerabilidad de los acreedores financieros con garantía real a la homologación judicial de los acuerdos de refinanciación», *RDCP*, núm. 16, 2012, págs. 127-141; Senés, M. C., «La homologación de los acuerdos de refinanciación», *ADCo*, núm. 30, 2013, págs. 47-74; García-Cruces, J.A. (dr.), *Los acuerdos de refinanciación y de reestructuración de la empresa en crisis: autonomía de la voluntad e insolvencia empresarial*, 2013. En cuanto a la regulación existente tras las últimas reformas, véanse: Cerdá, F., «La extensión de efectos del acuerdo de refinanciación, homologado judicialmente, a los acreedores financieros disidentes o no partícipes», *ADCo*, núm. 33, 2014, págs. 143-165; Cervera, M., «El procedimiento de homologación de acuerdos de refinanciación», *ADCo*, núm. 33, 2014, págs. 111-123; Quijano, J., «La homologación judicial de los acuerdos de refinanciación», *Estudios jurídicos en memoria del profesor Emilio Beltrán*, tirant lo Blanch, Valencia, 2015, págs. 1512-1538; Fernández Rodríguez, A., «El nuevo concepto del “sacrificio desproporcionado” y sus implicaciones», *RDCP*, núm. 22, 2015, págs. 241-249; Sancho, I., «Homologación, eficacia, impugnación y rescisión de los acuerdos de refinanciación», en Díaz Moreno – León Sanz (drs.), *Acuerdos de Refinanciación, Convenio y Reestructuración*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2015, págs. 145-181; Vaquer, F. J. «La homologación judicial de acuerdos de refinanciación tras la Ley 17/2014, de 30 de septiembre», *RDCP*, N. 22, 2015, págs. 223-240.

- b) Si bien en un primer momento la homologación no afectaba a los créditos dotados de garantía real, en la redacción actual sí se extiende a los acreedores con garantía real por la parte que no quede cubierta con el valor del bien afecto a la garantía (disp. adic. cuarta, apartado 3, inciso primero LC). Pero, además, incluso por la parte cubierta por la garantía se puede ahora extender los acuerdos de refinanciación a los créditos con garantía real si una mayoría del pasivo financiero garantizado ha votado a favor de los acuerdos (DA cuarta, apartado cuarto LC). De este modo, incluso un acreedor hipotecario con un bien afecto de valor muy superior al crédito, puede verse afectado por acuerdos que le perjudican notablemente.
- c) En la regulación inicial, únicamente se extendían las «esperas» a los mencionados acreedores. Sin embargo, actualmente, cabe extender no sólo «esperas», sino también «quitas» y conversión de deudas en préstamos participativos o en acciones o participaciones de la sociedad deudora, siempre que se cumplan una serie de requisitos. Entre ellos, unas mayorías, que son tanto más altas cuanto más gravosa es la consecuencia que se extiende (p.ej., se necesita que vote a favor del acuerdo un 80% del pasivo garantizado, para que pueda extenderse al resto una espera de cinco o más años, y en ningún caso superior a diez, o una quita, DA cuarta, apartado 4.b)). Así, un acreedor bancario que no tenga mucha relevancia cuantitativa dentro del pasivo del deudor, puede verse «arrastrado» por una espera, y también por una quita, a pesar de que su crédito se halle garantizado con hipoteca.
- d) La única «defensa» del acreedor financiero disidente ante esta homologación será impugnarla por dos motivos: la concurrencia de los porcentajes exigidos, y la valoración del «carácter desproporcionado del sacrificio exigido» (la doctrina reconoce que para alegar otras cuestiones podría acudir a un juicio declarativo ordinario, que no estaría regulado en la Ley concursal). Este «carácter desproporcionado» implica que el acuerdo de refinanciación, y el sacrificio exigido a los acreedores a los que se extiende, debe estar justificado por la situación financiera de la empresa, y también por el plan de viabilidad que se acompaña al acuerdo de refinanciación. Pero se trata de una expresión muy imprecisa, y puede resultar muy complicado en la práctica determinar si el sacrificio es o no proporcionado. Esto supone que la situación del

acreedor financiero disidente no sea «fuerte» si pretende ejercitar con éxito esta impugnación.

El marco regulatorio de los acuerdos de refinanciación, permite pensar, tras las últimas reformas de la LC, que si los acreedores financieros no cuentan con créditos útiles: la hipoteca no es intocable —ni aun cuando el bien garantizado sea de mucho valor—, y pueden verse afectados por convenios que les impongan esperas y quitas, van a restringir el préstamo de dinero. Esto reduciría, todavía más, la financiación de las empresas, máxime en una economía tan «banca-rio-dependiente» como la española, en la que la financiación mediante títulos alcanza menos del 20% de la total; o lo prestará, pero exigiendo garantías más resistentes al concurso (p.ej. garantías personales, o garantías reales sobre bienes que no sean titularidad del deudor)³³.

Si bien es cierto que los acuerdos de refinanciación nunca han tenido mucho predicamento en la práctica concursal, lo cierto es que, en el caso de las sociedades capitalistas, se está consolidando una tendencia a la baja que podría confirmar la disminución en la concesión de crédito por las entidades bancarias. Así, en el año 2014, se homologaron 31 acuerdos, en 2015 se homologaron 94 acuerdos (2% del total de concursos), y, en 2016 se homologaron 90 acuerdos (2% del total de concursos)³⁴. En este año, 2016, en los primeros meses se incrementaron en un 20% los acuerdos homologados (en mayo aumentó un 28%), però, a partir de junio comenzó un descenso que se materializó en septiembre con un decrecimiento del 3%, en octubre, estancándose entonces. En 2015/2016 la disminución total es de un 4%³⁵. En el mes de enero de 2017 el número de acuerdos ha sido tan solo de 5, frente a los 12 que hubo en el mismo periodo en 2016 y en 2015. Esta disminución representa un descenso del 58% en relación con años anteriores³⁶.

³³ Vid. Torrubia, B. «El empeoramiento de la «situación privilegiada» de los créditos bancarios en el concurso». RDBB, N.º 145, 2017, págs. 155-171.

³⁴ El estancamiento es consecuencia de la disminución del número de concursos, que hace que el ratio aumente, porque los acuerdos de refinanciación homologados ha disminuido.

³⁵ <https://www.economistas.es/Contenido/REFor/Datorefor/ANaLISIS%20ACUERDOS%20DE%20REFINANCIACION%20HOMOLOGADO%20ENERO%202017%20%20Y%20COMPARATIVA%202015%20Y%202014.pdf>

³⁶ <https://www.economistas.es/Contenido/REFor/Datorefor/ANaLISIS%20ACUERDOS%20DE%20REFINANCIACION%20HOMOLOGADO%20ENERO%202017%20%20Y%20COMPARATIVA%202015%20Y%202014.pdf>

Sin embargo, en el caso de las cooperativas, y sobre la base de los escasos acuerdos que se han homologado (se han localizado 3 acuerdos en la base de datos CENDOJ), el efecto ha sido inverso. Así, en el año 2016, se tiene constancia de las dos primeras homologaciones de acuerdos realizados por cooperativas³⁷ y en el año 2017 se ha homologado un acuerdo de refinanciación hasta la fecha. En el siguiente punto abordaremos el contenido de dichos acuerdos para intentar extraer alguna conclusión de porqué ha podido ocurrir este llamativo fenómeno.

III.3. *Acuerdos de refinanciación celebrados por cooperativas*

3.1. AUTO DE FECHA 31/03/2017, DE HOMOLOGACIÓN DE ACUERDO DE REFINANCIACIÓN DEL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE LLEIDA (RES. 36/2017)

Este auto homologa un acuerdo que cuenta con el respaldo del 100% del pasivo financiero alcanzado entre Agropecuaria de Soses SCCL con las entidades bancarias Banco Popular, Ibercaja SA, Caixa-bank SA, Bankia SA, BBVA SA, Banco de Santander SA, Bankinter SA y Banco Pichincha SA, El acuerdo se firma el 17 de enero de 2017, se califica como novación modificativa³⁸, y establece como fecha de vencimiento final de la reestructuración el 18 de enero de 2027. La deuda se fija en un importe agregado aproximado de 7.361.367,54 euros, sin que se acuerden quitas. El contenido del acuerdo, que se recoge en el Auto, puede resumirse así:

³⁷ El 13/02/2015 se homologaron por el Juzgado de lo Mercantil de Bilbao (Res. 75/2015) los acuerdos de refinanciación suscritos por el Grupo Eroski, que integra a Eroski SCoop, con numerosas entidades financieras.

³⁸ El propio Acuerdo establece: «A los efectos oportunos, se deja expresa constancia de que el presente Contrato tendrá la consideración de novación modificativa no extintiva del Acuerdo Marco. Por tanto, serán de aplicación los términos y condiciones del referido Acuerdo Marco que no se vean modificados o alterados con carácter particular y específico en virtud de la presente. Para mayor claridad, el presente Contrato amplía y nova el Acuerdo Marco única y exclusivamente respecto de las materias que aquí se tratan, y, conjuntamente con el Acuerdo Marco, los Instrumentos Financieros y los demás Documentos de la Reestructuración constituyen la totalidad de los acuerdos suscritos entre las Partes en relación con su objeto, quedando expresamente acordado por las mismas que ninguna nueva variación en el contenido del presente Contrato o en el Acuerdo Marco tendrá validez salvo que sea realizada por escrito y firmada por todas y cada una de las Partes, a través de sus respectivos representantes legales autorizados para ello».

- a) Créditos anteriores: Se modifica el período de amortización de los Instrumentos Financieros del Tramo A y del Tramo B (créditos existentes contra la cooperativa), estableciendo un nuevo período de amortización de diez años y un día a contar desde la Fecha de Firma. La amortización se satisfará mediante cuotas trimestrales, con un año de carencia de principal, y con una cuota bullet³⁹ pagadera al día siguiente de la última cuota trimestral.
- b) Tipo de interés: Se sustituye el aplicable correspondiente a los Instrumentos Financieros de los Tramos A, B (Créditos anteriores) y D (Fresh Money) por uno equivalente al resultado de sumar al Tipo de Interés Ordinario, o en su caso, al Tipo de Interés Sustitutivo, un margen del 2,75% anual. En caso de que el EURIBOR fuera inferior a cero, el EURIBOR aplicable será cero.
- c) Instrumentos Financieros del Tramo D: Nuevo otorgamiento de instrumentos de préstamo, por importe agregado de 940.000 euros. El destino es el siguiente: a) 800.000 euros para necesidades operativas de la Financiada, y b) un máximo de 140.000 euros para cubrir los costes de la Reestructuración (honorarios, gastos, aranceles y suplidos de fedatarios públicos, registros públicos, asesores legales de las Entidades Financieras que intervengan en la formalización e inscripción, en su caso, de los Documentos de la Reestructuración). La amortización del principal y el pago de los intereses se realizará en un período de cinco años a contar desde la Fecha de Firma con las correspondientes cuotas anuales. La fecha de vencimiento final de los Instrumentos Financieros del Tramo D será el 17 de enero de 2022.
En el supuesto de que la Financiada no cumpliera con las obligaciones de pago relativas al tramo D, los Aportantes Subsidiarios de Fondos se comprometen, de forma subsidiaria respecto de la Financiada y a primer requerimiento, a aportar los fondos necesarios para que ésta pueda satisfacer las cuotas anuales relativas al Tramo D en los siete (7) días naturales siguientes a la fecha de pago de la Financiada y serán realizadas mancomunadamente a prorrata de su respectiva aportación de fruta en la campaña inmediatamente anterior a la

³⁹ El acuerdo deja expresa constancia de que la cuota bullet será equivalente a la suma de cuotas correspondientes a un periodo de cinco (5) años, tomándose en consideración que se ha dividido el total de la Deuda que corresponde al Tramo A y al Tramo B en quince (15) años para realizar los cálculos relativos a la amortización de las mismas en cuotas ordinarias y a la cuota bullet.

amortización de los Instrumentos del Tramo D. Éstos suscriben el presente Contrato a los solos efectos de asumir estas obligaciones.

- d) Se deja expresa constancia de que los Socios no deberán realizar la aportación de 1.200.000 euros que iba destinada a amortización anticipada obligatoria del Tramo B conforme a la cláusula 10.2(e) del Acuerdo Marco.
- e) Supuestos de amortización anticipada parcial obligatoria que se añaden:
 - 1. Exceso del precio de venta de la fruta.
 - 2. Exceso del importe de la liquidación al Socio. En relación con los ingresos obtenidos por la Financiada como resultado de la comercialización de la fruta aportada por los Socios o por cualquier otro concepto relacionado con la misma, ésta estará obligada a destinar a amortización anual de forma anticipada aquel importe que debería ser liquidado al Socio como consecuencia de dicha comercialización o por cualquier otro concepto relacionado con la misma y que exceda de 60 céntimos por kilo de fruta (el «Importe Excedente»).
 - 3. Importe no dispuesto relativo a los 140.000 euros del Tramo D destinados a gastos de la Reestructuración que haya quedado pendiente de disponer.
- f) Liberación de la garantía preexistente: La otorgada por la Financiada a favor de Ibercaja relativa a la retención en cuenta de un importe de 500.000 euros en la cuenta corriente X titularidad de la Financiada abierta en dicha entidad.

3.2. AUTO DE FECHA 16/06/2016, DE HOMOLOGACIÓN DE ACUERDO DE REFINANCIACIÓN DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL DE VIGO DE (RES. 84/2016) EXTENSIÓN A ACREEDORES DISIDENTES

Este Auto, sin recoger el texto del acuerdo de refinanciación, señala que el mismo se ha celebrado entre De Monte Alba SCGallaga y 163 acreedores financieros, que representan el 79,655% de la masa del pasivo total. Dicho acuerdo consiste en la novación modificativa del crédito que ostenta cada acreedor con una quita de un 90% sobre la cantidad concreta aportada, un período de carencia de dos años, en los que se procederá a la venta de elementos no vinculados propiedad de la sociedad cooperativa, y una espera de diez años.

3.3. AUTO DE FECHA 11/04/2016, DE HOMOLOGACIÓN DE ACUERDO DE REFINANCIACIÓN, DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL DE TARRAGONA (RES. 90/2016) ACLARADO POR AUTO 14/04/2016

En esta resolución, el juez recoge las características del acuerdo de refinanciación celebrado entre Cooperativa Agrícola de Cambrils, S.C.C.L. y sus acreedores financieros a quienes debe 32.632.476,09 de euros:

- a) Préstamo hipotecario por parte de la «ASC, S.C.C.L.» (Cooperativa de Crédito), por importe de 10.000.000 de euros, avalado por la Generalitat de Catalunya en 7.500.000. Este préstamo devengará un interés del 2% en el ejercicio 2016 y de Euribor a un año más un diferencial del 2% a partir del 1 de enero de 2017. El aval de la Generalitat de Catalunya tendrá un coste anual del 0,8% del saldo vivo de la cantidad avalada. El préstamo se devolverá mediante cuotas mensuales en un plazo de 20 años, de los cuales los dos primeros con carencia de devolución de capital y los dieciocho restantes mediante cuotas con devolución de capital e intereses.
- b) Préstamo participativo concedido por parte de la sociedad pública de la Generalitat de Catalunya, Empresa de Promoció i Localització Industrial de Catalunya, S.A. (AVANÇSA), por un importe de 3.000.000,00.-euros, El tipo de interés considerado es del 5% (provisional) y la devolución prevista es, en una sola vez, en el año 2023.
- c) Aportaciones obligatorias al capital social de la Cooperativa por sus socios productores, por un importe total de 1.500.000 euros, que debían desembolsarse, como mínimo, en cuanto a 750.000 con anterioridad a la homologación judicial del acuerdo y, el resto, como máximo, el día 30 de septiembre de 2017.
- d) Aportaciones voluntarias al capital social de la Cooperativa por parte de los miembros actuales y de los tres últimos años del Consejo Rector y del anterior Director General por un importe de 800.000 euros con anterioridad a la homologación.
- e) Respecto a los pasivos financieros cuyo importe asciende a 32.632.476,09 euros, se prevé su pago de acuerdo con el siguiente calendario de pagos:
 1. El 40% (13.052.990,44 euros) en el momento en que se obtenga el líquido de 10.000.000 de euros del préstamo hipotecario de ASC, S.C.C.L.; así como el líquido de 3.000.000

de euros procedente del préstamo de la sociedad pública de la Generalitat de Catalunya, AVANÇSA

2. Un 32% (10.442.392,34 euros) de forma aplazada mediante diez pagos anuales, desde abril de 2017 a abril de 2026. Este aplazamiento devengará un interés anual del 0,5%, pagadero desde abril del año 2017.
3. El restante 28% (9.137.093,31 euros) se destinará a realizar aportaciones voluntarias no a capital social, que serán retornadas mediante el pago de seis cuotas lineales, la primera en abril de 2027 y la sexta en abril de 2032 y devengarán un tipo de interés anual del 1,5%, pagadero a partir de abril de 2017.

3.4. CONSIDERACIONES A PROPÓSITO DE LOS ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN CELEBRADOS POR COOPERATIVAS

A la vista de los tres anteriores acuerdos de refinanciación, resulta difícil hacer afirmaciones concluyentes sobre las motivaciones que han llevado a las cooperativas a celebrarlos en un momento en que las sociedades capitalistas los abandonan. Esta dificultad deriva, no sólo de la escasa muestra con la que se cuenta, sino, como ya se ha apuntado, de las constantes modificaciones de la LC que impiden valorar adecuadamente los efectos de cada reforma.

Ahora bien, sí puede señalarse alguna característica de las refinanciaciones que se han llevado a cabo. Así, la refinanciación permite la continuación de la actividad cooperativa mediante la renegociación del pasivo en términos más asequibles y facilita la entrada de dinero nuevo, con la consecuente mejora de su operatividad. De otra parte, si bien permiten liberar a los socios de realizar sacrificios económicos directos, éstos sacrificios (inherentes a la naturaleza de la cooperativa), ya sean potenciales u obligados, también sirven de garantía a los acreedores financieros. Finalmente, las entidades financieras, en efecto, refuerzan las garantías para otorgar la refinanciación (como es el caso del préstamo hipotecario garantizado con aval de un Organismo público, y el mencionado compromiso de los socios cooperativistas que se obligan con su patrimonio).

En este contexto, no parece desdeñable la garantía que, para los acreedores financieros, representa una cooperativa en cuanto sociedad de base mutualista. Esta gantía debe ponerse en valor en esta sede.

IV. Conclusiones

1. La tradicional resistencia de las cooperativas a la crisis, basada en la finalidad para la que se constituyen, se ha visto afectada con la última gran crisis padecida en España. A partir del año 2008 comienza un debilitamiento progresivo que llega a su momento más dramático en el año 2013 para, posteriormente, iniciar su recuperación.
2. La situación privilegiada de las entidades financieras, en tiempos de crisis, agrava el efecto de encadenamiento de concursos: si los empresarios no pueden cobrar sus créditos, tampoco pueden pagar sus deudas (con especial incidencia en los autónomos, microempresas y Pymes, que representan el 99% del tejido empresarial español). Las recientes medidas legislativas, se han dirigido a reducir la situación privilegiada de los créditos que, por regla general, ostentan las entidades bancarias con el objetivo de paliar ese efecto. Esta reducción puede haber repercutido negativamente en el mercado financiero, habiéndose reflejado en la disminución del número de acuerdos de refinanciación en los concursos de las sociedades capitalistas.
3. Las cooperativas han mostrado el comportamiento contrario, y han recurrido a la celebración y homologación de acuerdos de refinanciación en los años 2016 y 2017. Resulta difícil hacer afirmaciones concluyentes sobre las motivaciones. Esta dificultad deriva, no sólo de la escasa muestra con la que se cuenta, sino también, de las constantes modificaciones de la Ley concursal que impiden valorar adecuadamente los efectos de cada reforma.
4. Puede, no obstante, señalarse alguna característica que se desprende de las refinanciaciones que se han llevado a cabo. Así, la refinanciación permite la continuación de la actividad cooperativa mediante la renegociación del pasivo en términos más asequibles, y facilita la entrada de dinero nuevo, con la consecuente mejora de su operatividad. De otra parte, si bien la refinanciación permite liberar a los socios de realizar sacrificios económicos directos, éstos sacrificios (inherentes al espíritu cooperativo), ya sean potenciales u obligatorios, también sirven de garantía a los acreedores financieros. Finalmente, las entidades financieras sí que refuerzan las garantías para otorgar la refinanciación.
5. La garantía en conjunto que, por su propia naturaleza y finalidad, ofrece a los acreedores financieros una cooperativa, debe ponerse en valor en sede de acuerdos de refinanciación.

V. Bibliografía

- ATXABAL, A. 2015. «La democracia como valor identitario de la cooperativa». *Cooperativismo e economía social*, N.º 37, págs. 89-114.
- AZOFRA, F. 2012. «La invulnerabilidad de los acreedores financieros con garantía real a la homologación judicial de los acuerdos de refinanciación», *RDCP*, núm. 16, págs. 127-141
- CERDÁ, F. 2014. «La extensión de efectos del acuerdo de refinanciación, homologado judicialmente, a los acreedores financieros disidentes o no partícipes», *ADCo*, núm. 33, págs. 143-165;
- CERVERA, M.,
— 2014. «El procedimiento de homologación de acuerdos de refinanciación», *ADCo*, núm. 33, págs. 111-123.
— 2012. «Procedimiento de solicitud de homologación judicial de acuerdo preconcursal de refinanciación (Comentario al auto del juzgado mercantil n.º 6 de Barcelona de 5 de junio de 2012)», *La Ley*, n.º 17, págs. 195 y ss.
- DIVAR, J.
— 1987. *Régimen jurídico de las Sociedades Cooperativas*. Universidad de Deusto.
— 2013. «Las cooperativas: una alternativa económica y social frente a la crisis». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 47, págs. 257-264.
— 2010. «Las cooperativas ante la crisis económica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 44, págs. 195-219.
— 2009. «Crisis económica, cooperativismo e innovación». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 43, págs. 200 y ss.
- FERNÁNDEZ TORRES, I. 2010. «Algunas consideraciones en torno a la refinanciación de deuda y la posibilidad de no presentar declaración de concurso (A propósito del auto del Juzgado de Primera Instancia n.º 9 y Mercantil de Córdoba de 10 de septiembre de 2009)», *RCP*, núm. 12, págs. 257-269.
- GADEA, E.
— 2001. *Derecho de las cooperativas*, Universidad de Deusto.
— 2014. «Ley 6/2013, de Cooperativas de Cantabria: contenido y oportunidad para el desarrollo de la economía social», *Deusto Estudios Cooperativos*, núm. 5, págs. 155-174.
— 2012. «Delimitación del concepto de cooperativa: de los principios cooperativos a la responsabilidad social corporativa», *CIRIEC – España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, núm. 23, págs. 37-58.
— 2009. «Estudio sobre el Concepto de Cooperativa: referencia a los Principios Cooperativos y a su discutida vigencia», *Jado: boletín de la Academia Vasca de Derecho*, núm. 17, págs. 165-185.
- GADEA, E., Atxabal, A. Izquierdo, M. E. (Coord.). 2014. *Las cooperativas como alternativa económica, una visión de México y España*, Dykinson.
- GARCÍA-CRUCES, J.A. (dr.). 2013. *Los acuerdos de refinanciación y de reestructuración de la empresa en crisis: autonomía de la voluntad e insolvencia empresarial*. Bosch.

- GARCÍA-ROSTÁN, G. 2013. «Impugnación de la homologación del acuerdo de refinanciación», *Los acuerdos de refinanciación y de reestructuración de la empresa en crisis: autonomía de la voluntad e insolvencia empresarial*, Bosch, págs. 483-494.
- GARCÍA VICENTE, J.R. 2013. «Deberes en la negociación y responsabilidad precontractual» en *Los acuerdos de refinanciación y de reestructuración de la empresa en crisis: autonomía de la voluntad e insolvencia empresarial*, Bosch, págs. 67-91.
- GOUVEIA, Rodrigo. 2009. «Combatir la crisis económica global con la cooperación del consumidor», en *Cuadernos de Economía Social*, núm. 3, CEPES, Madrid, págs. 6 y ss.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, A. 2015. «El nuevo concepto del «sacrificio desproporcionado» y sus implicaciones», *RDCP*, núm. 22, págs. 241-249.
- HERNANDO, G. 2009. «La crisis económica y su impacto en el marco de las relaciones laborales: la respuesta de las cooperativas como tercera vía». *Boletín de Estudios Económicos*, núm. 196, 179-197.
- LÓPEZ SÁNCHEZ, J., 2013. «El procedimiento de homologación de acuerdos de refinanciación», *Los acuerdos de refinanciación y de reestructuración de la empresa en crisis: autonomía de la voluntad e insolvencia empresarial*, Bosch, págs. 293-318.
- LINDE DE CASTRO, I. 2015. «Prólogo», *Presente y Futuro del Mercado Hipotecario y Ley de Segunda Oportunidad para Consumidores/las y Empresarios/as*, (Dir. Sánchez Ruiz De Valdivia, I, y Olmedo Cardente, M.), Edit. Aranzadi, págs. 35-40.
- MAROTO, J.A. 2015. «Rasgos (preocupantes) de la financiación bancaria a las empresas industriales». *Registradores*, núm. 72, pág. 45.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A.
- 2012. «Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 46 (Ejemplar dedicado a: Las cooperativas construyen un mundo mejor), págs. 133-146.
 - 2010. «Las cooperativas frente a la crisis». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 44, págs. 195-219.
- MOYA, J., 2009. «Los acuerdos de refinanciación de la nueva disposición adicional cuarta de la Ley Concursal», *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 8.
- PULGAR, J. 2009. «Estrategias preconcursales y refinanciaciones de deuda: escudos protectores en el marco del RDL/2009», *Implicaciones financieras de la ley concursal: adaptado al real decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo* / coord. por Alonso, Pulgar, págs. 49-134.
- QUIJANO, J. 2015. «La homologación judicial de los acuerdos de refinanciación», *Estudios jurídicos en memoria del profesor Emilio Beltrán*, tirant lo Blanch, Valencia, págs. 1512-1538.
- SÁNCHEZ-CALERO, J. 2009. «Refinanciación y reintegración concursal» *Refinanciación y reintegración concursal*, eprints.ucm.es/9658/1/Refinanciación-concursal.pdf.

- SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. 2016. «Instrumentos alternativos de financiación para las cooperativas españolas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 122, págs. 285-313.
- SÁNCHEZ RUIZ DE VALDIVIA, I. 2015. «Crisis económica y Mercado Único Hipotecario: transparencia, ineficacia y segunda oportunidad para consumidores/as y empresarios/as (autónomos, microempresas y Pymes)», *Presente y Futuro del Mercado Hipotecario y Ley de Segunda Oportunidad para Consumidores/as y Empresarios/as*, (Dir. Sánchez Ruiz De Valdivia, I, y Olmedo Cardente, M.), Edit. Aranzadi, págs. 41-86.
- SANCHO, I. 2015. «Homologación, eficacia, impugnación y rescisión de los acuerdos de refinanciación», en Díaz Moreno – León Sanz (drs.), *Acuerdos de Refinanciación, Convenio y Reestructuración*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), págs. 145-181.
- SENÉS, M. C. 2013. «La homologación de los acuerdos de refinanciación», *ADCo*, núm. 30, págs. 47-74.
- VALPUESTA, E.,
— 2011. «Los acuerdos de refinanciación en el proyecto de reforma de la Ley Concursal», *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 15, págs. 155-165.
— 2009. «Comentario al art. 84 LC» en *Comentarios a la Ley Concursal*, Cerdán (dir.), Vol.I, Edit. Aranzadi, 2.ªed., págs. 943-971.
- VAQUER, F. J. 2015. «La homologación judicial de acuerdos de refinanciación tras la Ley 17/2014, de 30 de septiembre», *RDCP*, núm. 22, págs. 223-240.
- ZIN, R.A. 2017. «La fusión de las cooperativas: las expectativas de gestión relacionadas con los indicadores financieros». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 125, págs. 243-259.

Estudio dialéctico de la economía social (Dialectic study of the social economy)

Analaura Medina Conde¹
Instituto Tecnológico Superior de Tepexi de Rodríguez (México)

Uziel Flores Ilhuicatzí²
Universidad de las Américas Puebla (México)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp73-106>

Recibido: 29.01.2018
Aceptado: 22.05.2018

Sumario: I. Introducción. II. Tesis: Capitalismo-Neoliberalismo. III. Anti-Tesis. Socialismo-Comunismo. IV. Síntesis. Economía Social. V. Tesis: Capitalismo-Neoliberalismo en América Latina. VI. Anti-Tesis. Socialismo-Comunismo en América Latina. VII. Síntesis. Economía Social en América Latina. VIII. Características generales de la Economía Social. IX. Métodos y materiales. X. Resultados. XI. Conclusiones. XII. Fuentes documentales.

Summary: I. Introduction. II. Thesis: Capitalism-Neoliberalism. III. Anti-thesis. Socialism-Communism. IV. Synthesis: Social economy. V. Thesis: Capitalism-Neoliberalism in Latin America. VI. Anti-thesis: Socialism-Communism in Latin America. VII. Synthesis: Social Economy in Latin America. VIII. General characteristics of the Social Economy. IX. Methods and materials. X. Results. XI. Conclusions. XII. Documentary sources.

Resumen: En el presente documento se propone un marco terminológico y planteamiento teórico dialéctico de la economía social, se desarrollan los ele-

¹ Posdoctorado CONACYT en Derecho de la Empresa en la Universidad de Zaragoza, España, Doctorado en Derecho en argumentación jurídica y Maestría en Derecho Fiscal por el Centro de Estudios Jurídico Políticos de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Miembro del Sistema Nacional de investigadores ©, Perfil Deseable como Profesor-Investigador de Tiempo Completo PRODEP, Directora de Investigación en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades y profesor Investigador de tiempo completo de la Universidad Tecnológica de la Mixteca hasta 2017, Profesor-Investigador del Instituto Tecnológico Superior de Tepexi de Rodríguez, Catedrática de Posgrado en Derecho en la UNAM.

² Candidato a Doctor en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza, España, Maestro en Administración y Licenciado en Contaduría Pública por la Facultad de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Perfil deseable como Profesor-Investigador de Tiempo Completo PRODEP, Profesor investigador de tiempo completo en la Universidad Tecnológica de la Mixteca hasta 2017, Profesor-Investigador de la Universidad de las Américas Puebla.

mentos dialécticos de la investigación, Tesis-Capitalismo-Neoliberalismo, Anti-tesis, socialismo-comunismo, Síntesis-Economía Social, se afirma que el método científico puede definirse como la «contrastación dialéctica entre la teoría y la práctica» por ello, siguiendo la línea metodológica se realiza el estudio del grado de aceptación de la economía social en Europa y Latinoamérica.

Palabras clave: Economía Social, Estudio Dialéctico, Ward.

Abstract: In this paper we propose a terminological framework and dialectical theoretical approach of social economy, the dialectical elements of research, Thesis-Capitalism-Neoliberalism, Anti-thesis, socialism-communism, synthesis-Social Economy, Scientific method can be defined as «dialectical contrast between theory and practice». Therefore, following the methodological line, the degree of acceptance of the social economy in Europe and Latin America is studied.

Keywords: Social Economy, Dialectical Study, Ward

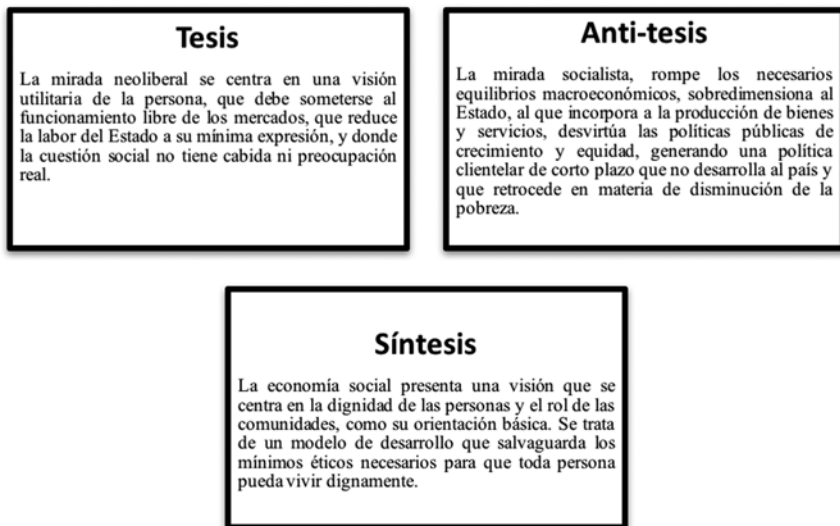
I. Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo general realizar un estudio dialéctico de la Economía Social, en la primera parte del trabajo, eminentemente teórica, se ha utilizado el método analítico-sintético Soldevilla, (1991), se propone un marco terminológico, conceptual y planteamiento teórico dialéctico.

El enfoque dialéctico materialista a decir de Matias & Hernández, (2014) obedece a una lógica de sentido metodológico, cuya vigencia es indiscutible, la dialéctica materialista considera que el movimiento es ininterrumpido y que transcurre como proceso a través de diversas direcciones en una unidad de cambios progresivos y bruscos, de continuidad y ruptura, por lo que lo cuantitativo y lo cualitativo son considerados, no a modo de pares separados, sino de unidad dialéctica que se expresa en el contexto, en la relación concreta que los activa.

Engels textualmente indica: «La situación económica es la base, pero los distintos factores de la superestructura que sobre ella se levanta ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan predominantemente en muchos casos su forma. Es un juego mutuo de acción y reacción» (Engels, 1980). En la figura 1. Se presenta la causalidad dialéctica exógena de la economía Social:

Figura 1. **Causalidad dialéctica exógena**



Fuente: Elaboración propia con datos de (Gutenberg, 2010)

En el siguiente apartado se desarrollan los elementos dialécticos de la investigación, Tesis-Capitalismo-Neoliberalismo, Anti-tesis, socialismo-comunismo, síntesis-Economía Social.

II. Tesis: Capitalismo-Neoliberalismo

Hurtado, (2010) afirma que Adam Smith, en la Riqueza de las Naciones señaló algunas de las ideas que conformarían la esencia del pensamiento económico liberal. Afirmó que los individuos, en sus actividades económicas, naturalmente se inclinaban por la búsqueda del interés personal, cuya atención era más útil para la sociedad que las actividades que específicamente buscaban satisfacer el interés social. El mejor remedio para la regulación de los precios era dejar que actuara la ley natural de la oferta y la demanda.

Bobbio, (1991) afirma que, como teoría económica, el liberalismo es partidario de la economía de mercado; como teoría política es simpatizante del Estado que gobierne lo menos posible o, del Estado mínimo (reducido al mínimo indispensable). El liberalismo como expresión del pensamiento y acción debe ser caracterizada para que incluya la diversidad y multiplicidad de ideas sin que se pierda su significación esencial como ideología.

Hurtado, (2010) sigue indicando que, si el futuro económico de los países dependía de la suerte que corrieran las actividades económicas particulares, lo mejor que podía hacer el Estado era limitar su acción a garantizar la libre acción de las fuerzas del mercado. El progreso era el resultado de mercados libres y competitivos, de la libre empresa, del libre cambio y del libre accionar de los individuos en la economía. Las libertades económicas eran vistas como un derecho natural de los seres humanos y el mejor incentivo para el progreso.

Sobre la base de este conjunto de creencias, Marques, (2015) afirma que el liberalismo clásico rechaza de plano cualquier tipo de reforma social basada en consideraciones de equidad y justicia distributiva, y rechaza todo tipo de interferencia estatal o gremial con las decisiones de los propietarios. Su idea es que, en general, la interferencia estatal (o gremial) no puede mejorar los resultados de la libre competencia. Por ello, la intervención es innecesaria (y suele ser perjudicial).

Hurtado, (2010) dice que doscientos años después, estas ideas fueron recogidas por el profesor de la Universidad de Chicago Milton Friedman, para el padre del liberalismo contemporáneo, el Estado debía limitarse a dotar a la sociedad de un marco jurídico que protegiera a los individuos y a sus actividades económicas, a fin de que operaran

en libertad, para lo cual era necesario que constituyera instituciones que garantizaran el ejercicio efectivo de tal derecho.

«Luego de la segunda guerra mundial resulta obvio que la estructura del mercado ha cambiado sustancialmente respecto de la que imperaba en la época de Smith y Ricardo. La industria moderna está ahora poblada por corporaciones gigantes que tienden a sustituir a la pequeña empresa. Tanto es así, que Hayek asume el carácter imperfecto de la competencia, es decir, el hecho de que las empresas pueden imponer los precios de sus productos y disfrutar, al menos temporalmente, de beneficios monopólicos. Esto suscitó un problema para los nuevos defensores del mercado, ya que muchos (incluso en el seno mismo de las huestes liberales) consideraban al monopolio como socialmente perjudicial (y desde la propia teoría económica no existía una clara defensa de la competencia monopolística). Lo primero que salta a la vista es que la nueva estructura que adopta el mercado pone en entredicho la tesis de la soberanía del consumidor, que está en el centro del argumento pro-mercado de los austriacos. En condiciones de competencia monopolista, los productores no son tomadores de precios. Pueden decidir la magnitud de sus beneficios y operar a un nivel de actividad inferior al que resultaría óptimo desde el punto de vista social. La tesis de que todas las magnitudes de las variables económicas están determinadas por las decisiones de consumo ya no es sostenible, y el argumento moral anti-intervencionista ya no puede ser empleado. Si el libre mercado continúa siendo defendible en las nuevas condiciones, se requieren otros argumentos para exhibir sus ventajas» (Marques, 2015: 6).

En los albores de la crisis financiera mundial de 2008 a decir de Paley, (2014) y el consecuente gran estancamiento, los eventos se van desfilando uno a uno ante Friedman, lo cual ha creado una esquizofrenia intelectual cuando dichos eventos hablan de lo acertado del viejo keynesianismo y, no obstante, la economía política de Friedman sigue siendo dominante entre la elite económica y política. Esa condición obstaculiza una reactivación teórica plena de la economía de Keynes, acarreado consigo graves consecuencias en la política económica.

«Para los pensadores clásicos del liberalismo económico la idea del bien común era el sustento sobre el que se fincaban sus principios, que pese a todas las críticas que se pudieran hacer, justificaba su orden económico hacia un fin enclavado en la comunidad» (Cruz, 2002).

Pero, ¿es posible referirse al bien común, o a una sociedad más justa y libre?, Boaventura, (2009) hace referencia a datos proporcionados en 1997 a 1999 respecto de que había 815 millones de personas

desnutridas en el mundo: 777 millones en los países en vías de desarrollo, 27 millones en los países que hacían la transición a las economías de mercado y 11 millones en los países industrializados. En el siglo xx murieron de hambre más personas que en cualquiera de los siglos anteriores. Un economista del banco mundial concluyó en un estudio de amplio espectro que cubre el 85% de la población mundial de 91 países, que el 1% más rico del mundo tiene ingresos equivalentes a los del 57% más pobre. Cuatro quintas partes de la población del mundo viven por debajo de lo que países en América del norte y Europa consideran la línea de pobreza.

«Desde 2015, el 1% más rico de la población mundial posee más riqueza que el resto del planeta» (Foro Económico Mundial, 2015)

III. **Anti-Tesis. Socialismo-Comunismo**

La anti-tesis del capitalismo y del neoliberalismo es el socialismo y/o comunismo, sin embargo, como los indica Muñoz, (2015) actualmente los conceptos de socialismo y de comunismo se manejan como sinónimos, cosa que no debería ser. Karl Marx entendía el paso del capitalismo al socialismo y del socialismo al comunismo como producto del devenir histórico, es decir, como el resultado del desarrollo de las fuerzas productivas dentro de la sociedad que van alterando poco a poco las relaciones sociales de producción, atendiendo a la dialéctica, metodología utilizada en el presente documento de tesis.

Bunge afirma que:

«Durante la primera mitad del siglo XIX, florecieron en Francia e Inglaterra los llamados socialistas utópicos. Friedrich Engels destacó en particular a Charles Fourier, Henri de Saint Simon y Robert Owen. El falansterio, la utopía imaginada por Fourier, era una pequeña sociedad igualitaria en la que cada cual tenía su puesto fijo, con tareas predeterminadas: la de Fourier era una sociedad tan totalitaria como la sociedad teocrática a la que aspiraban los dirigentes de las religiones mono-teístas y del hinduismo. Era lo que Popper llamó una sociedad cerrada: sin libertad y, por lo tanto, sin posibilidad de progresar, ya que las ideas originales nacían en cerebros privilegiados» (Bunge, 2010, pág. 21).

Para Martínez Heredia, (2008) este socialismo busca alcanzar los ideales de justicia social y de armonía universal prometidos por la modernidad y que nunca se han alcanzado; presupone un gran desarrollo económico, una gran liberación de los trabajadores y una democracia muy superior a la que hasta ahora se ha logrado en el capitalismo.

Bunge, (2010) afirma «Adoptaré una definición de «socialismo» que creo congruente con todas las corrientes de izquierda. En una sociedad auténticamente socialista, los bienes y las cargas, los derechos y los deberes se distribuyen equitativamente. En otras palabras, el socialismo realiza el ideal de la justicia social» (2010).

Continúa diciendo Martínez Heredia, (2008) este socialismo, de ser alcanzado, garantizaría completamente las libertades individuales, tendría instituciones intermedias, contrapesos, control ciudadano, extinción progresiva de los poderes y productores libres. Una sociedad con estas características no la puede garantizar el capitalismo, por lo tanto, este debe ser erradicado y reemplazado por el socialismo.

Sin embargo, Bettelheim afirma:

El alcance real de la propiedad estatal depende de las relaciones reales existentes entre la masa de los trabajadores y el aparato estatal. Si este aparato está verdadera y concretamente dominado por los trabajadores (en lugar de hallarse sobre éstos y de dominarlos), la propiedad estatal es la forma jurídica de la propiedad social de los trabajadores; al contrario, si los trabajadores no dominan el aparato estatal, si éste es dominado por un cuerpo de funcionarios y administradores y escapa al control y a la dirección de las masas trabajadoras, es este cuerpo de funcionarios y administradores el que se convierte, efectivamente, en propietario (en el sentido de una relación de producción) de los medios de producción. Este cuerpo forma entonces una clase social (una burguesía estatal) en razón de las relaciones existentes entre él y los medios de producción, por una parte, y los trabajadores por la otra. Esta situación no implica, evidentemente, que esta clase consuma personalmente la totalidad del producto excedente, sino que dispone de éste según normas que son normas de clase, incluso si está obligado a dejar desempeñar un papel dominante al mercado y a los «criterios de rentabilidad» (Bettelheim, 1979, pág. 138)

En este contexto Valenzuela, (2006) afirma que en el mundo contemporáneo existe una noción muy extendida: el derrumbe de la URSS (y de sus similares) es equivalente al fracaso del socialismo y de la teoría marxista. El autor rechaza este punto de vista y argumenta en favor de: a) el sistema social que se derrumbó en la URSS no era socialista. Este carácter lo perdió antes de 1950; b) la teoría oficial imperante en la URSS representó una brutal deformación del marxismo original; c) el marxismo auténtico conserva su fuerte poder explicativo; d) las realidades del capitalismo contemporáneo obligan a seguir pensando en un orden social post-capitalista.

Plantea algunas preguntas de investigación como conclusión que requieren respuesta: 1) ¿se debe rechazar el capitalismo y buscar una

forma social superior? 2) ¿Es el socialismo esa forma superior? 3) ¿Por qué los fracasos históricos del socialismo? ¿Son inevitables y entonces el socialismo no tiene sentido? 4) ¿Habría que buscar otro sistema alternativo? ¿Cuál?

IV. Síntesis. Economía Social

¿Se puede hablar de la economía social como un sistema alternativo? Montolio, (2002), afirma que el enfoque económico solidario nace en Europa, probablemente la expresión «economía social» fue empleada por primera vez, por el economista francés Charles Dunoyer (1786-1862) ya en el primer tercio del siglo XIX. Precisamente en 1830 publicó su *Nuevo tratado de economía social*.

Bastidas, et.al., (2001) y Montolio, (2002), coinciden en que Dunoyer se encuadra, si bien con algún tinte radical, dentro de la escuela francesa del liberalismo económico que encabezara Jean-Baptiste Say (1767-1837) bajo la innegable influencia de la Revolución de 1789.

En Alemania Coraggio J. L., (2012) afirma que, en el siglo XX, Alemania fue protagonista de varios escenarios, uno de ellos las guerras que destruyeron gran parte del país y provocó la división, esto afectó altamente a la economía, ante esta situación, Alemania Federal tuvo que adoptar diversas formas para fortalecer su economía, entre ellas la economía social de mercado, en la cual se ha basado. En la década de 1930, en la universidad alemana de Freiburg, connotados académicos divulgaron una serie de publicaciones que titulaban orden y la Economía, en estas publicaciones se resaltaba que las reglas de esta economía estaban basadas en la libertad individual, sino que también formaban parte de la oposición académica al régimen Nazi. Terminada la segunda guerra mundial, varios de los académicos fueron parte del régimen y fortalecieron la economía social de mercado, esto a finales de 1948, dando paso a una estabilización de la moneda.

Resico, (2008) dice que la economía social de mercado es una teoría completa de la economía y un modo de organización probado de la economía real. Este enfoque se desarrolló en Alemania, y se aplicó a la economía de este país, con un importante éxito luego de la segunda posguerra. Tal es así que los resultados de su aplicación fueron calificados como un «milagro económico» e influyeron notablemente en soluciones similares en países vecinos de la época.

«La Economía Social de Mercado se basa en la organización de mercados como mejor sistema de asignación de recursos, y trata de

corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa. En los casos requeridos no se abstiene de compensar o corregir posibles excesos o des-balances que puede presentar un sistema económico moderno basado en mercados libres, caracterizada por una minuciosa y extensa división del trabajo, y que, en determinados sectores y bajo ciertas circunstancias, puede alejarse de una competencia leal y eficaz» (Resico, 2008).

La búsqueda científica a decir de Benecke, (2012) por una combinación entre libertad empresarial y responsabilidad social desembocó finalmente en el diseño de una Economía Social de Mercado. Este sistema ha mostrado ser más eficiente en cuanto a la combinación de crecimiento económico y justicia social que los sistemas neo-liberales y socialistas.

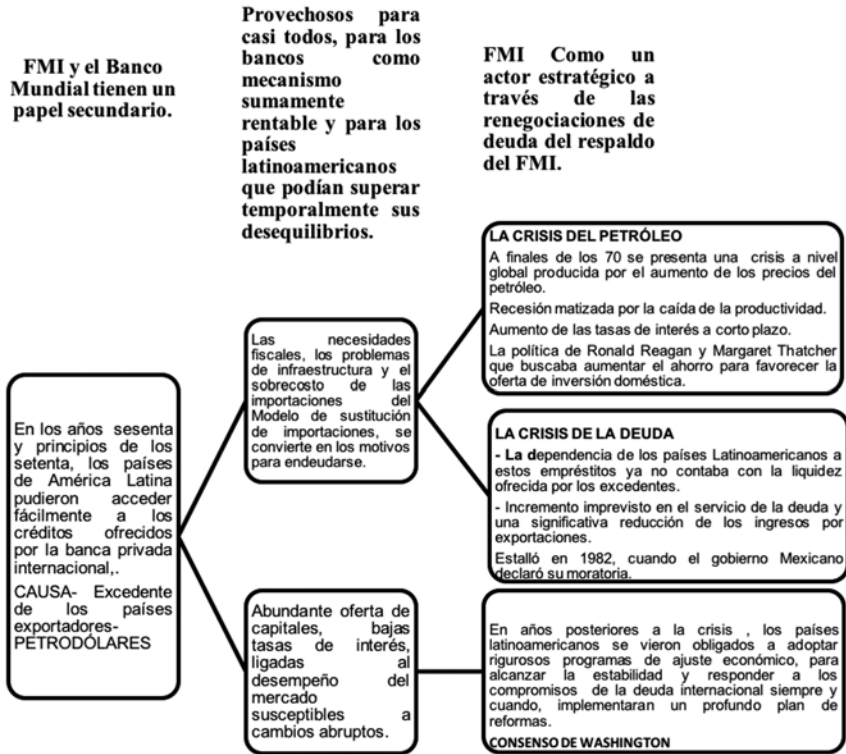
Resico, (2008) dice en este sentido la idea de la Economía Social de Mercado propone un marco teórico y de política económico-institucional que busca combinar la libertad de acción individual dentro de un orden de responsabilidad personal y social. Los representantes de esta concepción trabajan en una síntesis consiente de la tradición político-económica liberal en cuanto a los «derechos individuales,» el «republicanismo,» y el «mercado,» con la tradición del pensamiento social-cristiano que enfatiza la «dignidad humana,» la «justicia social» y la «solidaridad».

En este contexto en España a decir de Montolio, (2002), la constitución de la asociación conocida hoy como Centro Internacional de Investigación y de Información de la Economía pública, social y cooperativa (CIRIEC) data de 1947, por otra parte en la Constitución española de 1978 se inscribe dentro de aquel marco europeo en el que la economía social cobra un creciente interés en estos años, atento el constituyente español por lo demás a su entorno. Esta disposición explica el contenido del art. 129.2 del texto constitucional y la declaración de apoyo eficaz a las «diversas formas de participación en la empresa», al cooperativismo y al acceso de los trabajadores a los medios de producción.

V. Tesis: Capitalismo-Neoliberalismo en América Latina

Siguiendo la metodología dialéctica es importante partir del capitalismo-neoliberalismo en Latinoamérica que estuvo claramente definida por «**El Consenso de Washington (CW)**» que a decir de Polo, (2001, pág. 4) constituye el condicionamiento al capital externo como instrumento para la implementación de reformas Neoliberales en América Latina.

Figura 2. **Antecedentes del Consenso de Washington**



Fuente: Elaboración propia con datos del documento (Polo, 2001, pág. 4)

En Argentina «esta década fue marcada por la finalización de la guerra fría, y el surgimiento del consenso de Washington, paralelamente se realizan las privatizaciones de las Empresas estratégicas del Estado que quedaron en propiedad de empresas transnacionales» (Urbana Gulli, 2015).

Así a decir de Polo, (2001, pág. 14) con el problema de la deuda externa los países acreedores se percataron de la incapacidad de los países deudores de responder a sus compromisos económicos. De esta manera nace el C.W. como la estrategia creada por los países acreedores para afrontar la crisis de la deuda externa y garantizar que los países continuaran pagando el servicio de sus deudas. En adelante, el C.W. debía ser la guía para los gobiernos de países en desarrollo y los organismos internacionales a la hora de valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos.

La agenda del Consenso de Washington como lo afirma Martínez Rangel & Soto Reyes, (2012) fue diseñada para aliviar los problemas económicos en los que la región se encontraba sumida; sin embargo, de acuerdo a los resolutivos del CW sólo se trataban de recomendaciones por parte de los organismos internacionales y de los denominados *think tanks* (grupo de expertos). Sus promotores aseguraban que nunca se obligó a un país a implementar este tipo de políticas en sus economías, sin embargo, es importante tomar en cuenta que muchas de aquellas políticas económicas conforman hoy igual que entonces el listado de condiciones que los organismos internacionales exigen para acceder a los préstamos y rescates financieros, por tanto, dichas condiciones responden a los intereses comerciales y financieros de países altamente industrializados.

Por ello Polo, (2001, pág. 36) afirma que el C.W. es el recetario del neoliberalismo por excelencia, de ahí que sus medidas propendan por la reivindicación del poder del mercado y su papel en el desarrollo económico y social, y la prevalencia del sector privado sobre el público, con lo que abogan por la eliminación de la función del Estado en dicho desarrollo. Con este panorama es claro que el paquete de reformas económicas y políticas del CW es una fiel representación del modelo neoliberal: la apertura completa de las economías a los mercados y al capital internacional, el recorte del gasto público y eliminación de los subsidios sociales, la privatización de las empresas estatales y, en general, el establecimiento del clima más propicio para la inversión extranjera. Se enuncian los diez puntos del Consenso de Washington:

Cuadro 1

Los diez puntos del Consenso de Washington

- 1) Establecer una disciplina fiscal;
- 2) Priorizar el gasto público en educación y salud;
- 3) Llevar a cabo una reforma tributaria;
- 4) Establecer tasas de interés positivas determinadas por el mercado;
- 5) Lograr tipos de cambio competitivos;
- 6) Desarrollar políticas comerciales liberales;
- 7) Una mayor apertura a la inversión extranjera;
- 8) Privatizar las empresas públicas;
- 9) Llevar a cabo una profunda desregulación; y
- 10) Garantizar la protección de la propiedad privada

Fuente: Elaboración propia con datos de (Martínez Rangel & Soto Reyes, 2012)

A continuación se presenta la antítesis del capitalismo en América Latina.

VI. **Anti-Tesis. Socialismo-Comunismo en América Latina**

La anti-tesis es el socialismo en América Latina, para Anzuategui Macías, (2016) el término Socialismo del Siglo XXI surgió en 1996, fue acuñado por el sociólogo y analista político, alemán, Heinz Dieterich Steffan. También se le denomina Socialismo Democrático o Socialismo Andino.

A decir de Petit Torres & Peña Cedillo, (2009) sus características lo hacen radicalmente distinto a las experiencias (y el pensamiento) socialista del siglo pasado, aun cuando es perfectamente reconocible como una evolución de esa corriente histórica, de la cual no reniega, pero al mismo tiempo hace proposiciones muy distintas a las tradicionales, en procura de un socialismo radical y democrático.

El modelo de Estado Socialista del Socialismo del Siglo XXI sigue afirmando Anzuategui Macías, (2016) es un socialismo revolucionario que se inspira en la filosofía y economía marxista y que se sustenta en 4 ejes: el desarrollismo democrático regional, la economía de las equivalencias, la democracia participativa y protagónica; y, las organizaciones de base, sobre la dinámica social y la lucha de clases. En el camino se incorporó un quinto elemento, el Suma Kawsay o Buen Vivir de la población. Se centra mayormente en los gobiernos de los países: Ecuador, Venezuela y Bolivia.

«El «giro a la izquierda» de gran parte de los gobiernos latinoamericanos durante el siglo xxi colocó a las ciencias sociales frente al desafío de analizar las especificidades que asumieron los procesos políticos contemporáneos. La literatura al respecto privilegió, a grandes rasgos, el estudio de dos aspectos transversales a las vigentes experiencias políticas: los contenidos de las agendas post-Consenso de Washington y la recuperación de las capacidades estatales. De este modo, la idea de postneoliberalismo y el llamado “retorno del Estado” aparecen como elementos insoslayables de diferentes interpretaciones conceptuales y análisis políticos» (Stoessel, 2014).

Sin embargo, «la continuidad de la derecha en Guatemala, el cambio de sistema de Gobierno en Argentina, el regreso de la derecha al parlamento venezolano y la desestabilización en Brasil, Ecuador, Venezuela y Bolivia permite observar que algo serio está pasando» (Anzuategui Macías, 2016).

El reto del socialismo es a decir de Petit Torres & Peña Cedillo, (2009), es justamente, contribuir a la construcción de una fuerza que logre cambiar un sistema que se presenta como muy exitoso, por otro reiteradamente denostado como fracasado, y que debe en sus nuevas versiones tanto rescatar lo positivo que puede rastrearse en su historia, como mostrarse en los hechos capaz de ofrecer beneficios superiores a los que hasta ahora el capital ofrece para todos. Por supuesto, los beneficios del sistema socio-económico alternativo deben estar enmarcados en otra concepción del mundo, darse en un marco de valores muy distintos acerca de la manera en que se debe convivir en sociedad.

La pregunta de investigación es ¿la economía social es esa alternativa?, ¿Es ese punto intermedio entre dos sistemas económicos?

VII. **Síntesis. Economía Social en América Latina**

En América Latina a decir de Guerra, (2012) la irrupción del concepto de economía social coincide en el tiempo con el de la economía solidaria y delimita dos orientaciones, una que denomina la clásica en la que los académicos y actores sociales más influidos por la literatura francófona, adoptan la idea de la economía social tal como fue concebida a partir de los años setentas por los europeos y otra de orientación paternalista que surge a finales de los noventa fundamentalmente en el campo de las políticas públicas como una visión más bien minimalista sobre la economía social, esto es, entendiendo por ésta, un conjunto de políticas dirigidas a incluir socialmente a los sectores más vulnerables de la población.

La contribución de una Economía Social consolida en América Latina a decir de Cabra de Luna, (2012) a la gestión del desarrollo que se centra en resolver graves situaciones de pobreza, desigualdad, exclusión, informalidad, explotación humana, falta de cohesión social y deslocalización empresarial y, en fin, generar una distribución más igualitaria de la renta y la riqueza contribuyendo a un cambio necesario de modelo productivo.

«Sin embargo, a lo largo de la década pasada, como resultado de la acción de los principales movimientos sociales (Ecuador, Bolivia), de movilizaciones espontáneas en situaciones de crisis (Argentina, Venezuela) o de la simple reconcentración del electorado popular alrededor de proyectos anunciados como progresistas (Brasil, Uruguay, Paraguay), se fueron sucediendo cambios políticos, reconfirmados electoralmente en todos los casos, como re-

sultado de los cuales: (a) se desplazó el signo social (ahora más popular) de los gobiernos de turno (b) se aceleró el proceso de implementación de nuevos programas y políticas públicas de sentido popular, (c) en casi todos esos países se formalizó la institucionalización de la Economía Social, mediante nuevos marcos legales, ya sea reconociendo sus formas propias, definiendo nuevas responsabilidades del Estado o modificando los marcos constitucionales, (d) se expandió un sistema de redes virtuales que imprimió mayor velocidad a la mutua influencia de los procesos de cambio, en particular en lo referente a la Economía Social. Se pueden verificar entonces cambios significativos en los formatos institucionales en solo una década. Pero mientras los cambios jurídicos en Argentina y Brasil son ajustes menores al marco preexistente, en Brasil se está iniciado la institucionalización de nuevas prácticas en la co-construcción de política para la Economía Social. Por su parte, en Bolivia y Ecuador se proponen cambios de gran profundidad que requerirán una larga transición, pero tienen la ventaja de estar sustentados en una historia de formas de resistencia o sobrevivencia económica que son hoy reconocidas. Por su parte, en el caso de Venezuela se está proponiendo cambios mayores, pero a partir de tipos ideales construidos que requieren no solo recursos sino un cambio en la cultura de los actores económicos» (Coraggio J. L., 2013).

En Chile, por ejemplo, a decir de Varas, (2014) una gran dificultad en la aplicación de la Economía Social es el bajo conocimiento que existe sobre esta tradición de pensamiento, en particular respecto de sus diferencias con otras corrientes y de sus implicancias concretas»

En Argentina a decir de Coraggio J. L., (2013) con el nuevo gobierno del 2003, ante la constatación de que la crisis del empleo será prolongada, se da una evolución reflexiva de la política social que desemboca en la incorporación, aparentemente para durar, de la política denominada de economía social (reducida a la promoción de emprendimientos mercantiles, aunque de trabajo asociado autogestionado). Se va institucionalizando la «política social de economía social».

En Brasil la principal característica a decir de Coraggio J. L., (2013) es la conformación previa de un movimiento de Ecosol, institucionalizado bajo el título de Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES), que hoy incluye tres actores: los emprendedores económicos solidarios, los promotores de la sociedad civil y los gestores públicos. Es ese movimiento el que, con la asunción en 2003 por Lula da Silva, proveniente del Partido de los Trabajadores (PT), impulsó la creación

de la SENAES obteniendo la designación de Paul Singer, economista socialista y uno de los fundadores del PT. Simultáneamente se creó el Consejo Nacional de Economía Solidaria (CNES como órgano consultivo y propositivo, con una composición multiactoral similar a la de la FBES). Este grado de institucionalización de la relación estado/sociedad civil ha generado también una correspondiente burocratización del movimiento.

Uno de los grandes problemas continúa diciendo Cabra de Luna, (2012) que lastran el desarrollo de la Economía Social latinoamericana es la dificultad de sistematizar información sobre este sector, lo que consolida su invisibilidad social. Es preciso saber, no solo intuir, el impacto real de la Economía Social.

Es por ello que en el apartado 10 a través de una metodología definida se mide el grado de aceptación de la Economía Social en Europa y América Latina, lo que permite crear grupos homogéneos que visibilizan su situación actual.

VIII. Características generales de la Economía Social

Gaiger describe a la economía social como:

«Aquella que suprime la separación entre los trabajadores y los medios de producción, eliminan la apropiación privada y desaparece el antagonismo entre capital y trabajo, las empresas solidarias ganan la posibilidad de superar el carácter alienante y desechable de la actividad productiva. No estando más ajeno a las determinaciones y al producto de su trabajo, ahora sobre su dominio, el trabajador recupera las condiciones necesarias, sino suficientes, para una existencia integral» (Gaiger, 2001, pág. 206)

En este sentido, para Corrons August, (2016) la economía social y solidaria representa ya una realidad que, si bien todavía dispone de un gran potencial por explotar, aporta un enfoque integrador de la actividad económica, considerando las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible como referentes prioritarios, por encima de los intereses meramente económicos.

En este contexto Pérez de Mendiguren & Etxezarreta, (2014) afirma que esta definición integra las tres grandes familias socio-económicas consideradas tradicionalmente como entidades de la Economía Social (cooperativas, mutualidades y asociaciones), dando así carta de naturaleza legal a la existencia de empresas no capitalistas.

Cuadro 2. **Diferencias entre agentes de empresas capitalistas y de economía social**

Agentes de empresas capitalistas	Agentes de Economía Social
Es un requisito indispensable obtener beneficios de su actividad productiva.	Pueden obtener beneficios de su actividad productiva.
Necesitan de un capital para desarrollar su actividad producción, distribución y comercialización.	Necesitan de un capital para desarrollar su actividad producción, distribución y comercialización.
Las relaciones existentes entre el capital y el reparto dependen directamente de la aportación.	Las relaciones existentes entre el capital y el reparto de los beneficios son una de las condiciones para la inclusión de una empresa en la economía social.
La toma de decisiones está supeditada al capital.	La toma de decisiones no debe estar supeditada al capital, sino a los socios propietarios de la empresa «un hombre, un voto»

Fuente: Elaboración propia con datos de (Barea, 1990)

«Lo que va a decidir si una empresa debe ser considerada como dependiente de la economía social es la relación existente entre el capital y la distribución del beneficio de la empresa» (Barea, 1990).

En la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, (2002), órgano representativo de las entidades de economía social europeas, aprobó la Carta de Principios de la Economía Social, documento que recoge los valores fundamentales de la economía social, que hacen diferentes a estas empresas de las empresas capitalistas y de las empresas públicas. Estos principios son:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad

- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

IX. Materiales y métodos

La investigación comienza descomponiendo sus objetos a fin de descubrir el «mecanismo» interno responsable de los fenómenos observados. Pero el desmontaje del mecanismo no se detiene cuando se ha investigado la naturaleza de sus partes; el próximo paso es el examen de la interdependencia de las partes, y la etapa final es la tentativa de reconstruir el todo en términos de sus partes interconectadas.

El método científico puede definirse como «contrastación dialéctica entre la teoría y la práctica» (Ramírez, 1991)

Por ello siguiendo a la dialéctica partiendo de la contrastación entre la teoría y la práctica se realiza un estudio del grado de aceptación de la economía social en Europa y Latinoamérica.

El universo de estudio para el análisis de los indicadores de aceptación del concepto de economía social se toman del estudio «La economía social, en España, Iberoamérica y países del Magreb», donde se recopilan los datos de 17 países de Latinoamérica, a los que se les preguntó por la aceptación del concepto de economía social a autoridades públicas, empresas de economía social y por parte del mundo académico-científico Chaves-Ávila y col., & Radrigán y col. (2013). Para el caso de los países de la Unión europea los datos del documento «*Field of study, quantitative importance and national acceptations*» se basan en 27 países Vivet y Thiry, 2000; Monzón y Chaves-Ávila, (2012). Para poder evaluar estadísticamente, se asigna un valor numérico a las respuestas de acuerdo a la información obtenida de las bases de datos, quedando de la siguiente forma: (1) Escaso, (2) Moderado y (3) Elevado (Tablas 1 y 2).

Aunado al análisis cluster que es una técnica estadística multivariante que busca agrupar elementos o (variables) tratando de lograr la mayor homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre grupos. Las técnicas de análisis de cluster tienen como objetivo principal la clasificación de un cierto número de individuos Fernández-Santana, (1991). En el presente trabajo, la caracterización significa identificar las principales variables que inciden en el grado de homogeneidad y he-

terogeneidad existente entre empresas de economía social y empleos ofertados en países de Latinoamérica y Europa, generando grupos representativos de países con economía social. La muestra se basa en el análisis de 17 países de Latinoamérica y 27 de la Unión Europea, divididos en dos grupos; primero, empresas de economía social (cooperativas, mutuas y asociaciones civiles y otros); segundo, empleos (empleos ofertados y empleos de economía social), con un total de cinco variables, información estadística tomada del informe bienio (2008-2009), Observatorio Iberoamericano de Economía Social y Cooperativa (oibescoop) citado en (Chaves-Ávila y Pérez-de-Uralde, 2012; Chaves-Ávila y col., 2013) (Tabla 3).

Se empleó el método de conglomerados jerárquicos, que se puede utilizar para variables cuantitativas y cualitativas, no se conoce el número de conglomerados *a priori* y cuando el número de objetos no es muy grande el método jerárquico de análisis de cluster (Ward), también conocido como «momento central de orden de dos» o «pérdida de inercia mínima», tiene como principal objetivo optimizar la varianza mínima intragrupal (Ward-Jr., 1963). Se determina la medida de distancia, para este caso, distancia euclídea al cuadrado. En cada paso del proceso de agrupación se trata de combinar aquellos dos conglomerados que provoquen el menor incremento a la suma total de las distancias al cuadrado dentro de los conglomerados.

X. Resultados

Aceptación del concepto de Economía Social en países de Latinoamérica

En la Tabla 1 se muestra la aceptación del concepto de Economía Social por países de Latinoamérica por grados: (Escaso) cuando existe un nivel de reconocimiento escaso o nulo de ese concepto en el país; (Moderado) cuando existe un nivel moderado de reconocimiento; y (Elevado) cuando existe un nivel elevado que denota un reconocimiento en el país en cuestión.

Tabla 1. Aceptación del concepto de Economía Social en Latinoamérica por autoridades públicas, empresas de economía social y mundo académico-científico según el estudio de la Economía Social en Iberoamérica

Posición	País	Por las Autoridades Públicas	Puntos	Por las Empresas de ES	Puntos	Por el mundo Académico-Científico	Puntos	Total
1	Argentina	Elevado	3	Elevado	3	Moderado	2	8
2	Colombia	Elevado	3	Elevado	3	Moderado	2	8
3	Honduras	Elevado	3	Moderado	2	Escaso	1	6
4	México	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
5	Brasil	Escaso	1	Escaso	1	Moderado	2	4
6	Costa Rica	Escaso	1	Escaso	1	Moderado	2	4
7	Uruguay	Escaso	1	Escaso	1	Moderado	2	4
8	Bolivia	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
9	Chile	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
10	Cuba	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
11	Ecuador	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
12	El Salvador	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
13	Guatemala	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
14	Nicaragua	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
15	Paraguay	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
16	Perú	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
17	Venezuela	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3

Fuente: Modificado a partir de datos de (Chaves Ávila, Monzón Campos, Pérez, & Radrigán Rubio, 2013)

Como se observa en la Tabla 1, Argentina y Colombia se encuentran con una aceptación elevada (8), Honduras y México tienen una aceptación moderada (6), así, como Brasil, Costa Rica y Uruguay (4) y Bolivia, Chile, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Paraguay, Perú y Venezuela presentan una aceptación escasa (3) del concepto de Economía Social.

Aceptación del concepto de Economía Social en países de la Unión Europea

En el caso de los países de la Unión Europea, en la Tabla 2 se muestra la aceptación del concepto de Economía Social por países de la Unión Europea por grados: (Escaso) cuando existe un nivel de recono-

cimiento escaso o nulo de ese concepto en el país; (Moderado) cuando existe un nivel moderado de reconocimiento; y (Elevado) cuando existe un nivel elevado.

Tabla 2. Aceptación del concepto de Economía Social en países de la Unión Europea por autoridades públicas, empresas de economía social y mundo académico-científico según el informe «La Economía Social en la Unión Europea»

Posición	País	Por las Autoridades Públicas	Puntos	Por las Empresas de ES	Puntos	Por el mundo Académico-Científico	Puntos	Total
1	España	Elevado	3	Elevado	3	Elevado	3	9
2	Portugal	Elevado	3	Elevado	3	Moderado	2	8
3	Bélgica	Moderado	2	Elevado	3	Moderado	2	7
4	Grecia	Moderado	2	Moderado	2	Elevado	3	7
5	Irlanda	Moderado	2	Elevado	3	Moderado	2	7
6	Francia	Moderado	2	Elevado	3	Moderado	2	7
7	Bulgaria	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
8	Chipre	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
9	Dinamarca	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
10	Finlandia	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
11	Italia	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
12	Luxemburgo	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
13	Polonia	Moderado	2	Moderado	2	Moderado	2	6
14	Alemania	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
15	Austria	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
16	Eslovenia	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
17	Letonia	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
18	Malta	Moderado	2	Escaso	1	Moderado	2	5
19	Reino Unido	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
20	República Checa	Escaso	1	Moderado	2	Moderado	2	5
21	Suecia	Moderado	2	Moderado	2	Escaso	1	5
22	Estonia	Moderado	2	Escaso	1	Escaso	1	4
23	Hungría	Escaso	1	Moderado	2	Escaso	1	4
24	Lituania	Moderado	2	Escaso	1	Escaso	1	4
25	Eslovaquia	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
26	Países Bajos	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3
27	Rumanía	Escaso	1	Escaso	1	Escaso	1	3

Fuente: Elaboración propia con datos del comité Económico y Social Europeo (2013)

El grado de aceptación del concepto de Economía Social por país se da respecto al puntaje máximo que puede alcanzar en este análisis de nueve, si la aceptación del concepto de Economía Social por autoridades públicas, empresas de Economía Social y mundo académico-científico es de tres en cada caso.

Como se observa en la Tabla 2, España tiene una aceptación elevada del concepto de Economía Social con tres en cada una de las variables y (9) en total, siendo el único país tanto de la Unión Europea como de los países de Latinoamérica. Portugal con (8) tiene una aceptación elevada, le siguen Bélgica, Francia, Grecia e Irlanda (7). Con una aceptación moderada (6) se observa a Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Italia, Luxemburgo y Polonia. Con una aceptación moderada (5) se encuentran Alemania, Austria, Eslovenia, Hungría, Letonia, Malta, Reino Unido, República Checa y Suecia, le siguen (4) Estonia y Lituania. Solo Eslovaquia, Países Bajos y Rumania tienen una aceptación escasa (3) del concepto de Economía Social.

Identificación de grupos homogéneos (Método de Ward)

El análisis clúster es una técnica estadística multivariante que busca agrupar elementos o (variables) tratando de lograr la mayor homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre grupos. Las técnicas de análisis de clúster tienen como objetivo principal la clasificación de un cierto número de individuos (Fernández, 1991). En el presente trabajo, la caracterización significa identificar las principales variables que inciden en el grado de homogeneidad y heterogeneidad existente entre empresas de Economía Social y empleos ofertados en países de Latinoamérica y Europa, generando grupos representativos de estos países. La muestra se basa en el análisis de diecisiete países de Latinoamérica y veintisiete de la Unión Europea, con un total de cinco variables divididas en dos grupos; el primero representado por tres tipos de entidades que forman parte de la Economía Social (cooperativas, mutuas y asociaciones civiles y otros) y el segundo, se basa en los empleos (empleos ofertados en el país y empleos de Economía Social), para ello se toma información estadística de (INAES, 2008; Monzón, 2010; Oropeza, 2007; Serva y Andión, 2006; Leite, 2008; FUNDIBES, 2009; Guarín, 1999; Sarmiento, 2010; Díaz, 2008; Da Ros, 2007; CEPES, 2014; Paredes, 2009; COHDESSE, 2003; Rojas, 2006; Pérez y Rádrigan, 2006; Carballo, 2009; FUNDIBES, 2010; De Cárdenas, 2006; Bettoni y Cruz, 1999; Hintze, 2010) citados en (Chaves y Pérez, 2012; Chaves *et al.*, 2013).

Identificación de grupos homogéneos Latinoamérica

De acuerdo con el Comité Económico y Social Europeo, (2012) la Economía Social en Latinoamérica padece problemas esenciales que dificultan su desarrollo: la falta de visibilidad social e institucional es uno de los más graves. A ello contribuye la ausencia de procesos de medición y cuantificación, lo que impide comprobar sus dimensiones y sus importantes efectos sociales. Invita a una acción más relevante en la elaboración de estadísticas homologadas internacionalmente en los países de Latinoamérica, implicando la colaboración de organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Alianza Cooperativa Internacional de las Américas (ACI-Américas), Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social y Cooperativa (OIBESCOOP), o le Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC).

Tabla 3. **Actividad de la Economía Social en países de Latinoamérica**

	País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones Civiles y otros	Total, Empleos	Empleos de Economía Social
1	Argentina	12.760	4.166	74.034	16.030	289
2	Bolivia	664	9	497	4.614	32
3	Brasil	7.727	—	338.000	99.230	1.786
4	Chile	1.152	536	106.880	7.382	339
5	Colombia	8.533	273	—	20.500	150
6	Costa Rica	530	—	4.406	1.920	101
7	Cuba	6.398	—	—	—	—
8	Ecuador	5.422	—	2.272	4.510	—
9	El Salvador	3.240	—	9	2.552	—
10	Guatemala	841	—	—	3.958	—
11	Honduras	1.048	—	84	3.237	—
12	México	13.316	—	—	44.710	4.864
13	Nicaragua	3.410	—	—	2.262	—
14	Paraguay	1.371	88	201	3.094	—
15	Perú	806	—	—	10	—
16	Uruguay	1.164	5.000	3.566	1.631	70
17	Venezuela	61.856	—	—	12.370	—
		130.238	10.072	529.949	228.010	7.631

Fuente: Modificado a partir de datos de (Chaves Ávila & Pérez de Uralde, 2012)

Uno de los grandes problemas que lastran el desarrollo de la Economía Social en Latinoamérica es la dificultad de sistematizar información sobre este sector, lo que consolida su invisibilidad social. Es preciso saber, no solo intuir, el impacto real de la Economía Social. La ausencia de mediciones hace muy difícil destacar su verdadera relevancia social y la diferencia comparativa con respecto a otros tipos de empresas en cuanto al impacto de sus acciones económicas, sociales y solidarias. Lo mismo se pide en Europa para este sector, reconocimiento estadístico, para cada sector y rama de actividad, para conseguir más visibilidad.

El análisis refleja que el número de cooperativas en Latinoamérica oscila entre 530 de Costa Rica y 61.856 de Venezuela, que proporciona una media de 7.661,06 cooperativas en países de Latinoamérica. En los países latinoamericanos se tiene una media de 448,88 empleos de Economía Social, de una oferta laboral de 228.010 puestos. El número de asociaciones civiles y otros organismos de Economía Social es muy superior al de cooperativas y mutuas. En este sentido, las cooperativas representan el 19,43% y las mutuas el 1,50%.

El hecho de considerar valores absolutos (total de cooperativas, de mutuas, de asociaciones civiles y otros, total de empleos ofertados y empleos de Economía Social) en lugar de los números promedio del Producto Interno Bruto (PIB) por ejemplo, genera que los países con mayor riqueza económica tengan una mayor infraestructura, más empresas de Economía Social y consigan mayores ofertas de empleo. Este hecho genera casos atípicos de las variables analizadas.

El total de empleos presenta dos casos atípicos identificados con los números 12 (México) y 3 (Brasil), que son los dos países con mayor oferta de empleos. Coinciden, también los dos casos atípicos que se presentan en el número de empleos de Economía Social 12 (México) y 3 (Brasil).

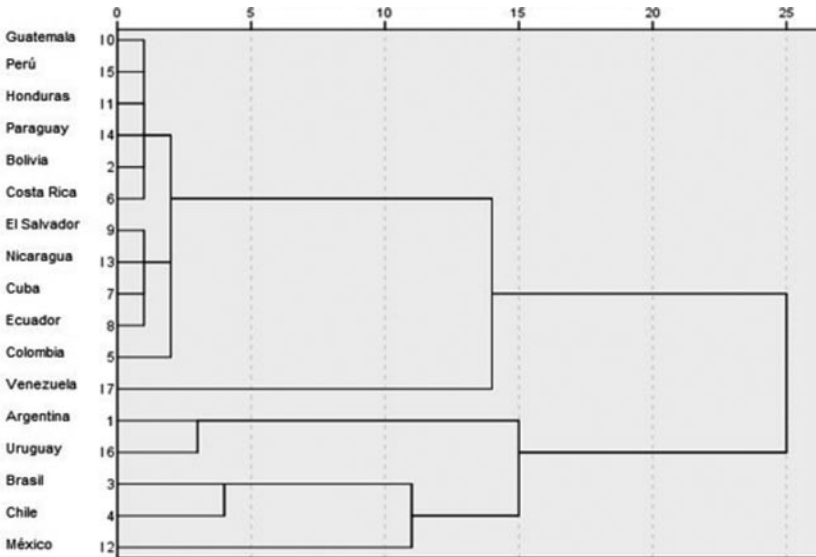
Respecto a las empresas de Economía Social, se reflejan casos atípicos en los casos 1 (Argentina), 3 (Brasil), 4 (Chile), 5 (Colombia), 16 (Uruguay) y 17 (Venezuela).

La localización de los casos atípicos indica que se trata de distribuciones con asimetría positiva. Distribuciones que es necesario simetrizar antes de aplicar el análisis de clúster. Considerando la escalera de las transformaciones de Tukey, la asimetría positiva se corrige sustituyendo los datos recogidos por su raíz cuadrada o su logaritmo; en el caso de que las transformaciones proporcionen resultados muy similares se opta por la menos potente (Mora y Rodríguez, 2001). En este caso, se opta por realizar una transformación raíz cuadrada a las variables con valores atípicos.

Se observa una relación de la variable Total_empleosR con Empleos_ESR y Asociaciones Civiles y OtrosR del modelo, relaciones significativas al 0.01 (**), por lo que se procede a eliminarla del modelo.

Un análisis detallado de los coeficientes revela una gran similitud en la actividad de la Economía Social en Guatemala y Perú (con una distancia de 0,000). Otras Comunidades con pautas parecidas son Nicaragua y El Salvador (con una distancia de 0,001), Honduras y Guatemala (con una distancia de 0,007) y Honduras y Perú (con 0,008). Los países más diferentes en cuanto a la actividad de Economía Social son Venezuela y Brasil (con una distancia de 26,4).

Figura 3. **Dendograma que utiliza una vinculación de Ward**
Combinación de conglomerados de distancia re-escalados
Países de Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia corresponde a los países de Latinoamérica

La lectura del dendograma de la vinculación de *Ward* se realiza de izquierda a derecha, y en su interior aparecen líneas horizontales y verticales, utilizando estas últimas para indicar el punto de unión entre dos países. Así la posición de la línea vertical respecto a la regla situada en la parte superior indica la distancia donde se ha realizado la unión de dos grupos, de modo que cuanto más a la derecha se produzca una agrupación existirá más diferencia entre los casos, formando grupos más hete-

rogéneos. En la regla de la parte superior muestra la distancia entre los agrupamientos, si bien se ha cambiado la «escala» de las distancias a unos valores que oscilan entre 0 y 25, mientras que la amplitud de las distancias del historial de conglomeración oscila entre 0,00 y 64. Es decir, la amplitud de las distancias (0,00-64) se calcula para adoptarla a la escala (0-25), basta con multiplicar cada amplitud por 0,390625. Respecto a la nueva escala, en la distancia 2,09 (5,348) se produce el primer gran incremento en las distancias para unirse Guatemala, Perú, Honduras, Paraguay, Bolivia, Costa Rica con El Salvador, Nicaragua, Cuba, Ecuador y Colombia. En la distancia 3,28 (8,409) se unen Argentina y Uruguay. En la distancia 6,82 (17,469) se unen Brasil, Chile y México.

Tabla 4. **Análisis descriptivo de los resultados Países de Latinoamérica**

Método Ward		Empleos ES	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones Civiles y otros
1	Media	179,50	6.962,00	4.583,00	38.800,00
	N	2	2	2	2
	Desviación típica	154.856	8.199.610	589.727	49.828.401
	Mínimo	70	1.164	4.166	3.566
	Máximo	289	12.760	5.000	74.034
	% de la suma total	4,7 %	10,7 %	91,0 %	14,6 %
2	Media	23,58	7.843,25	30,83	622,42
	N	12	12	12	12
	Desviación típica	49.590	17.210.707	80.309	1.355.814
	Mínimo	0	530	0	0
	Máximo	150	61.856	273	4.406
	% de la suma total	3,7 %	72,3 %	3,7 %	1,4 %
3	Media	2.329,67	7.398,33	178,67	148.293,33
	N	3	3	3	3
	Desviación típica	2.310.971	6.088.657	309.460	172.763.706
	Mínimo	339	1.152	0	0
	Máximo	4.864	13.316	536	338.000
	% de la suma total	91,6 %	17,0 %	5,3 %	83,9 %
Total	Media	448,88	7.661,06	592,47	31 173.47
	N	17	17	17	17
	Desviación típica	1.216.037	14.580.065	1.515.706	84 655 775
	Mínimo	0	530	0	0
	Máximo	4.864	61.856	5.000	338 000
	% de la suma total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Fuente: Elaboración propia grupo de conglomerados

El conglomerado número uno destaca por ser el que más mutuas tiene con el 91%. El conglomerado número dos es el que más cooperativas tiene con 72,3%, pero también tiene el menor porcentaje de empleos de Economía Social con 3,7%, mutuas 3,7% y asociaciones civiles y otros organismos de Economía Social con 1,4%. El conglomerado número tres destaca por tener más empleos de Economía Social con 91,6%, y más asociaciones civiles y otros organismos de Economía Social con 83,9%.

Identificación de grupos homogéneos Unión Europea

El análisis de estadísticos descriptivos refleja que el número de cooperativas oscila entre 250 en Malta y 1.128.381 cooperativas en Italia, que proporciona una media de 168.459,04 cooperativas en los países de la Unión Europea analizados. En los países se tiene una media de 14.128,13 empleos de Economía Social, de una oferta laboral de 216.397,80 puestos.

El número medio de asociaciones civiles y otros organismos de Economía Social es muy superior al de cooperativas y mutuas; en este sentido, las cooperativas representan el 49,35 % y las mutuas el 3,93 %.

Las variables empleos ofertados y empleos de Economía Social presentan cuatro casos atípicos identificados con los números 2 (Alemania), 8 (Reino Unido), 10 (Francia) y 14 (Italia), que son los cuatro países con mayor oferta de empleos. Coinciden también con los cuatro casos atípicos que se presentan en el número de empleos de Economía Social.

Se observó una correlación entre las variables del modelo, relaciones significativas al 0,01, por lo que se determina una medida (distancia de Mahalanobis) para compensar la correlación, ya que si las variables se encuentran correlacionadas se corre el peligro de incluir información redundante que se debe evitar en todo momento.

Se cumple con la revisión del criterio de valor atípico multivariante extremo, donde son aquellos cuya probabilidad sea menor a 0.001, en la muestra ninguno es atípico y se procede al análisis clúster.

El análisis detallado de los coeficientes revela una gran similitud en la actividad de la Economía Social en Hungría y República Checa (con una distancia de 0,071), Malta y Chipre (con una distancia de 0,071). Otras Comunidades con pautas parecidas son Hungría y Finlandia (con una distancia de 0,073), Luxemburgo y Malta (con una distancia de 0,088), y Chipre con Letonia (a una distancia de 0,092). Los países más diferentes en cuanto a la actividad de Economía Social son Alemania

con Malta (con una distancia de 53,981) y Alemania con Letonia (con una distancia de 52,285).

Tabla 5. **Actividad de la Economía Social en países de la Unión Europea**

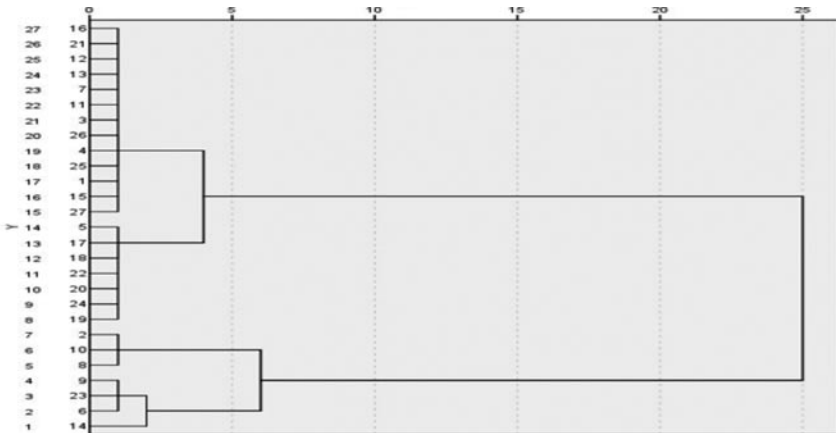
País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Total	Total empleos	Empleos ES
1 Bélgica	13,547	11,974	437,020	462,541	4,488.70	462.54
2 Alemania	830,258	86,497	1,541,829	2,458,584	38,737.80	2,458.58
3 Irlanda	43,328	650	54,757	98,735	1,847.80	98.74
4 Grecia	14,983	1,140	101,000	117,123	4,388.60	117.12
5 Luxemburgo	1,933	—	14,181	16,114	220.80	16.11
6 Países Bajos	184,053	2,860	669,121	856,034	8,370.20	856.05
7 Austria	61,999	1,416	170,113	233,528	4,096.30	233.53
8 Reino Unido	236,000	50,000	1,347,000	1,633,000	28,941.50	1,633.00
9 España	646,397	8,700	588,056	1,243,153	18,456.50	1,243.15
10 Francia	320,822	128,710	1,869,012	2,318,544	25,692.30	2,318.54
11 Portugal	51,391	5,500	194,207	251,098	4,978.20	251.10
12 Finlandia	94,100	8,500	84,600	187,200	2,447.50	187.20
13 Dinamarca	70,757	4,072	120,657	195,486	2,706.10	195.49
14 Italia	1,128,381	—	1,099,629	2,228,010	22,872.30	2,228.01
15 Suecia	176,816	15,825	314,568	507,209	4,545.80	507.21
16 República Checa	58,178	5,679	96,229	160,086	4,885.20	160.09
17 Estonia	9,850	—	28,000	37,850	570.90	37.85
18 Chipre	5,067	—	—	5,067	385.10	5.07
19 Letonia	440	—	—	440	940.90	0.44
20 Lituania	8,971	—	—	8,971	1,343.70	8.97
21 Hungría	85,682	6,676	85,852	178,210	3,781.20	178.21
22 Malta	250	—	1,427	1,677	164.20	1.68
23 Polonia	400,000	2,800	190,000	592,800	15,960.50	592.80
24 Eslovenia	3,428	476	3,190	7,094	966.00	7.09
25 Eslovaquia	26,090	2,158	16,658	44,906	2,317.50	44.91
26 Bulgaria	41,300	—	80,000	121,300	3,052.80	121.30
27 Rumanía	34,373	18,999	109,982	163,354	9,239.40	163.35
Total	4,548,394.00	362,632.00	9,217,088.00	14,128,114.00	216,397.80	14,128.13

Fuente: Elaboración propia con datos de (Vivet y Thiry, 2000; Monzón y Chaves-Ávila, 2012).

Se observó que República Checa (16) y Hungría (21) son las primeras Comunidades que se unen en el Historial de Aglomeración. De la última columna (Próxima etapa), se desprende que este primer agrupamiento volverá a ser utilizado en la etapa 9.

La amplitud de las distancias del historial de conglomeración oscila entre 0,036 y 130. Es decir, la amplitud de las distancias (0,036-130) se calcula para adoptarla a la escala (0-25), basta con multiplicar cada amplitud por 0,19230769. Respecto a la nueva escala, en la distancia 2,45 (12,764) se produce el primer gran incremento en las distancias para unirse (23) Polonia, (6) Países Bajos, (14) Italia, (9) España. En la distancia 5,58 (29,011) se unen (2) Alemania, (10) Francia y (8) Reino Unido. En la distancia 8,99 (46,756) se unen (1) Bélgica, (3) Irlanda, (4) Grecia, (5) Luxemburgo, (7) Austria, (11) Portugal, (12) Finlandia, (13) Dinamarca, (15) Suecia, (16) Rep. Checa, (17) Estonia, (18) Chipre, (19) Letonia, (20) Lituania, (21) Hungría, (22) Malta, (24) Eslovenia, (25) Eslovaquia, (26) Bulgaria, (27) Rumania (Gráfico 8).

Figura 4. **Dendograma que utiliza una vinculación de Ward**
Combinación de conglomerados de distancia re-escalados
Países de la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia corresponde a los países de la Unión Europea

Tabla 6. **Clasificación de conglomerados**

Método <i>Ward</i>	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Total, empleos	Empleos ES	
1	Media	40.124,15	4.153,25	95.622,05	2.868,335	139,9
	N	20	20	20	20	20
	Desviación típica	43.655,009	5.686,047	113.563,986	2.250,24969	144,50139
	Mínimo	250	0	0	164,2	0,44
	Máximo	176.816	18.999	437.020	9.239,4	507,21
	% de la suma total	17,60 %	22,90 %	20,70 %	26,50 %	19,80 %
2	Media	462.360	88.402,33	1.585.947	31.123,8667	2.136,7067
	N	3	3	3	3	3
	Desviación típica	321.419,347	39.389,58	263.787,662	6.791,04637	441,80664
	Mínimo	236.000	50.000	1.347.000	25.692,3	1.633
	Máximo	830.258	128.710	1.869.012	38.737,8	2.458,58
	% de la suma total	30,50 %	73,10 %	51,60 %	43,10 %	45,40 %
3	Media	589.707,75	3.590	636.701,5	16.414,875	1.230,0025
	N	4	4	4	4	4
	Desviación típica	405.761,567	3.658,652	372.943,923	6.077,00098	716,95,172
	Mínimo	184.053	0	190.000	8.370,2	592,8
	Máximo	1.128.381	8.700	1.099.629	22.872,3	2.228,01
	% de la suma total	51,90 %	4,00 %	27,60 %	30,30 %	34,80 %
Total	Media	168.459,04	13.430,81	341.373,63	8.014,7333	523,2641
	N	27	27	27	27	27
	Desviación típica	279.772,551	29.566,45	519.063,794	10.215,54106	761,47746
	Mínimo	250	0	0	164,2	0,44
	Máximo	1.128.381	128.710	1.869.012	38.737,8	2.458,58
	% de la suma total	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %

Fuente: Elaboración propia grupo de conglomerados

El conglomerado número uno destaca por ser el que más empleos ofrece con el 26,50%. El conglomerado número dos es el que más mutuas tiene 73,10% así como asociaciones civiles y otros organismos de Economía Social 51,60%. El conglomerado número tres por tener más cooperativas 51,90% y menor cantidad de mutuas 4,00%.

XI. Conclusión

La contrastación dialéctica permite observar los efectos económicos y sociales de los sistemas económicos y la dificultad de una postura argumentativa radical; la tesis capitalista, la anti-tesis socialista y la posibilidad de una síntesis propuesta como la economía social es difícil, toda vez que, el capitalismo ha originado profundas desigualdades y un po-

der desproporcionado a la gran empresa y transnacional aunque su base argumentativa sea el bien común, sin embargo, el socialismo cuando no está en poder de la clase trabajadora parece encontrarse al extremo opuesto y genera también serias desigualdades, la síntesis es una tarea realmente complicada, sin embargo, a pesar de surgir a mediados del siglo pasado, el concepto de Economía Social en la actualidad, se enfrenta a nuevos retos para seguir creciendo y fortaleciéndose como agente político, social y económico. Está vigente como una posible solución contra la desigualdad y propone prácticas alternativas al sistema económico actual de algunos países mediante la aplicación de valores universales, como la equidad, la justicia, la fraternidad económica, la solidaridad social, el compromiso con el entorno y la democracia directa.

La aceptación del concepto de Economía Social en Latinoamérica es escasa en las tres variables, por lo que se puede indicar que ni las autoridades públicas, ni las empresas de Economía Social y ni el mundo académico-científico mantienen una posición clara respecto a la definición de Economía Social. En Europa, la aceptación del concepto de Economía Social es moderada y alta, aceptándola más la comunidad académico-científica y las empresas de Economía Social.

El método de *Ward* trata de ir agrupando de forma jerárquica elementos de modo que se minimice una determinada función objetivo. Persigue la minimización de la variación intra-grupal de la estructura formada. Tiende a generar conglomerados demasiado pequeños y demasiado equilibrados en tamaño, no calcula distancias, maximiza la homogeneidad dentro de grupos, plantea todas las posibilidades en cada etapa. Se logra la caracterización de las principales variables que inciden en el grado de homogeneidad y heterogeneidad existente entre empresas de Economía Social y empleos ofertados, generando grupos representativos de países con Economía Social en Latinoamérica y Europa. Se puede comparar el resultado de los conglomerados (análisis de Ward) con el grado de aceptación del concepto de Economía Social y demostrar si coincide con el grado de aceptación por parte de empresas de Economía Social, ya que se utilizan las variables: empresas de Economía Social y empleos ofertados.

XII. Fuentes documentales

- Anónimo. (SF). *México desconocido*. Obtenido de <https://www.mexicodesconocido.com.mx/el-mayordomo-una-tradicion-colonial-aun-vigente.html>
- ANZUATEGUI MACÍAS, D. 2016. ¿Crisis o fin del Socialismo en América Latina? *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* (1), 6.

- BAREA, J. 1990. Concepto y Agentes de la Economía Social. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (8), 109-117.
- BASTIDAS, Delgado Oscar, Richer Medelaine. 2001. Economía social y economía solidaria: Intento de definición . *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social* (1), 2.
- BELTRÁN, E. (SF). Obtenido de http://www.grupomesofilo.org/pdf/proyectos/DE/DE_chinantecos.pdf
- BENECKE, D. W. 2012. *Un sistema socioeconómico entre Neo-Liberalismo y Socialismo*. Quito-Ecuador: Konrad Adenauer Stiftung.
- BETTELHEIM, C. 1979. *Las luchas de clases en la URSS. Segundo periodo, 1923-1929*. México: Siglo XXI.
- BETTONI, A. y A. Cruz. 1999. El tercer sector en Uruguay, Ed. Instituto de Comunicación y Desarrollo, Montevideo, Uruguay, p. 15.
- BOAVENTURA, D. S. 2009. *Sociología jurídica crítica Para un nuevo sentido común en el derecho*. Bogota: Trotta.
- BOBBIO, N. 1991. *El futuro de la democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- BUNGE, M. 2010. ¿Existió el socialismo alguna vez, y tiene porvenir? . *Lecciones y Ensayos* (88), 17.
- CABRA DE LUNA, M. 2012. *Economía Social en América Latina*. Bruselas : Comité Económico y Social Europeo .
- CARBALLO, U. 2009. La legislación cooperativa en Nicaragua. Alianza Cooperativa internacional para las Américas, San José Costa Rica. Disponible en línea: [http:// http://www.aciamericas.coop/Situacion-y-diagnostico-de-la](http://http://www.aciamericas.coop/Situacion-y-diagnostico-de-la) [última consulta, marzo 2017].
- CHAVES ÁVILA, R., Monzón Campos, J. L., Pérez, J. M., & Radrigán Rubio, M. 2013. La economía social en clave internacional. cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en europa, iberoamérica y norte de áfrica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Num. 112, p. 122-150.
- COHDESSE. 2003. Consejo Hondureño del Sector Social de la Economía. La economía Social en Honduras. Documento ilustrativo preparado para la membresía del sector, el GOH y otras entidades nacionales e internacionales. p. 20, Honduras.
- Comité Económico y Social Europeo. 2012. La economía social en América Latina. Bruselas: Miguel Ángel Cabra de Luna, pp.1-12.
- Confederación Empresarial Española de la Economía Social CEPES. 2014. Empresas relevantes de la economía social :20132014. Madrid: Cepes.
- Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, M. A. 2002. *Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)*. Es: Conferencia Europea.
- CORAGGIO, J. L. 2013. La Presencia de la Economía Social y Solidaria (ESS) y su Institucionalización en América Latina. *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy* (pág. 3). Geneva, Switzerland : Red Latinoamericana de Investigadores en Economía Social y Solidaria (RILESS).
- CORAGGIO, J. L. 2012. Conocimiento y Políticas Públicas de Economía Social y Solidaria, Problemas y Propuestas. *IAEN* .

- CORRONS AUGUST, G. M. 2016. La economía social: experiencias y retos. *Revista de economía, empresa y sociedad* (6), 8.
- CRUZ, S. L. 2002. Neoliberalismo y globalización económica. *Revista Contaduría y Administración* (205), 20.
- DA ROS, G. 2007. El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas, CIRIEC – España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa 057, abril, Centro Internacional de Investigación e Información Sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, Valencia, España, pp. 249-284.
- DE CÁRDENAS, L. G. 2006. La economía social en Perú, en Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES: La Economía Social Iberoamericana. Un acercamiento a su realidad, vol. 2, FUNDIBES, España.
- DÍAZ, B. 2008. El sector de la Economía Social en Cuba: importancia económica y social, en Fundación Iberoamericana de la Economía Social – FUNDIBES: La Economía Social en Iberoamérica. Realidad y proyecciones, una visión comparada, vol. 3, FUNDIBES, España.
- ENGELS, F. 1980. *Carta de Engels a José Block*. Londres: Progreso Moscú.
- FERNÁNDEZ SANTANA, O. 1991. El análisis de cluster: Aplicación, interpretación y validación. *Papers: Revista De Sociología*, (37), 065-76.
- Foro Economico Mundial. (10 de 2015 de 2015). *Informe de riesgos globales 2012*. Obtenido de Foro Económico: http://reports.weforum.org/global-risks-2012/?doing_wp_cron=1478086016.0533339977264404296875
- FUNDIBES. 2009. Anuario Iberoamericano de la Economía Social. Ed. Fundación Iberoamericana de Economía Social, Madrid, p.364.
- FUNDIBES. 2010). Anuario Iberoamericano de la Economía Social. Ed. Fundación Iberoamericana de Economía Social, Madrid, p.331.
- GAIGER, L. (2001). Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo* (13).
- GONZALES, A. 2014. *Historia Universal*. Obtenido de <http://www.historiacultural.com/2014/10/pueblo-cultura-mixe.html>
- GUARÍN, B. 1999. Situación y diagnóstico de la legislación cooperativa en Colombia. Situación actual de las leyes en América Latina, Alianza Cooperativa internacional para las Américas, San José Costa Rica. Disponible en línea: [http:// http://www.aciamericas.coop/Situacion-y-diagnostico-de-la](http://http://www.aciamericas.coop/Situacion-y-diagnostico-de-la) [última consulta, marzo 2017].
- GUERRA, P. 2012. *Investigación sobre Políticas de empleo, de trabajo y de integración social. Análisis del caso nacional en una perspectiva regional comparada*. Uruguay: Universidad de la República Facultad de Derecho Carrera de Relaciones Laborales .
- GUTENBERG, M. O. 2010. *Economía Social de Mercado. Una respuesta humanista que supera disyuntiva de Estado o Mercado*. Santiago, Chile: JC Sáez Editor SpA.
- HURTADO, L. O. 2010. *Neoliberalismo y Economía Social de Mercado*. Chile: JC Sáez Editor SpA.

- INAES 2008. Las Cooperativas y las Mutuales en la República Argentina. Reempadronamiento Nacional y Censo Económico Sectorial de las Cooperativas y Mutuales, Ed. Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, Buenos Aires, Argentina, p. 107.
- IZQUIERDO, M.E. 2017. «La adhesión voluntaria e identidad cooperativa en las empresas cooperativas mexicanas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 51, 21-44.
- MARQUES, G. 2015. Las Asignaturas Pendientes del Liberalismo Económico. *Revista Mad*, 9.
- MARTÍNEZ HEREDIA, F. 2008. El socialismo. *Cuadernos de Pensamiento Crítico* (1), 13-39.
- MARTÍNEZ RANGEL, R., & Soto Reyes, E. 2012. El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura* (37), 10.
- MATIAS, G. A., & Hernández, A. A. 2014. Positivismo, Dialéctica Materialista y Fenomenología: Tres Enfoques Filosóficos del Método Científico y la Investigación Educativa. *Actualidades Investigativas en Educación*, 10.
- MONTOLIO, J. 2002. Economía social: concepto, contenido y significación en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (42), 5-31.
- MORA-CATALÁ, R. y Rodríguez-Jaume, M. J. 2001. Anexo 2. Etiquetado, recodificación y transformación de variables. Técnicas de Investigación Social II. <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/12878/1/A2-ETIQUETA-RECODE-TRNASFORMA.pdf>. Fecha de consulta: 15 de febrero de 2016.
- MUÑOZ, C. A. 2015. Socialismo o comunismo diferencias entre John Stuart Mill y Karl Marx. *Inciso*, 2 (17), 1.
- OLIVERA, F. G. 2003. *INFORME FINAL DE RESULTADOS DE LA MUESTRA REPRESENTATIVA EN CAMPO EN EL ESTADO DE OAXACA*. Oaxaca: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social .
- OROPEZA, F. 2007. Estados asociados. República de Bolivia, en Confederación Empresarial Española de la Economía Social – CEPES, ACI Américas y centro Cooperativo Sueco: Políticas Publicas en materia de cooperativas. MERCOSUR, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, buenos Aires, Argentina.
- PALLEY, T. 2014. Economía y economía política de friedman: una crítica desde el viejo keynesianismo. *Investigación Económica*, 78 (288), 6.
- PAREDES, C. L. 2009. La legislación cooperativa en Guatemala, en Alianza cooperativa Internacional para las Américas 2009. La legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe. Disponible en línea: <http://www.aciamericas.coop/Situacion-y-diagnostico-de-la> [última consulta, marzo 2017].
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J., & Etxezarreta, E. 2014. Sobre el concepto de economía social y solidaria: Aproximaciones desde Europa y América Latina . *Economía Mundial*, 127.
- PETIT TORRES, E. E., & Peña Cedillo, J. 2009. El pensamiento socialista latinoamericano y el desarrollo organizacional: hacia la construcción de alternativas válidas para nuestra región. *Opción* (59), 5.

- POLO, B. 2001. *El Condicionamiento al capital externo como instrumento para la implementación de reformas Neoliberales en América Latina: La aplicación del Consenso de Washington en Argentina*. Bogotá: Universidad Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Facultad de Relaciones Internacionales.
- RAMÍREZ, C. A. 1991. El método científico en el psicoanálisis. *LX* (224), 35.
- RESICO, M. 2008. La Economía Social de Mercado Orígenes, relación con la DSI y sus implicancias actuales. *Pontificia Universidad Católica de Argentina*.
- RODRÍGUEZ CARDOSO, L. 2017. «El desarrollo de las ONG de México y su coincidencia con los Objetivos para el Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 91, 59-84.
- ROJAS, J. 2006. Análisis del panorama asociativo presente en el llamado Sector Social de la Economía Mexicana, en Fundación Iberoamericana de la Economía Social-FUNDIBES. *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, vol. 2, FUNDIBES, España.
- SARMIENTO, A. J. 2010. Asuntos fundamentales de la propuesta de reforma a la legislación cooperativa de Colombia. Ponencia V Congreso continental derecho cooperativo, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.
- SERVA, M., & Andión, C. 2006. A economia social no brasil: Panorama de um campo em construção. URALDE, JM *La Economía Social Em Iberoamérica: Um Acercamiento a Su Realidad*. Madrid: MTAS/FUNDIBES, 39-86.
- SOLDEVILLA, E. 1991. Metodología científica de la economía de la empresa. *UNED*, 1 (3), 19.
- STOESSEL, S. 2014. Giro a la izquierda en la América Latina del siglo XXI. *Polis Revista Latinoamericana* (39), 2.
- TENANGO, P. M. 2011. *Finanzas Oaxaca*. Recuperado el febrero de 2017, de https://www.finanzasoaxaca.gob.mx/pdf/inversion_publica/pmds/11_13/282.pdf
- URBANA GULLI, G. A. 2015. La experiencia de prácticas sociales de la Comisión de Asociados de la filial 030 del Banco Credicoop en la Comunidad de Moreno. *Fundación de Educación, Investigación y Asistencia Técnica – IDELCOOP*, 17.
- VALENZUELA, F. J. 2006. Socialismo y marxismo: ¿dos cadáveres? (Regímenes burocrático–autoritarios y marxismo vulgar). *Andamios*, 3 (5), 1.
- VARAS, P. 2014. El caso chileno en torno a la Economía Social de Mercado. En P. R. (SOPLA), *Economía Social de Mercado en América Latina Realidad y Desafíos*. Chile: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.

Reflexiones sobre la implementación jurídica del principio de «participación económica de los asociados» en las cooperativas cubanas

(Reflections about the juridical implementation of the principle of «the members' economic participation» in the Cuban cooperatives)

Orestes Rodríguez Musa¹
Orisel Hernández Aguilar²
Universidad de Pinar del Río (Cuba)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp107-122>

Recibido: 05.03.2018
Aceptado: 24.04.2018

Sumario: I. Introducción. II. El principio de «participación económica de los asociados»: generalidades. III. El principio de «participación económica de los asociados»: estado de su implementación jurídica en Cuba. III.1. Regulación legal. III.2. Dimensión práctica en las Cooperativas No Agropecuarias. IV. A modo de conclusiones. V. Bibliografía. VI. Legislación.

Summary: I. Introduction. II. The principle of «the members' economic participation»: generalities. III. The principle of «the members' economic participation»: state of their juridical implementation in Cuba. III.1. Legal regulation. III.2. Practical dimension in the Non Agricultural Cooperatives. IV. By way of conclusions. V. Bibliography. VI. Legislation.

Resumen: Creciente resulta el debate sobre el cooperativismo en Cuba, en tanto la actualización del modelo socioeconómico nacional renueva el interés por estas peculiares formas de empresa. Como parte de este proceso, la optimización de la regulación y aplicación del principio de «participación económica de los asociados» en las Cooperativas No Agropecuarias ha ganado especial importancia, pues su materialización se ha visto afectada por distintos factores —objetivos y subjetivos— que han dado lugar a conductas desviadas

¹ Doctor en Ciencias Jurídicas, Profesor de Derecho Constitucional y Derecho de Cooperativas, Departamento de Derecho, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Universidad de Pinar del Río, Cuba. E-mail: musa@upr.edu.cu

² Doctora en Ciencias Jurídicas, Profesora de Historia General del Estado y el Derecho y Derecho Romano, Departamento de Derecho, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Universidad de Pinar del Río, Cuba. E-mail: oriselha@upr.edu.cu

de la identidad cooperativa. Por tal motivo, este trabajo se propone aportar algunas valoraciones teórico/prácticas que contribuyan a revertir esta situación.

Palabras claves: participación económica, Cooperativas No Agropecuarias

Abstract: Increasing it is the debate on the cooperativism in Cuba, as long as the upgrade of the national socioeconomic pattern renovates the interest for these peculiar enterprise forms. As part of this process, the optimization of the regulation and application of the principle of «the members' economic participation» in the Non Agricultural Cooperatives it has won special importance, because their materialization has been affected by different factors —objectives and subjective— that have given place to deviated behaviors of the cooperative identity. For such a reason, this work intends to propose some theoretical and practical valuations in order to contribute to revert this situation.

Keywords: economic participation, Non Agricultural Cooperatives

I. Introducción

Creciente resulta el debate sobre el cooperativismo en Cuba. En la Isla se perfilaron y potenciaron, sobre todo a partir de la década de los años 70, formas de cooperativización, con carácter exclusivamente agropecuario, como las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) y —a partir de los años 90— las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC); pero los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución de abril de 2011 (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba 2011), renuevan el interés por estas peculiares formas de empresa desde una perspectiva más general en cuanto a sus potencialidades de impacto en la vida socioeconómica del país.

Estos Lineamientos, actualizados por el último Congreso del Partido junto a otros documentos aprobado (VII Congreso del Partido Comunista de Cuba 2016) y ratificados por la Asamblea Nacional del Poder Popular —máximo órgano de poder del Estado— para guiar el proceso de actualización del modelo socioeconómico nacional, le confieren un importante rol a las cooperativas en la aspiración de diversificar los sujetos económicos que operan en el país y de elevar la productividad del trabajo.

Sobre esta base, se abrió una nueva fase, con carácter experimental y por ende en constante perfeccionamiento, encaminada a expandir las cooperativas hacia otros sectores de la economía nacional además del agropecuario, para lo cual se aprobaron un conjunto de disposiciones normativas publicadas en la Gaceta Oficial No. 053 Extraordinaria de 11 de diciembre de 2012.

Como parte del proceso de evaluación y corrección de este experimento, la optimización de la regulación y aplicación del principio de «participación económica de los asociados» en las Cooperativas No Agropecuarias (CNA) ha cobrado especial importancia, como queda explicitado en las más recientes intervenciones de las autoridades del país encargadas de implementar lo dispuestos en los Lineamientos. Por tal motivo, oportuno resulta aportar algunas valoraciones teórico/prácticas que contribuyan a avanzar correctamente en esta dirección.

II. El principio de «participación económica de los asociados»: generalidades

No resulta ocioso reiterar, que entre los principios cooperativos que utiliza la Declaración sobre la Identidad Cooperativa (ACI 1995) para

delinear la institución, el tercero de ellos sienta las pautas generales para el régimen económico entre los asociados y la cooperativa:

«Los asociados contribuyen equitativamente a la formación del capital de su cooperativa y lo administran democráticamente. Por lo general, al menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Los asociados suelen recibir una compensación limitada, si acaso alguna, sobre el capital suscrito como condición para asociarse. Destinan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de la cooperativa, posiblemente mediante la constitución de reservas de las cuales una parte al menos debe ser indivisible; la distribución a los asociados en proporción a sus operaciones con la cooperativa y el apoyo a otras actividades aprobadas por los asociados».

Este principio orienta sobre la manera en que los asociados deben invertir en sus cooperativas y manejar sus resultados económicos. Desde este punto de vista, esta forma de empresa es especialmente *sui generis*, ya que funciona de manera que el capital sirve a la organización y no la domina.

Como consecuencia de la actividad económica se generan excedentes³. Por razones éticas y también muchas veces por disposición legal, al menos una parte importante de ellos no puede ser distribuida entre los asociados a ningún título, ni acrecentarán sus aportaciones individuales; sino que conformarán el patrimonio común de la entidad, reflejo de lo que se ha logrado en colectivo y para disfrutarlo en este concepto⁴.

La apropiación y disfrute individual de los excedentes no constituye el fin de la asociación cooperativa, en tanto su objetivo no es recompensar el capital, sino satisfacer las necesidades económicas, sociales y culturales de sus asociados y de su comunidad. Por ello su finalidad se ha considerado «pública y de interés social» (Bastidas-Delgado 2009, 4), tanto que los ordenamientos jurídicos garantizan universalmente protección tributaria a las cooperativas.

³ Estos se definen como «sobrante del producto de las operaciones totales de la cooperativa, deducidos los costos y los gastos generales, las depreciaciones y provisiones, después de deducir ciertos porcentajes para fondos especiales del producto de las operaciones totales» (Bastidas-Delgado 2009, 4).

⁴ El excedente repartible debe ser aquel que proviene de la diferencia entre el costo y el precio de los servicios prestados a los socios; aquel que no provenga de esta fuente será destinado a una reserva especial. También conforman habitualmente estos fondos irrepartibles, cualquier otro bien o derecho otorgado a la cooperativa a título gratuito (ACI 2009, artículos 8 y 49).

Además, si la cooperativa dejara de existir, el capital colectivo no suele dividirse entre los asociados, sino que es trasladado al organismo de integración al cual pertenecía, a las cooperativas de la comunidad, o se coloca en función de la educación y el fomento cooperativo, dependiendo de la legislación de que se trate (ACI 2009, artículo 90).

En cuanto a la ausencia de ánimo de lucro, las cosas resultan menos claras cuando la empresa percibe ingresos de terceros, es decir, de personas que no son sus socios, algo cada vez más frecuente debido a la crisis del carácter mutualista de la cooperativa (Cano López 2008, 75-77; Kaplan de Drimer 2000, 167-175); o cuando los excedentes son plusvalías que resultan de trabajadores no asociados. En ambos casos, «si los asociados que no produjeron esos excedentes llegasen a apropiarse de ellos, estarían actuando con lógica capitalista» (Bastidas-Delgado 2009, 5). Ante esta problemática, se recomienda se destinen a quienes los favorecieron a través de actividades educativas, de apoyo al movimiento cooperativo u otras de carácter social (ACI 2009, artículos 8 y 49).

III. El principio de «participación económica de los asociados»: estado de su implementación jurídica en Cuba

Las reflexiones que se ofrecen a continuación confrontan la dificultad de operar sobre la base del marco legal del cooperativismo cubano el cual carece de una legislación general unificadora y armonizadora del sector, obligando a tratar con una pluralidad de normas, dispersas (algunas con carácter experimental), y una diversidad de formas que están fracturadas entre lo agropecuario y lo no agropecuario.

A fin de ordenar la exposición que sigue, se aborda primero el estado actual de la regulación del principio de preferencia en las normas vigentes para las distintas figuras cooperativas del país y, luego, se trata la cuestión de la implementación práctica del principio, fundamentalmente, en la provincia de Pinar del Río.

III.1. Regulación legal

La presencia de este principio transversaliza a las previsiones legales contenidas en la Ley No. 95, De Cooperativas de Producción Agropecuaria y de Créditos y Servicios, de 2 de noviembre de 2002 (L95/02); el Decreto-Ley No. 305, De las Cooperativas No Agropecuarias de 15 de noviembre de 2012 (DL305/12); el Acuerdo No. 5454 del Comité

Ejecutivo del Consejo de Ministros, contenido del Reglamento General de las Cooperativas de Producción Agropecuaria (RG-CPA/05) y del Reglamento General de las Cooperativas de Créditos y Servicios (RG-CCS/05), de 17 de mayo de 2005; el Decreto No. 309, Reglamento de las Cooperativas No Agropecuarias de Primer Grado, de 11 de diciembre de 2012 (D309/12); y la Resolución No. 574 del Ministerio de la Agricultura, Reglamento General de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa, de 13 de agosto de 2012 (R574/12).

La primaria cuestión de las **aportaciones de los socios** tiene cuatro formas diferentes de configurarse en el país, según el tipo de organización cooperativa de que se trate.

En las CPA se materializó con la contribución en tierras, demás bienes agropecuarios, instalaciones, medios culturales, recreativos y otros bienes (L95/02, artículo 32). A los socios que realizan estas contribuciones, la ley les denomina «aportadores» (L95/02, artículo 58), vocablo mediante el cual —a criterio de los autores— el legislador demerita el valor del trabajo de sus cónyuges, hijos, demás familiares y otros trabajadores que también son admitidos como asociados, en tanto la labor de estos constituye aportes no dinerarios, pero susceptibles de valoración socioeconómica. A ello debe sumarse el hecho de que valorar como «aportación» los bienes referidos resulta incorrecto, toda vez que la naturaleza del negocio jurídico que en este caso acontece es, en realidad, un «real acto de compraventa efectuado a través de diferentes formas de pago (L95/02, artículos 47 y 48) —al contado, a plazos o por una pensión vitalicia—» (Fernández Peiso 2005, 86).

En las CCS, los referidos aportes están dados por un por ciento del valor de la venta bruta de la producción comercializada por cada productor a las entidades acopiadoras en el Mercado Agropecuario y otros mercados, según lo acordado en la Asamblea General, lo cual se destina a la formación de un fondo colectivo (L95/02, artículo 49). Por tanto, el momento en que se concreta el aporte varía respecto a las CPA, toda vez que este se verifica como una contribución de sus miembros, no para la constitución de las cooperativas, sino para el aumento del patrimonio de estas (García Müller 2016, 39).

El régimen de aportaciones en las UBPC no alude expresamente a la cuestión tratada, pero también puede considerarse posterior a su constitución, ya que a estos asociados no se les exige contribución alguna al momento de constituirse (R574/12, artículo 11), sino que esta resulta de los ingresos totales obtenidos con su trabajo durante el ejercicio económico. Tal contribución se destina luego al pago o amortización del crédito utilizado para adquirir los bienes que fueron necesarios para su constitución, para el cumplimiento de las obligaciones adquiri-

das producto de los créditos bancarios recibidos, y demás pagos que a viene obligada la entidad (R574/12, artículo 36, apartado 1).

Al respecto, la regulación más completa se encuentra en el Decreto Ley que ordena las CNA, en tanto se exigen que estas cuenten, al momento de su constitución, con un capital de trabajo inicial, integrado por el aporte dinerario que realizan los socios y por los créditos bancarios que se otorguen con ese objetivo (DL305/12, artículo 21). Además, se deja sentado que los socios, con independencia de cualquier otro aporte que hayan realizado, están en la obligación de participar con su trabajo (DL305/12, artículo 23).

Las diferencias existentes en cuanto a las exigencias relativas a las referidas aportaciones, se justifican por el tipo de actividad económica que cada forma cooperativa está llamada a realizar. Así, por ejemplo, resulta más apremiante la presencia de un capital inicial en las cooperativas cuya finalidad es la producción, que en aquellas que se encaminan a la prestación de servicios auxiliares a los productores. En este mismo sentido puede incidir la diversidad en el origen de los bienes que integran los patrimonios de dichas entidades, ya que encontramos regímenes de arrendamientos, usufructos y compraventas, incluso, mediante crédito bancario.

En cuanto a la **utilización y distribución de los excedentes** de las cooperativas, sabido es que como regla suele atenderse primero la deducción de determinados montos que se asignan a fondos y reservas (García Müller 2016, 88), u otras exigencias de las normas generales y/o internas. También en este particular se aprecia una disparidad al interior del sector en el país.

En tal sentido, se observa que en las CPA, cuando hayan liquidado totalmente el pago de los bienes aportados por los cooperativistas, y constituido más de la mitad de la reserva para cubrir contingencias, pueden distribuir 50% o más de las utilidades, llegando hasta un 70% cuando la hayan completado (L95/02, artículo 51 y RG-CPA/05, artículo 48). La forma de distribución de estas utilidades es una parte para el fondo de operaciones, otra para el fondo socio-cultural, y otra para distribuir entre los cooperativistas (L95/02, artículo 47).

En las CCS, si el saldo es favorable después de cubrir la reserva para contingencias y efectuados todos los pagos por créditos, tributos y otras deudas del período correspondiente, las utilidades se destinan a crear un fondo de desarrollo, estimular a los trabajadores, contribuir con el desarrollo económico y social de la comunidad, efectuar acciones a favor del medio ambiente, y realizar otros gastos que acuerde la Asamblea General para beneficio colectivo (L95/02, artículos 56 y 57). En estas cooperativas, sus miembros solo reciben los beneficios que se

derivan de la gestión del fondo común, como lo dispone el artículo 54 de la Ley 95/02.

En el caso de las UBPC, las utilidades obtenidas al cierre del ejercicio económico se destinan para la Reserva de Pérdidas y Contingencias un mínimo del 2 % de las utilidades reales del ejercicio y hasta el límite establecido en la legislación financiera vigente. De la utilidad neta obtenida, la Asamblea General determina la parte a distribuir entre los miembros y otros posibles destinos, como pueden ser, la adquisición de activos fijos y medios de rotación, construcción de viviendas, construcción de instalaciones productivas y sociales, y estimulación, siempre que no existan otras obligaciones prioritarias (R574/12, artículo 36). Entre estas últimas figuran las pérdidas de años anteriores que no puedan ser cubiertas con la Reserva para Pérdidas y Contingencias, a las cuales deben destinar como mínimo el 50 % de las utilidades obtenidas, para ir eliminando dichas pérdidas (R574/12, artículo 37).

Por último, en las CNA, si estas hubiesen pagado íntegramente los bienes que le hayan sido vendidos y constituido más de la mitad de la reserva para cubrir contingencias, puede repartir más del 50% de las utilidades, hasta llegar a un 70% cuando haya completado dicha reserva. La distribución del fondo constituido según el por ciento de utilidades a distribuir, se realizará según la escala dispuesta en el Reglamento. La diferencia con el 100% de las utilidades que no se distribuyen a los socios, se destinan al fondo de operaciones, inversiones, actividades socioculturales, incrementar el fondo de contingencia y otros, según se apruebe en los estatutos (D309/12, artículo 57).

Además de la aludida disparidad existente en las regulaciones ordenadoras de esta materia, se aprecian imperfecciones y omisiones a la hora de manejar la terminología relativa a estas operaciones. Por ejemplo, las reservas se confunden nominalmente con los fondos (V. gr.: RG-CCS/05, artículo 56), o se omite su creación, aunque claramente los recursos se asignan a actividades susceptibles de ser denominadas de esta manera (V. gr.: R574/12, artículo 36). Todo ello no contribuye a la transparencia en las actuaciones, en tanto constituye un factor de desinformación para los propios asociados.

En cuanto a las formas y momentos fundamentales en que se efectúa la distribución de los excedentes, pueden diferenciarse dos: los anticipos o beneficios de otro tipo que reciben los socios a lo largo del ejercicio, y la distribución que se realiza al final de este. Al respecto se ha señalado que la retribución *ex ante* del retorno puede hacerse mediante la entrega de bienes y servicios a los asociados, que en las cooperativas de producción se materializa como anticipo, y como un ahorro de gastos si se tratara de cooperativas de servicios. En cuanto

al retorno final, puede complementarse a posterioridad con otras actividades y servicios como educación, capacitación técnica, etc. (García Müller 2016, 107).

En Cuba, los anticipos se prevén como la forma típica de la retribución *ex ante*, que solo tiene una excepción en las CCS. Así pues, el artículo 44 del RG-CPA/05, el artículo 41 del R574/12 y los artículos del 60 al 62 del D309/12 disponen las reglas para su determinación y su distribución. Al respecto, conviene señalar que en todos los casos se consagra el principio de que la distribución estará en función de los resultados finales de la producción y de la cantidad y calidad del trabajo realizado.

A pesar del carácter de anticipo que le confieren las disposiciones jurídicas generales a estas compensaciones, el profesor Fernández Peiso (2005, 87) apunta que en «esta calificación de anticipo, también están presentes carencias técnico conceptuales en tanto el anticipo societario constituye una retribución a cuenta, deducible de las resultas finales del trabajo o servicio cooperativizado, no como ocurre con el denominado anticipo, en las cooperativas nacionales, que constituye una retribución de igual naturaleza que el salario». Esto es atribuible a la determinación fija que hacen las regulaciones internas de las sumas que cada cooperativista ha de devengar en concepto de «anticipo», sin que se considere el estado contable de la cooperativa en cada momento.

En resumen, se puede sostener que persiste la diversidad en la forma de manifestación del principio de «participación económica de los asociados» dentro del sector cooperativo en Cuba, siendo en esta materia la regulación de las CNA la más completa. En todo caso, es común la disposición de que el monto de los retornos sea decidido —en última instancia— por la Asamblea General, libertad que pudieran ser mejor aprovechada por estos órganos para establecer, en sus normas internas, sistemas de distribución más coherentes con la naturaleza cooperativa.

III.2. *Dimensión práctica en las Cooperativas No Agropecuarias*

Existen dos razones que justifican la necesidad de ahondar en la implementación del principio de «participación económica de los asociados» en el caso de las CNA, más allá de lo que al respecto pueden dictar las disposiciones legales vigentes. En primer lugar es pertinente porque estas nuevas formas cooperativas —a criterio de los autores— son las llamadas a impulsar la evolución del modelo cooperativo cubano hacia un estadio superior por la importancia que se les ha otorgado dentro del proceso de actualización del modelo socioeconómico

cubano (VII Congreso del Partido Comunista de Cuba 2016-b, numerales 120 y 158 al 167). En segundo orden, porque las alusiones a algunas aristas de este principio se han reiterado en las intervenciones públicas de las autoridades que en el país monitorean las novedades del sector.

En lo fundamental la exposición que sigue se sustenta en las informaciones sobre los resultados del proceso de expansión de las cooperativas en Cuba que —bien directamente o a través de los medios oficiales de prensa— han ofrecido regularmente la Comisión de Implementación de los Lineamientos (Tristán Arbezú, 2015) y otras autoridades públicas; los estudios realizados en torno a las CNA por especialistas de distintas áreas del conocimiento (V. gr.: Piñeiro Harnecker 2014 y Vuotto 2015); y alguna información sistematizada sobre las CNA de la provincia de Pinar del Río, bien de los legajos del Registro Mercantil de la provincia, mediante encuestas aplicadas a los socios y de otros documentos a los que se tuvo acceso (Rodríguez Musa 2017, 112-129).

Si bien en la constitución de las CNA se siguió, con apego a la ley, el principio de referencia al momento de realizar los aportes al capital de trabajo inicial, este acto estuvo mediado por un elemento condicionante. Se trata de la creación de estas entidades con importantes carencias en la capacitación a sus miembros (Rodríguez Musa y Rivera Gort 2015, 195-222) y, en varios casos, producto a la inducción desde el Estado (Vuotto 2015, 17). Con ello no solo se laceró la voluntariedad que distingue universalmente a estas formas asociativas, sino que además conllevó a la adopción de decisiones inconscientes, erradas o infundadas sobre otros múltiples aspectos igualmente vitales para el desempeño cooperativo, entre los que figura la previsión en los estatutos del sistema de distribución de los excedentes⁵.

Una vez que se comprende el carácter esencial de la consciencia de los potenciales socios en el acto de constitutivo de la cooperativa, no resulta extraño encontrar en el actual debate nacional referencias a la

⁵ En la encuesta practica a 48 socios de las CNA de la provincia, 24 respondieron que NO a la pregunta de si «¿Recibió alguna asesoría, capacitación u orientación en materia de cooperativas antes de tomar la decisión de asociarse?» (Rodríguez Musa 2017, anexo 4). No obstante, se ha insistido por directivos nacionales en que «...la preparación debe anteceder al cambio de modalidad y donde los trabajadores no hayan sido debidamente instruidos y asesorados, no se puede formar una cooperativa» (Castro & otros 2015). Por tanto, «...se trabaja en la confección de un programa de preparación acerca de los principios de funcionamiento de las cooperativas, con prioridad para sus directivos, donde se aborden temas como la gestión de negocios, el sistema de contabilidad y la organización del sistema de control interno» (Martínez Hernández 2016).

inadecuada planificación y gestión del retorno cooperativo, ya sea por medio de los anticipos o al final del ejercicio de cada año.

Debe comprenderse que estas reflexiones se insertan en un panorama en el que ha existido una elevación del nivel de satisfacción de los trabajadores implicados en el experimento de cambio de forma de gestión —constatable también en la provincia de Pinar del Río⁶— en lo tocante al incremento de sus beneficios económicos con respecto a los salarios anteriormente percibidos mientras la entidad funcionaba como parte del sistema estatal (Tristá Arbezú 2015). A ello ha de añadirse que, como apunta Piñeiro Harnecker, los medios han difundido «la percepción estrecha y cortoplacista de las cooperativas como una forma empresarial para aumentar el ingreso de las personas que se hacen socios» (Piñeiro Harnecker 2014, 17), arraigando un enfoque lucrativo en la opinión pública que trasciende hacia el funcionamiento diario de estas entidades.

Así pues, la escasa conciencia cooperativa de muchos asociados, unido al relativo aumento de sus ingresos y la ponderación en la conciencia social del enfoque lucrativo, conspiran en muchos casos contra una previsión equitativa de los términos del retorno. Esto termina por explicitarse en los estatutos, en los cuales se aprecian tanto concepciones erradas de la naturaleza del anticipo, como regulaciones oscuras de las que no es posible colegir el sentido de lo plasmado.

Antes de abordar el contenido de estas normas internas, conviene precisar que desde los documentos referenciales elaborados en pos de coadyuvar a su adecuada formulación, se comenzó a gestar la desviación respecto a la idea originalmente asumida por el legislador. Para ilustrar, sirva el artículo 60 del D309/12, donde se advierte que «los anticipos de las utilidades a los socios serán en efectivo, bienes o servicios»; sin embargo, entre las Indicaciones Metodológicas dirigidas por la Dirección de Notarías y Registros Civiles del Ministerio de Justicia a los notarios que elaboraron las escrituras de constitución de las CNA, se consignó que «los anticipos de las utilidades a los socios serán en efectivo (*además, según determinen, pudiera ser en bienes o servicios*)» (Pérez Díaz 2013), dándole clara preferencia al «efectivo» —con una interpretación restrictiva de la norma— sobre las otras formas de

⁶ En encuesta practicada recientemente por la Comisión Económica de la Asamblea Provincial del Poder Popular en Pinar del Río a 160 de los socios de las CNA, «el 86.6% se sienten satisfechos, solamente el 13.3% está medianamente satisfecho, y resulta muy significativo que nadie declaró sentirse insatisfecho en la nueva forma de gestión» (Comisión de Asuntos Económicos de la Asamblea Provincial del Poder Popular en Pinar del Río 2016).

materializar el anticipo. Ello desembocó, en el caso de la provincia de Pinar del Río, en que todos los estatutos adoptados por las CNA, se sufre esta limitación en el sistema de distribución de anticipos (Registro Mercantil, Pinar del Río).

Otra confusión, que no es atribuible exclusivamente a los asociados, es la relativa a la identidad entre salario y anticipo. En las citadas Indicaciones Metodológicas, cuando se propone el artículo relativo a la forma de cálculo del anticipo, si bien se reproduce la fórmula del Reglamento General, acto seguido se yerra al señalar que «*Se calcula el anticipo mínimo a partir de la estructura de la escala salarial vigente, entre las diferentes categorías se le aplicaría esa estructura*» (Pérez Díaz 2013). Aunque el documento solo planteó una idea a considerar, en un contexto de limitado conocimiento del fenómeno cooperativo, tal sugerencia dio paso a su copia acrílica generalizada. De hecho, siete de las doce CNA de Pinar del Río, en sus estatutos originales dispusieron sumas fijas a devengar en el mes por los socios, en concepto de anticipo. Las cinco restantes no se excluyen porque lograran planificar reales anticipos, sino porque el nivel de ambigüedad de los enunciados estatutarios no permite conocer con claridad el criterio asumido (Registro Mercantil, Pinar del Río).

En resumen, estas insuficiencias son una consecuencia de un proceso para la elaboración y aprobación de los estatutos donde el espacio para la información, la iniciativa, la participación y el debate de los socios en torno a sus necesidades, fue ocupado por el formalismo, el dirigismo, las proformas y los rígidos cronogramas a cumplimentar. Todo ello ha dado lugar a que —como se verá a continuación— muchos de los estatutos de las CNA de Pinar del Río hayan sufrido alguna modificación (Registro Mercantil, Pinar del Río).

No obstante, de las doce CNA de la provincia solo seis han modificado sus estatutos en torno al asunto que nos ocupa, de manera que cabe presumir que las otras seis continúan devengando montos fijos mensuales, cual si fueran entidades estatales. De las cooperativas que modificaron sus normas en este sentido, cuando menos resulta llamativo que, habiendo sido constituidas todas ellas en 2013, las modificaciones en un apartado tan sensible para los socios, tengan fechas no siempre inmediatas a la constitución como 2014 (en dos de ellas), 2015 (en tres) y 2016 (en la que resta). Además, solo en cuatro de estos casos se adopta una modalidad de cálculo de la participación económica del socio en función de las utilidades disponibles y las características de la labor que realiza.

Tomando el caso de la provincia estudiada como botón de muestra, resulta fácil suponer que las limitaciones estatutarias mencionadas

contribuyen a las desviaciones de la idea original para el desempeño de las cooperativas. Tales desviaciones se han concretado en «apropiación indebida de recursos y de ingresos; () hechos de corrupción; cooperativas que funcionan como empresas privadas» (Cuba Debate 2017); y casos de CNA donde entre el que menos gana y el que más gana la diferencia es de catorce veces⁷.

A la vista de estas irregularidades, el Jefe de la Comisión de Implementación y Desarrollo anunció que se está trabajando en ajustes normativos que regulen los límites de ingresos, mínimo y máximo entre el que menos gana, y el que más gana dentro de la cooperativa, de tal forma que entre el que menos gana y el que más gana no haya una diferencia más grande de tres veces⁸.

La pertinencia de las regulaciones anunciadas es incuestionable. No obstante, la imposición de límites a la desproporción en la distribución de los beneficios, debe venir acompañada de otras medidas que ayuden a rectificar la causa de fondo que da origen a estas desviaciones. La cuestión central sigue siendo la misma: la necesidad de entender y proyectar jurídicamente las cooperativas desde su naturaleza de servicio a los asociados y a la comunidad. En tanto subsistan las incomprensiones al respecto, consciente o inconscientemente, subsistirán también las incoherencias prácticas con la identidad cooperativa.

A modo de síntesis, se puede afirmar que el estado actual del principio de «*participación económica de los asociados*» en las CNA es resultado de varios factores —objetivos y subjetivos— que han incidido en su materialización. Las imprecisiones existentes en las regulaciones —externas e internas— al respecto, han dado lugar conductas desviadas del espíritu cooperativo que van desde la inequidad hasta las ilegales. Para rectificar la actual situación, si bien se cabe imponer límites legales a la desproporción extrema, más importante resulta afianzar la naturaleza cooperativa, para lo cual es imprescindible que la voluntad de los socios sirva de incentivo y fundamento.

⁷ «...en comprobaciones realizadas por la Contraloría General de la República, (...) se detectaron cooperativas que el que menos ganaba, ganaba 3 000 pesos, y el presidente 37 000 pesos, catorce veces más» (Murillo Jorge 2017).

⁸ «Fíjense, no regulamos el ingreso, porque las cooperativas pagan anticipo y distribuyen utilidades. Si la cooperativa tiene mucho ingreso, y puede repartir un nivel de ingreso alto, no se limita» (Murillo Jorge 2017).

IV. A modo de conclusiones

De lo dicho hasta aquí, puede concluirse que:

- El principio de «participación económica de los asociados» ha sido asumido por la legislación cooperativa en Cuba, aunque su implementación se ha caracterizado por la dispersión por formas cooperativas y por la insuficiente regulación, aspecto que ha merecido especial atención a raíz del experimento de las CNA.
- Si bien las normas generales de las CNA son las que mejor regulan el principio en el ordenamiento jurídico cubano, su materialización se ha visto afectada por distintos factores —objetivos y subjetivos— que han dado lugar a conductas desviadas del espíritu cooperativo, las cuales van desde la inequidad hasta las ilegalidades.
- Para superar la situación actual es aconsejable —junto a la previsión de límites legales para conservar la proporcionalidad en la participación económica sobre los retornos por parte de los socios— reorganizar la implementación jurídica de las cooperativas sobre bases coherentes con su identidad, que la orienten hacia la realización de lo colectivo y lo social.

V. Bibliografía

- Alianza Cooperativa Internacional (ACI). 1995. «Declaración Sobre la Identidad Cooperativa», Manchester, recuperado de <http://www.elhogarobrero1905.org.ar>, el 12 de diciembre de 2009.
- 2008. «Ley Marco para las Cooperativas de América Latina», San José, recuperado de www.aciamericas.coop, el 18 de diciembre de 2009.
- BASTIDAS-DELGADO, Oscar. 2009. «La Especificidad Cooperativa Apuntes para un Cooperativismo Alternativo», Centro de Estudios de la Participación, la Autogestión y el Cooperativismo (CEPAC), Universidad Central de Venezuela.
- CANO LÓPEZ, Alfonso. 2008. «El complejo estatuto legal de la cooperativa en España: un apunte sobre algunas líneas de tendencia». *Internacionalización de las cooperativas. Aspectos jurídicos, económicos geográficos y sociológicos*; Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia: pp. 71-88.
- CASTRO, Y. & otros. 2015. «Cooperativas no Agropecuarias en Cuba: salto con obstáculos». *Periódico Granma*. 8 de mayo. Recuperado de <http://www.cubainformacion.tv/index.php/economia/62594-cooperativasno-agropecuarias-en-cuba-salto-con-obstaculos>, el 13 de mayo de 2015.
- Comisión De Asuntos Económicos De La Asamblea Provincial Del Poder Popular En Pinar Del Rio. 2016. *Estudio sobre el Desarrollo del Sector no Estatal*

- en la Provincia y sus impactos en el nivel y calidad de vida de la población, facilitado al autor por Efraín Echevarría, Presidente de esta Comisión.
- FERNÁNDEZ PEISO, León Avelino. 2005. *El fenómeno cooperativo y el modelo jurídico nacional. Propuesta para la nueva base jurídica del cooperativismo en Cuba*, Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Jurídicas, Cienfuegos.
- GARCÍA MÜLLER, Alberto. 2016. *Derecho Cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria. Mérida.
- KAPLAN DE DRIMER, Alicia. 2000. «Las cooperativas ante los peligros de “Desnaturalización” y “Desmutualización”». *Anuario de Estudios Cooperativos*, Universidad de Deusto, Bilbao: 167-176.
- MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, Luis. 2015. «Raúl: “Lo que hacemos debe ser sometido constantemente a la crítica constructiva por parte de todos”», *Periódico Granma*, 1 de junio, recuperado de <http://www.granma.cu/cuba/2015-05-31/raul-lo-que-hacemos-debe-ser-sometido-constantemente-a-la-critica-constructiva-por-parte-de-todos>, el 1 de junio de 2015.
- MURILLO JORGE, Marino. 2017. «Intervención del miembro del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Jefe de la Comisión de Implementación y Desarrollo, en el X Periodo Ordinario de Sesiones de la VIII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular, en el Palacio de Convenciones». *Periódico Granma*. 21 de diciembre, recuperado de <http://www.granma.cu/cuba/2017-12-22/los-problemas-que-hemos-enfrentado-en-la-actualizacion-son-mas-complejos-y-mas-profundos-que-lo-que-habiamos-pensado-22-12-2017-02-12-01>, el 22 de enero de 2018.
- NOVA GONZÁLEZ, Armando. 2012. «Las cooperativas agropecuarias en Cuba: 1959-presente». En Piñeiro Harnecker, C. (compiladora). 2012. *Cooperativismo y Socialismo. Una mirada desde Cuba*. Ed. Caminos, La Habana: 321-336.
- PÉREZ DÍAZ, O. L. 2014. «Seminario para los Notarios sobre los Requisitos Formales para la Constitución de Cooperativas de Primer Grado», Dirección de Notarías y Registros Civiles del Ministerio de Justicia.
- PIÑEIRO HARNECKER, Camila. 2014. «Diagnóstico preliminar de las cooperativas no agropecuarias en La Habana, Cuba». Recuperado de <https://www.ceec.uh.cu/file/569/download?token=VfqEKMZE>, el 18 de abril de 2016.
- RODRÍGUEZ MUSA, Orestes. 2017. *La constitucionalización de la cooperativa. Una propuesta para su redimensionamiento en Cuba*. Coletânea IBECOOP, No. 1, Ed. Vincere Asociados, Brasilia-DF.
- RODRÍGUEZ MUSA, Orestes y Rivera Gort, Julio José. 2015. «Historia y realidad jurídica de la cooperativa en Cuba. Aproximación desde la experiencia práctica a las noveles Cooperativas no Agropecuarias en Pinar del Río». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, No. 49, Universidad de Deusto, Bilbao: 195-222.
- TRISTÁ ARBEZÚ, Grisela. 2015. «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.

- VUOTTO, Mirta. 2015. «Las cooperativas no agropecuarias y la transformación económica en Cuba: políticas, procesos y estrategias», *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, recuperado de http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2016.v120.49697, el 18 de abril de 2016.
- VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. 2011. *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, aprobados el 18 de abril, recuperado de <http://www.prensa-latina.cu/Dossiers/LineamientosVICongresoPCC.pdf>
- VII Congreso del Partido Comunista de Cuba. 2016-a. *Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista*, recuperado de <http://www.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2016/05/Conceptualizacion-Modelo-Economico-Social-Cubano-Desarrollo-Socialista.pdf>, el 15 de junio de 2016.
- 2016-b. *Actualización de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021*, aprobados además por la Asamblea Nacional del Poder Popular en julio del propio año, recuperado de <http://www.cubadebate.cu/especiales/2016/09/13/veael-texto-integro-de-la-actualizacion-de-los-lineamientos-para-el-periodo-2016-2021-pdf/>, el 2 de octubre de 2016.
- 2016-c. *Plan nacional de desarrollo económico y social hasta 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos*, recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/04/17/informe-central-al-vii-congreso-del-partido-comunista-cuba/>, el 18 de abril de 2016.
- Cuba Debate: *Autoridades explican nuevas medidas respecto a cooperativas no agropecuarias*, recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/09/autoridades-explican-nuevas-medidas-respecto-a-cooperativas-no-agropecuarias/#.WcVnV8Zx3IU>, el 2 de octubre de 2017.

VI. Legislación

- Constitución de la República de Cuba, reformada por la Ley de Reforma Constitucional. Gaceta Oficial de la República de Cuba N.º 10 Extraordinaria de 16 de julio de 2002.
- Ley No. 95. Ley de Cooperativas de Producción Agropecuaria y de Créditos y Servicios. Gaceta Oficial Ordinaria de 29 de noviembre de 2002.
- Decreto-Ley No. 305. De las Cooperativas No Agropecuarias. Gaceta Oficial No. 53 Extraordinaria de 11 de diciembre de 2012.
- Decreto No. 309. Reglamento de las Cooperativas No Agropecuarias. Gaceta Oficial No. 53 Extraordinaria de 11 de diciembre de 2012.
- Acuerdo 5454 del 17 de mayo de 2005 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, contenido del «Reglamento General de las Cooperativas de Producción Agropecuaria» y del «Reglamento General de la Cooperativas de Créditos y Servicios». Gaceta Oficial No. 20 de 4 de julio de 2005.
- Resolución 574/2012 del Ministerio de la Agricultura, «Reglamento General de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa». Gaceta Oficial No. 037 Extraordinaria de 11 de septiembre de 2012.

La alternativa cooperativa en la prestación de servicios públicos sostenibles

(The cooperative alternative in the provision of sustainable public services)

Vega María Arnáez Arce¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp123-135>

Recibido: 07.03.2018
Aceptado: 22.05.2018

Sumario: I. A modo de introducción. II. La colaboración del cooperativismo en la prestación de servicios públicos. 2.1. Aproximación al estado de la cuestión. 2.2. Especial referencia al papel de las cooperativas de iniciativa social. III. Identidad cooperativa para la mejora de los servicios públicos. IV. Conclusiones. V. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. The collaboration of cooperativism in the provision of public services. 2.1. Approach to the state of the question. 2.2. Special reference to the role of social initiative cooperatives. III. Cooperative identity for the improvement of public services. IV. Conclusions V. Bibliography.

Resumen: De acuerdo con la Declaración de Identidad Cooperativa aprobada en el año 1995 por la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional, la cooperativa puede definirse como una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para hacer frente a necesidades y aspiraciones comunes a través de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada, regida por un sistema singular de principios y valores.

En el presente trabajo, se analiza la instrumentalización jurídica de la colaboración del cooperativismo en la prestación de servicios públicos como estrategia para su mejoramiento, en la que cobra especial importancia el séptimo principio cooperativo, que aboga por que estas entidades trabajen en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades con arreglo a las políticas adoptadas por sus socios.

Palabras clave: Colaboración público-privada; Colaboración público-cooperativa; servicios públicos; servicios asistenciales.

Abstract: According to the Declaration of Cooperative Identity approved in 1995 by the General Assembly of the International Cooperative Alliance, the

¹ Profesora Contratada Doctora de Derecho Administrativo. Email: vegamaria.arnaez@deusto.es.

cooperative can be defined as an autonomous association of persons united voluntarily to meet common needs and aspirations through a company owned jointly and democratically controlled, governed by a unique system of principles and values.

In this paper, we analyze the legal instrumentation of cooperative collaboration in the provision of public services as a strategy for its improvement, in which the seventh cooperative principle, which advocates that these entities work for the sustainable development of their communities in accordance with the policies adopted by their partners.

Keywords: Public-private collaboration; Public-cooperative collaboration; public services; services.

I. A modo de introducción

De acuerdo con la Declaración de Identidad Cooperativa aprobada en el año 1995 por la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional², la cooperativa puede definirse como una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para hacer frente a necesidades y aspiraciones comunes a través de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada, regida por un sistema singular de principios y valores (Morillas 2008, 37).

Precisamente, lo que distingue a las sociedades cooperativas del resto de formas de empresa que operan en el mercado, no es tanto la clase de actividad que desempeñan, como la naturaleza intrínseca que refleja los principios y valores rectores de su organización y funcionamiento. Y es que encuentran sus bases en la autoayuda, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Valores que, conforme a la precitada Declaración, se ponen en práctica por medio de los siguientes principios: adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática; participación económica; autonomía e independencia; educación, capacitación e información; cooperación entre cooperativas; e interés por la comunidad.

En el supuesto que nos ocupa, a saber, la colaboración del cooperativismo en la prestación de servicios públicos como estrategia para su mejoramiento, cobra especial importancia el séptimo principio cooperativo, que aboga por que estas entidades trabajen en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades con arreglo a las políticas adoptadas por sus socios. Según Gadea Soler, Sacristán Bergia y Vargas Vasserot, esto significa que, en las cooperativas, las acciones socialmente responsables no vienen determinadas por motivos externos —comerciales, principalmente—, sino que están medularmente ligadas a su identidad (Gadea, Sacristán, Vargas 2009, 46). Es decir, es su propio carácter servicial lo que las conduce a favorecer el progreso socioeconómico de sus miembros y de su entorno, mirando siempre al futuro de las generaciones de hoy y de mañana (Giraldo 2003, 128).

En este tenor, cabe afirmar que el movimiento cooperativo ha destacado desde sus orígenes por mantener un fuerte compromiso con la sociedad. Es más, suele presumirse que todas aquellas cooperativas que integran en su objeto social como fines prioritarios de su actuación la educación, la vivienda, la atención socio-sanitaria, la cooperación para

² Véase: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456> (Última consulta, 23 de enero de 2017).

el desarrollo o el medioambiente, entre otros, contribuyen a los intereses generales. Ahora bien, son las cooperativas sin ánimo de lucro y, dentro de éstas, las calificadas como de iniciativa social, las que, remitiéndonos a lo que se expondrá en el próximo capítulo, responden a los mismos de una manera más concreta.

Es por todo ello que las Administraciones Públicas, en el contexto actual de una economía global marcada por la crisis sistémica y el aumento de las desigualdades, precisan, cada vez más, del apoyo y la participación activa del Tercer Sector, en general, y de las sociedades cooperativas, en particular, como agentes de desarrollo e innovación arraigados en nuestra comunidad y que conviven en armonía con ella, para la satisfacción eficaz y eficiente de las necesidades básicas de la ciudadanía.

Y ello, en la medida en que su fundamentación parte del papel y de las funciones que el Movimiento Cooperativo y el Tercer Sector vienen llevando a cabo en la sociedad, toda vez que, a diferencia de lo que ocurre con las empresas capitalistas, las entidades que lo conforman persiguen objetivos y tratan de dar respuesta a demandas que no se expresan en términos meramente económicos o monetarios.

II. La colaboración del cooperativismo en la prestación de servicios públicos

2.1. *Aproximación al estado de la cuestión*

Hay que comenzar este apartado señalando que la simplificación administrativa se presenta como uno de los mayores retos y como el objetivo más inmediato del Derecho administrativo de nuestros días, esencial para la construcción de un nuevo modelo de Administración Pública que sirva con objetividad los intereses generales y actúe acorde con los principios reconocidos en el artículo 103 de la Constitución (Palomar 2010, 338-345).

Un nuevo paradigma estructural y funcional, así como de interacción con los ciudadanos, que se proponga lograr un desarrollo institucional, económico y social sostenible.

Al efecto, el fenómeno de la externalización se configura como una tendencia imparable de transformación de las Administraciones que, impulsado por las corrientes doctrinales de la denominada *Nueva Gestión Pública*, posibilita la incorporación a las mismas de destrezas y habilidades técnicas provenientes del resto de sectores, lo que se traduce en una gran oportunidad de obtener servicios públicos especializados

e innovadores. No sólo eso. Abre la puerta, también, a que los agentes públicos conozcan los esquemas éticos y las prácticas responsables que presiden el día a día de otros actores económicos y sociales, como pueden ser las cooperativas, y se adhieran a ellos.

Por consiguiente, cabe apuntar a la gestión de ciertos servicios públicos a través de organizaciones de la economía social, y más concretamente, de sociedades cooperativas, como uno de los elementos clave en la instauración de una Administración Pública que tenga como meta la realización de los principios constitucionales de eficacia y eficiencia y, a su vez, la protección de los aspectos más sólidos del modelo productivo del sector en que se integra. Un protagonismo o, cuando menos, una creciente relevancia que, para Argudo Périz, estaría justificada por la vocación social y comunitaria y el desarrollo en el sector de servicios del cooperativismo.

En palabras del propio autor, tales argumentos determinan necesariamente «una confluencia en el campo de los servicios a las personas y a la comunidad [...]» (Argudo 2007, 182).

Confluencia que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en su sentencia de 28 de enero de 2016, ha respaldado expresamente respecto al ámbito de las prestaciones de índole social y sanitaria. Lo ha hecho por considerar que el Derecho de la Unión no se opone a las normativas nacionales que permiten a las autoridades locales atribuir la prestación de ciertos servicios mediante adjudicación directa, sin forma alguna de publicidad, a entidades sin ánimo de lucro, siempre que el marco legal y convencional en el que actúan contribuya realmente a una finalidad social y a la prosecución de objetivos de solidaridad y eficiencia presupuestaria³.

Sin entrar ahora en el debate en torno a las especificidades del concepto del lucro en la esfera cooperativa, merece indicar que la Disposición Adicional Primera de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas⁴, establece que «*podrán ser calificadas como sociedades cooperativas sin ánimo de lucro las que gestionen servicios de interés colectivo o de titularidad pública [...]*». Y es que hace alusión a la realidad que venimos apuntando a lo largo del trabajo. Claro que es pre-

³ Para más detalle, véase: Gimeno Feliú, José María. «Un paso firme en la construcción de una contratación pública socialmente responsable mediante colaboración con entidades sin ánimo de lucro en prestaciones sociales y sanitarias». Observatorio de Contratación Pública, opiniones, n.º 232, de 9 de febrero de 2016: http://www.obcp.es/index.php/mod.opiniones/mem.detalle/id.232/relcategoria.208/relme_nu.3/chk.faf01-cea691c17e6c632c328db10de0f (Última consulta, 25 de enero de 2018).

⁴ España. Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 170, de 17 de julio de 1999.

ciso percatarse, conforme a la normativa estatal vigente y a las reflexiones de Argudo Périz, de que las cooperativas sin ánimo de lucro, cuyo exponente más destacado son las cooperativas calificadas como de iniciativa social que analizaremos a continuación, no constituyen una nueva clase de cooperativa, sino «una especialidad de cualquier tipo de cooperativa dentro de las clasificaciones que se contemplan legislativamente» (Argudo 2007, 183).

2.2. Especial referencia al papel de las cooperativas de iniciativa social

Las cooperativas de iniciativa social son, según el artículo 106.1 de la mencionada Ley de Cooperativas, aquéllas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales realizando actividades de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

Al igual que la norma estatal, la práctica totalidad de la legislación autonómica en vigor las prevé, bajo diferentes denominaciones, tales como de «bienestar social», «integración social» o «servicios sociales»⁵. En nuestro caso, la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi⁶ dedica su artículo 127 a regular los sujetos y las mo-

⁵ Véanse (en su versión actualizada): arts. 153 a 156 de la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura; arts. 125 y 126 de la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de cooperativas de Galicia; art. 107 de la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid; art. 112 de la Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja; art. 124 de la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León; arts. 138 y 139 de la Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de las Illes Balears; arts. 130 y 131 de la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia; art. 78 de la Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra; arts. 183 y 184 de la Ley del Principado de Asturias 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas; arts. 148 y 149 de la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha; art. 94 de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas; arts. 125 a 127 de la Ley de Cantabria 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria; art. 77 del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón; art. 98 del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana; y art. 143 de la Ley 12/2015, de 9 de julio, de Cooperativas de Cataluña.

⁶ Euskadi. Ley 4/1993, de 24 de julio, de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 135, de 19 de julio de 1993.

dalidades de las cooperativas de integración social⁷, mientras que en su artículo 137.2 establece que «*las entidades cooperativas que contribuyan a la promoción del interés general de Euskadi mediante el desarrollo de sus funciones serán reconocidas de utilidad pública por el Gobierno Vasco [...]*». Ley pionera en abordar esta posible calificación, sujeta a que la cooperativa —que, normalmente y por lógica, será de iniciativa social— en cuestión fomente la materialización de fines de interés general por medio de sus actividades, participando en la prestación de servicios públicos, por ejemplo.

En desarrollo de dichas previsiones, se aprobaron los Decretos 64/1999, de 2 de febrero, que recoge el Reglamento de sociedades cooperativas de utilidad pública del País Vasco⁸, y 61/2000, de 4 de abril, sobre cooperativas de iniciativa social⁹.

El primero, además de fijar los requisitos (artículos 5 y 6) y el procedimiento (artículos 7 a 12) para la declaración de utilidad pública de las cooperativas, determina que de su obtención derivan los siguientes derechos: utilizar la mención en todos sus documentos; ser oídas, a través de las Federaciones o Confederaciones correspondientes, en la elaboración de disposiciones generales relacionadas directamente con las materias de su actividad y en la elaboración de programas de transcendencia para las mismas; y gozar de las exenciones, bonificaciones, subvenciones y demás beneficios de carácter económico, fiscal y administrativo que en cada caso se acuerden. Luego no cabe duda de la conveniencia de alcanzar tal condición, en cuanto se refiere a las oportunidades de crecimiento y desarrollo de estas entidades, al acceso a las ayudas y a la protección de los poderes públicos, y al reconocimiento del servicio que prestan, no sólo a sus asociados, sino también al conjunto de la sociedad en general.

El Decreto 61/2000, por su parte, empieza advirtiendo que su contenido no interfiere con la norma que tipifica ciertas cooperativas como de «integración social» según el precitado artículo 127 de la Ley de Cooperativas de Euskadi. Así pues, en su artículo 1 circunscribe la calificación de iniciativa social a aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro e independientemente de su clase, tienen un determinado objeto

⁷ Que deben estar constituidas mayoritariamente por disminuidos físicos o psíquicos, si bien es cierto que pueden participar como socios entidades públicas responsables de la prestación de cualesquiera servicios sociales.

⁸ Euskadi. Decreto 64/1999, de 2 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre procedimientos y requisitos relativos a las sociedades cooperativas de utilidad pública. *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 33, de 17 de febrero de 1999.

⁹ Euskadi. Decreto 61/2000, de 4 de abril, por el que se regulan las Cooperativas de Iniciativa Social. *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 82, de 3 de mayo de 2000.

social que el propio precepto especifica y que coincide con lo expuesto respecto a su equivalente estatal. Supedita la carencia de ánimo de lucro a que las cooperativas incluyan de manera expresa en sus Estatutos: a) que los resultados positivos que se produzcan en un ejercicio económico no podrán ser distribuidos entre sus socios; b) que las aportaciones de los socios al capital social, tanto obligatorias, como voluntarias, no podrán devengar un interés superior al legal del dinero, sin perjuicio de su posible actualización; c) el carácter gratuito del desempeño de los cargos del Consejo Rector, sin perjuicio de las compensaciones económicas procedentes por los gastos en los que pudieran incurrir en su actuación; y d) que las retribuciones de los socios trabajadores o, en su caso, de los socios de trabajo y de los trabajadores por cuenta ajena, no podrán superar el 150% de las retribuciones que, en función de la actividad y categoría profesional, establezca el Convenio colectivo aplicable al personal asalariado del sector. Y a todo eso hay que añadir, acorde con su artículo 3 y con lo concluido en el apartado anterior, que estas cooperativas se rigen por las normas propias del concreto tipo de cooperativa en que se encuadran.

Si bien el Anteproyecto de Ley de Cooperativas de Euskadi presentado por el Gobierno Vasco el 24 de mayo del pasado año se remite mayormente a lo que acaba de exponerse —entre los cambios, sobresale el agregado de un nuevo artículo sobre cooperativas de inserción—, lo cierto es que el nuevo texto pretende aumentar la seguridad jurídica de las relaciones internas y externas de las cooperativas, adaptando la actividad de control y fomento cooperativo que ejerce la Administración Pública y que se explicará en el próximo capítulo al actual entorno jurídico, económico e institucional¹⁰.

En este sentido y para terminar, debe ponerse de manifiesto que el movimiento cooperativo constituye uno de nuestros principales motores de generación de riqueza y creación de empleo, dado su peso en el conjunto de la economía vasca. Por proporcionar algunos datos, en el año 2015 el 2,5% de la actividad empresarial se realizó con la forma jurídica de sociedad cooperativa, concentrando el 6,9% del empleo; la Seguridad Social registró 1.555 empresas cooperativas en alta, con un total de 55.343 trabajadores, lo que arroja un tamaño medio de 35,6 trabajadores por cooperativa, la ratio más elevada del Estado, cuyo promedio es de 14,8; y el Registro de Cooperativas de la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco cifró el número de cooperativas

¹⁰ Para más detalle, véase: http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/noticia/2016_05_24_32875/es_32875.html (Última consulta, 27 de enero de 2018).

en 1.096, a las que se unen otras 844 entidades que son cooperativas pequeñas —figura con régimen y normativa particulares, en virtud de la Ley 6/2008, de 25 de junio¹¹— de modo que el total de cooperativas alcanzaba las 2.750 al finalizar el año¹².

Todo ello, no olvidemos, en su apuesta por el desarrollo sostenible y la cohesión social y territorial de la Comunidad, trasladando a la práctica los principios y valores cooperativos. Y en ese desafío, las cooperativas de iniciativa social y/o de utilidad pública vienen desempeñando un papel elemental, por tratar de satisfacer necesidades colectivas de toda índole en aquellos espacios que la Administración no ha podido cubrir o no ha cubierto como corresponde. Contribuyendo, en definitiva, a la realización de finalidades públicas y de servicio a la sociedad.

III. Identidad cooperativa para la mejora de los servicios públicos

La principal ventaja que representan las organizaciones del Tercer Sector y, en lo que aquí interesa, las sociedades cooperativas, para el sistema es, de acuerdo con Álvarez Rodríguez, «la generación de economías de proximidad», como resultado de su especial enlace al territorio y a sus gentes (Álvarez 2012, 410). Vínculo que, entendemos, deriva a su vez de la idiosincrasia participativa de estas entidades.

Haciendo nuestras las palabras de Divar Garteiz-Aurrecoa, «en las cooperativas, la participación de sus miembros es su fuerza endógena» (Divar 2010, 265). Es decir, bien su régimen particular de propiedad y de distribución de ganancias, bien el carácter democrático que debe ostentar su gestión, las separan de las estructuras de poder capitalistas y justifican su intenso arraigo social, su tendencia a la creación de empleo estable y de calidad, su flexibilidad para adaptarse a cambios y afrontar crisis y, a fin de cuentas, su potencialidad para conformar una alternativa sólida que impulse un verdadero desarrollo local sostenible.

Es por ello que nos parece esencial ofrecer una breve reflexión en torno al significado y el alcance de la colaboración del mundo cooperativo en la prestación de servicios públicos, como expresión de la evolución del rol de los ciudadanos en sus relaciones con los poderes públicos; una ciudadanía cada vez más exigente a la hora de conocer, influir

¹¹ Para más detalle, véase: Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 127, de 4 de julio de 2008.

¹² Consejo Económico y Social Vasco. «Comunidad Autónoma del País Vasco. Memoria socioeconómica 2015» (pp.32-33): <http://www.cesegab.com/Portals/0/Libros/MSE2015.pdf> (Última consulta, 27 de enero de 2017).

y formar parte de cuantas decisiones afectan al funcionamiento de unos servicios públicos a cuyo mantenimiento contribuyen con el pago de sus impuestos.

En esta línea, debe señalarse que el Derecho administrativo actual trata de introducir un nuevo modelo de gestión pública que se nutra de unas instituciones y represente unas prácticas más abiertas y accesibles, con una creciente implicación de los administrados en ellas. O lo que es lo mismo, que fomente una ciudadanía informada, dinámica y corresponsable para con la actividad de la Administración, en la que la prestación coparticipada de servicios públicos goce de mayor protagonismo.

Ello no obstante, cabe advertir que es el Derecho cooperativo el que, desde sus inicios, ha apuntado a la necesidad de que las Administraciones Públicas respalden esta otra forma de hacer empresa, más solidaria y cercana, que supone el fenómeno cooperativo y colaboren con él para el correcto desempeño de sus funciones y la consecución de su fin último, el bienestar común.

Así pues, el artículo 108 de la Ley 27/1999 de Cooperativas anuncia como tarea de interés general el fomento del cooperativismo. Comedido que encuentra su punto de partida y de llegada en la propia Constitución, por concederle ésta en su artículo 129.2 un reconocimiento expreso que asegura su desarrollo formal y funcional e integrarlo, al mismo tiempo, como vía para el cumplimiento de los objetivos de contenido social que procura. Y ello, con el propósito de potenciar, no sólo la figura más clásica de la economía social, sino, sobre todo, la más representativa de sociedad participativa (Gallastegi 2016, 3-9).

La Ley de Cooperativas de Euskadi va más allá y pide a los poderes públicos estimular la creación de cooperativas con la finalidad de desarrollar y mejorar los servicios públicos (artículo 137.1). A lo que el Anteproyecto de Ley que viene a sustituirla añade el deber de impulsar su participación en la gestión de éstos (artículo 145.4). A título de ejemplo, alude a la constitución de cooperativas de servicios públicos, cuyo marco de actuación deberá ser controlado, en todo caso, por las entidades públicas que las promuevan. Eso sí, entre las medidas concretas para la verdadera efectividad de dicho fomento destacan aquéllas tendentes a vivificar su presencia, cuantitativa y cualitativa, en la actividad prestacional de la Administración Pública vasca, que deberá encargarse, entre otros, de favorecer su participación en los procedimientos de contratación.

En este contexto, merece destacar que el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, máximo órgano de promoción y difusión del cooperativismo desde la década de los 80 en nuestra Comunidad, cen-

tra sus esfuerzos y su actuación en asesorar a la Administración autonómica en materia cooperativa y en defender los intereses concertados en torno al proyecto cooperativo vasco, toda vez que asume, también, la representación de las cooperativas, componiendo el cauce para su integración y participación en la gestión pública¹³.

Habida cuenta de todo lo anterior y para acabar, podemos afirmar que la colaboración con cooperativas se manifiesta, no sólo como la opción preferente para dar respuesta a las necesidades sociales no suficientemente cubiertas por el Estado, sino también como la forma idea para que los ciudadanos participen más y mejor en los asuntos públicos. Para que, toda vez que se respeten los valores y principios cooperativos, los usuarios de los servicios públicos sean tomados en cuenta para su diseño, planificación y prestación, en aras de su accesibilidad e integridad y, por ende, su calidad.

Y es que no se equivocan Juliá Igual y Meliá Martí al sostener que «[...] las cooperativas, hoy más que nunca, están llamadas a ser un elemento clave y dinamizador de un verdadero desarrollo social, económico y sostenible, ya que por sus especiales características permiten que éste sea más cohesionado social y territorialmente, algo a lo que una sociedad más justa y equitativa no puede renunciar» (Juliá y Meliá 2004, 56).

IV. A modo de conclusión

En el contexto actual, en el que se pone en cuestión el funcionamiento y la validez del denominado Estado del Bienestar, las Administraciones Públicas necesitan, cada vez más, la cooperación y participación activa del tercer sector como agente de innovación que trabaja para la satisfacción eficaz y eficiente de las necesidades sociales asistenciales, que no se expresan en términos económicos o monetarios.

El proceso de reestructuración, reforma e innovación de las Administraciones Públicas en clave de potenciar su competitividad, eficacia y eficiencia, apuesta por la interacción con los ciudadanos, quienes demandan un papel cada vez más activo en la planificación, la ejecución y la evaluación de las políticas públicas que tienen por objeto la prestación de servicios asistenciales a la población.

¹³ La definición de su naturaleza jurídica, organización, competencias y funcionamiento están regulados en la Ley de Cooperativas de Euskadi, desarrollada a estos efectos por el Decreto 213/1999, de 11 de mayo, así como por el Reglamento interno del Consejo, aprobado por Acuerdo adoptado en sesión plenaria de 26 de julio de 1999.

En este sentido, el movimiento cooperativo, basado en los valores de solidaridad, democracia, equidad, igualdad, autoayuda y auto-responsabilidad, ha destacado desde su origen por su contribución a la promoción del desarrollo y realización de fines de interés general, de tal forma y manera que se presume que sirven al interés general todas aquellas sociedades cooperativas que integren en su objeto social fines prioritarios tales como la asistencia socio-sanitaria, la educación, la vivienda, la protección y defensa del medio ambiente, el fomento de la economía social y la protección de la paz social y ciudadana, entre otros.

A tal efecto, merece significarse cómo la vigente Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco fue la primera en regular el reconocimiento o la posible clasificación de las sociedades cooperativas como «de utilidad pública», cuando promuevan mediante su actividad el desarrollo y la realización de fines de interés general. En su desarrollo se aprobaron los Decretos 64/1999, de 2 de febrero y 61/2000, de 4 de abril, por los que se establece el régimen jurídico de las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social respectivamente.

V. Bibliografía

- ÁLVAREZ RODRÍGUEZ, Juan Fernando. 2012. «El futuro de la economía social». En: Fajardo García, Gemma, y Senent Vidal, María José. *Economía social: identidad, desafíos y estrategias*. RULESCOOP, Valencia: 405-412.
- ARGUDO PÉRIZ, José Luis. 2007. «Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a las nuevas necesidades sociales?». *Revista Vasca de Economía Social*, núm. 3: 179-201.
- ARNÁEZ ARCE, Vega María. 2014. «La participación ciudadana en la prestación de servicios públicos. El supuesto de las cooperativas de utilidad pública en la Comunidad Autónoma del País Vasco». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 116: 7-32.
- ATXABAL RADA, Alberto y Arnáez Arce, Vega María. 2013. «Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social. Aspectos administrativos y fiscales». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 47: 199-228.
- BURZACO SAMPER, María. 2016. «Contrataciones públicas socialmente responsables: la necesidad de reconsiderar el potencial de la contratación pública en la consecución de objetivos sociales». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 86: 281-310.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL VASCO. «COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. MEMORIA SOCIOECONÓMICA 2015»: [HTTP://WWW.CESE-GAB.COM/PORTALS/0/LIBROS/MSE2015](http://www.cese-gab.com/portals/0/libros/mse2015.pdf). PDF (ÚLTIMA CONSULTA, 27 de enero de 2017).

- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, Javier. 2010. «Las cooperativas ante la crisis económica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 44: 263-283.
- GADEA SOLER, Enrique, Sacristán Bergia, Fernando, y Vargas Vasserot, Carlos. 2009. *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*. Dykinson S.L., Madrid.
- GALLASTEGI ORMAETXEA, Itxaso. 2016. «El modelo subvencional para el fomento del cooperativismo, a debate». Comunicación presentada en el XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa «Economía Social: crecimiento económico y bienestar» organizado por CIRIEC-España y celebrado en Valencia los días 19-21 de octubre de 2016.
- GARCÍA ARÉJULA, Jesús María y Bakaikoa Azurmendi, Baleren. 2016. «Contratos públicos adjudicados a sociedades cooperativas en el País Vasco entre 2010 y 2012». *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 120: 76-98.
- GIMENO FELIÚ, José María. 2016. «Un paso firme en la construcción de una contratación pública socialmente responsable mediante colaboración con entidades sin ánimo de lucro en prestaciones sociales y sanitarias». Observatorio de Contratación Pública, opiniones, núm. 232, de 9 de febrero de 2016: <http://www.obcp.es/index.php/mod.opiniones/mem.detalle/id.232/relcategoria.208/relmenu.3/chk.faf01cea691c17e6c632c328db10de0f> (Última consulta, 25 de enero de 2017).
- GIRALDO NEIRA, Octavio. 2003. *Identidad, valores y principios cooperativos. Análisis y significados de la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional*. Cali.
- JULIÁ IGUAL, Juan Francisco y Meliá Martí, Elena. 2014. «El futuro del cooperativismo en una Europa en construcción». En: VVAA. *El futuro de las cooperativas en una Europa en crecimiento*. CIRIEC-España, Valencia: 13-60.
- MERINO, Santiago. 2016. «Posibilidades del cooperativismo en un nuevo modelo de servicios públicos sociosanitarios y su concreción en el País Vasco», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 87: 139-176.
- MORILLAS JARILLO, María José. 2008. *Las sociedades cooperativas*. Iustel, Madrid.
- PALOMAR OLMEDA, Alberto. 2010. «Simplificación administrativa». En: *La ordenación de las actividades de servicios: comentarios a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre*. Quadra-Salcedo Fernández del Castillo, Tomás (Dir.). Aranzadi, Cizur Menor: 338-345.

Los impuestos personales sobre el capital en las cooperativas y en sus socios en el País Vasco

(Personal taxes on capital in cooperatives and their partners in the Basque Country)

Dr. Alberto Atxabal Rada¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp137-166>

Recibido: 13.03.2018
Aceptado: 25.04.2018

Sumario: I. Introducción. II. El Impuesto sobre Sociedades. 2.1. El capital social, elemento a considerar a la hora de calificar a una cooperativa como protegida o especialmente protegida. 2.2. Las causas de pérdida de la protección fiscal. 2.3. Las normas de ajuste aplicables a todas las cooperativas. 2.3.1. Las reservas irrepartibles y su incidencia fiscal. 2.3.2. Los intereses por las aportaciones al capital. 2.3.3. Los retornos cooperativos. 2.3.4. La doble imposición de retornos cooperativos. III. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. 3.1. Los anticipos laborales que se capitalizan. 3.2. La retribución al socio cooperativista por el capital aportado. 3.2.1. Los intereses de las aportaciones al capital. 3.2.2. Los retornos cooperativos. 3.3. La transmisión o el reembolso de las aportaciones sociales. 3.3.1. El reembolso de las aportaciones en caso de baja. 3.3.1.1. El valor de adquisición de la participación. 3.3.1.2. El valor de transmisión de la participación. 3.3.1.3. La insolvencia de la cooperativa para el pago del reembolso de la aportación. 3.3.2. La transmisión de las aportaciones al capital. IV. Conclusiones. V. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. The Corporation Tax. 2.1. Social capital, an element to consider when qualifying a co-operative as protected or specially protected. 2.2. The causes of loss of tax protection. 2.3. The adjustment rules applicable to all co-operatives. 2.3.1. The non-distributing reserves and their tax impact. 2.3.2. The interest paid for the contributions to the capital. 2.3.3. The cooperative returns. 2.3.4. The double taxation of co-operative returns. III. The Income Tax of Individuals. 3.1. The work advances that are capitalized. 3.2. The payment to the co-operative member for the contributed capital. 3.2.1. The interests of equity shares. 3.2.2. The co-operative returns. 3.3. The transmission or return of equity shares. 3.3.1. The return of

¹ Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario. Correo electrónico: alberto.atxabal@deusto.es

equity shares in case of withdrawal. 3.3.1.1. The acquisition value of equity shares. 3.3.1.2. The transmission value of equity shares. 3.3.1.3. The bankruptcy of the co-operative and the payment of the return of contributions. 3.3.2. The transmission of equity shares. IV. Conclusions. V. Bibliography.

Resumen: Existen diferencias notables en la regulación del capital social en una cooperativa y en una sociedad capitalista, así como en la remuneración de ese capital. Debemos ser conscientes de estas diferencias para comprender la regulación fiscal del capital en las cooperativas. La normativa fiscal toma como modelo a las sociedades capitalistas, lo que le obliga a adaptar sus reglas fiscales a las sociedades cooperativas porque sus características difieren de las propias de una sociedad anónima o de una sociedad de responsabilidad limitada. Se ha regulado un régimen fiscal especial en Euskadi para las sociedades cooperativas y para los socios cooperativistas. En este trabajo se analizan, por tanto, las principales reglas especiales que afectan tanto al Impuesto de Sociedades por lo que se refiere a la sociedad cooperativa y a sus socios que a su vez sean cooperativas, como al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por lo que hace al socio cooperativista que a su vez sea persona física.

Palabras clave: capital cooperativo, fiscalidad de cooperativas, socios cooperativos.

Abstract: There are remarkable differences in the regulation of equity in a co-operative and in a capitalist company, as well as in the remuneration of that capital. We must realize about these differences to understand properly the taxation of capital in co-operatives. Tax regulations are based on capitalist companies, and therefore, tax regulations must be adapted to co-operative companies because their feature differs from those of a limited liability company. A special tax regime has been regulated in the Basque Country for co-operative companies and co-operative members. In this paper, we analyze the main special rules of the Corporation Tax that affect both the co-operative company and its members if they are also co-operatives, as well as the Personal Income Tax for the co-operative member who is an individual.

Keywords: capital of co-operatives, taxation of co-operatives, co-operative members.

I. Introducción

El capital de las sociedades cooperativas es el capital propio de una empresa pero presenta algunas diferencias con las sociedades capitalistas, como las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada. La concurrencia en una misma persona de la condición de socio y de cliente, proveedor o trabajador de la cooperativa dota de características especiales a este capital que no son habituales en una sociedad capitalista. Así, en primer lugar, el capital es variable en todo caso por la entrada y salida de los socios cooperativistas: la entrada del socio conllevará una aportación de capital que a su vez ampliará el capital social de la cooperativa; y viceversa, su salida supondrá un reembolso de las aportaciones al capital que el socio ha venido realizando durante su participación en la cooperativa y la consiguiente reducción del capital social. Es un capital que fluctúa, por tanto. En una sociedad capitalista puede que los socios la abandonen o nuevos socios se adhieran a la misma pero generalmente estas operaciones no alteran el capital social de la empresa porque se produce mediante la adquisición y transmisión de las acciones o de las participaciones sociales. Y la cifra de capital social permanece más o menos estable en el tiempo.

En segundo lugar, una parte del capital o de los fondos propios acumulados por la cooperativa no será repartible entre los socios, ni cuando éstos abandonen la cooperativa ni cuando la cooperativa finalice su vida jurídica, se disuelva y liquide. Ello no obedece a ningún principio cooperativo sino a una obligación que fijan casi todas las leyes de cooperativas en España. Existe la obligación de dotar un Fondo de Reserva Obligatorio y un Fondo de Educación y Promoción, es decir, dos reservas contables que conforman fondos propios de la cooperativa pero que no son repartibles entre los socios, sin perjuicio de que el Fondo de Educación y Promoción se pueda utilizar en gastos de esa naturaleza. En una sociedad capitalista todos los fondos propios son repartibles entre los socios a su disolución, una vez satisfechas las deudas sociales.

En tercer lugar, el capital se gestiona de manera democrática y el reparto del excedente entre los socios cooperativistas no se hace en función del capital aportado sino en base a las transacciones entre los socios y la cooperativa. En las sociedades capitalistas, sin embargo, el reparto del beneficio social se hace en proporción al capital aportado por cada socio. Si un socio tiene un 1% del capital social recibirá un 1% del beneficio distribuido.

Y por otro lado, se prevé la posibilidad de remunerar las aportaciones de capital social a las cooperativas con un interés fijo, cuyo tipo

no se determina en función de la marcha del negocio que gestiona la cooperativa, situación que no tiene parangón en una sociedad capitalista que persigue el lucro o el beneficio para después repartirlo. En otras palabras, si la cooperativa obtiene excedentes debe pagar el interés fijo, que no tiene en cuenta el incremento de dichos excedentes. Por tanto, el socio cooperativista va a poder recibir dos clases de remuneraciones por su condición de socio: un interés fijo calculado sobre su aportación al capital social y una participación en los excedentes del negocio, llamada retorno cooperativo, que tiene en cuenta las transacciones entre la sociedad cooperativa y el socio a la hora de fijar su reparto. En contraposición, la sociedad capitalista solo remunera al socio con el dividendo, es decir, el reparto del beneficio social en función del capital aportado por el socio.

Observamos, pues, que existen diferencias notables en la regulación del capital social en una cooperativa y en una sociedad capitalista, así como en la remuneración de ese capital. Debemos ser conscientes de estas diferencias para comprender la regulación fiscal del capital en las cooperativas. La normativa fiscal toma como modelo a las sociedades capitalistas, lo que le obliga a adaptar sus reglas fiscales a las sociedades cooperativas porque sus características difieren de las propias de una sociedad anónima o de una sociedad de responsabilidad limitada. Se ha regulado, tanto en territorio común como en los territorios forales, un régimen fiscal especial para las sociedades cooperativas y para los socios cooperativistas, con el fin de adecuar la normativa fiscal a esas diferencias que ostentan las cooperativas y que hemos destacado en relación a su capital social y a la forma de remunerarlo.

Vamos a destacar las principales reglas especiales que afectan tanto al Impuesto de Sociedades por lo que se refiere a la sociedad cooperativa y a sus socios, como al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas² por lo que hace al socio cooperativista que a su vez sea persona física. No obstante, nos limitamos en esta exposición a analizar la normativa aplicable en los Territorios Históricos de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa, dejando para un trabajo posterior el estudio de la normativa tributaria de territorio común, esto es, la nor-

² En el caso de Álava se trata de la Norma Foral 33/2013, de 27 de noviembre del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Boletín Oficial del Territorio Histórico de Alava, núm. 140, de 9 de diciembre de 2013, Suplemento). En el caso de Bizkaia se trata de la Norma Foral 13/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Boletín Oficial de Bizkaia, núm. 238, de 13 de diciembre). Por último, en el caso de Gipuzkoa estamos hablando de la Norma Foral 3/2014, de 17 de enero, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del Territorio Histórico de Gipuzkoa (Boletín Oficial de Gipuzkoa, núm. 13, de 22 de enero de 2014).

mativa fiscal sobre cooperativas que ha aprobado el Estado. Además, las Haciendas Forales han publicado unos criterios interpretativos de la normativa del IRPF que afecta a los socios cooperativistas. Atendiendo a las diferencias que existen entre las cooperativas y las sociedades de capital, y a la diversidad de rentas que pueden percibir los socios trabajadores o de trabajo de las cooperativas, tanto la Hacienda Foral de Bizkaia³ como la guipuzcoana⁴ aprobaron sendas instrucciones sobre el tratamiento en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de las rentas que perciben los citados socios.

II. El Impuesto sobre Sociedades

Empezaremos por las reglas específicas aplicables a las cooperativas en el Impuesto sobre Sociedades. A la sociedad cooperativa se le aplican las reglas fiscales propias de cualquier clase de sociedad de capital o mercantil, con algunas especialidades. La especificidad de la fiscalidad de las cooperativas responde a dos razones (Alonso, 2001: 79): por un lado, se fijan una serie de reglas que pretenden la adecuación de las normas tributarias a las características de una sociedad cooperativa que le diferencian de las sociedades capitalistas y que, por este motivo, estas reglas fiscales especiales resultan de aplicación a todas las sociedades cooperativas. Son las que la doctrina denomina reglas de ajuste. Y por otro lado, se establecen una serie de beneficios fiscales para aquellas sociedades cooperativas que cumplan determinados requisitos, estableciendo una clasificación de las cooperativas a efectos fiscales que tiene su reflejo en la protección que les otorga el ordenamiento jurídico-tributario. Así hablamos de cooperativas protegidas o especialmente protegidas junto a cooperativas no protegidas, calificaciones todas ellas que se limitan al ámbito tributario sin que tengan incidencia o reflejo alguno fuera del mismo, en el ámbito civil, mercantil o laboral.

Esta fiscalidad específica para las cooperativas responde, a su vez, a sus reglas especiales de funcionamiento. Como todos sabemos, las

³ Instrucción 3/2013, de 6 de mayo, de la Dirección General de Hacienda, relativa al tratamiento en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de las rentas que perciben los socios de trabajo de las cooperativas y los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado. Véase http://www.bizkaia.net/fitxategiak/05/ogasuna/jarraibideak/dokumentuak/3_2013.pdf (última consulta: 20 de febrero de 2017).

⁴ Orden Foral 16/2013 de 15 de enero. Instrucción sobre los criterios a aplicar en los procedimientos tributarios con respecto a las cantidades recibidas en concepto de reembolso de aportaciones por parte de los socios cooperativistas (Boletín Oficial de Gipuzkoa, núm. 19, de 29 de enero de 2013).

cooperativas se caracterizan por una retribución limitada del capital, por la doble condición de socio y trabajador en una misma persona y por la dotación de reservas obligatorias específicas (que no tiene la sociedad capitalista en la misma medida y que en todo caso serían repartibles a la disolución de la sociedad).

El régimen especial de las sociedades cooperativas en el Impuesto sobre Sociedades refleja algunas de estas características específicas de las mismas a la hora de fijar las reglas fiscales aplicables. Por ejemplo, la normativa tributaria tiene en cuenta la remuneración al socio, entre otros aspectos, para dilucidar si le otorga la mayor protección fiscal posible, calificando a la cooperativa como especialmente protegida, ya sea limitando la remuneración al socio para otorgar la calificación fiscal ya sea incluyendo entre las causas de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida condiciones o requisitos que derivan de la conformación del capital social o del uso de los fondos propios irrepartibles para fines no previstos en la norma.

2.1. *El capital social, elemento a considerar a la hora de calificar a una cooperativa como protegida o especialmente protegida*

Por un lado, la participación de los socios en el capital o su remuneración va a ser un elemento más a tomar en consideración para calificar a una cooperativa como de especialmente protegida, por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado⁵, de consumo⁶, o

⁵ Para que la cooperativa se califique como especialmente protegida se exige que cumpla los siguientes requisitos:

- a) Que asocien principalmente a personas físicas que presten su trabajo personal en la cooperativa para producir en común bienes y servicios para terceros.
- b) Que el importe medio de sus retribuciones totales efectivamente devengadas, incluidos los anticipos y las cantidades exigibles en concepto de retornos cooperativos, no excedan del 200% de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.
- c) Que el número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no supere los límites establecidos en la Ley de Cooperativas de Euskadi o, en su caso, de la Ley de Cooperativas aplicable.

⁶ En este caso, los requisitos son los siguientes:

- a) Que asocien a personas físicas y, en su caso, entidades u organizaciones que tengan el carácter de destinatarios finales, con el objeto de procurarles bienes o servicios, así como la defensa y promoción de los derechos e intereses legítimos de los consumidores y usuarios.
- b) Que la media de las retribuciones totales de los socios de trabajo, incluidos, en su caso, los retornos cooperativos a que tuvieran derecho, no supere el límite

de enseñanza⁷. Se exige, como se ve, que los socios de trabajo o los socios trabajadores no superen en un 200% la media de retribuciones para su mismo puesto de trabajo, mediante la percepción de an-

del 200% de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.

- c) Que las ventas efectuadas a personas no socias, dentro de su ámbito territorial, no excedan del 10% del total de las realizadas por la cooperativa en cada ejercicio económico o del 50%, si así lo prevén sus estatutos.
 - a. No serán de aplicación las limitaciones del apartado anterior, ni las establecidas en el número 10 de las causas de pérdida de la condición de cooperativa protegida, a aquellas cooperativas que tengan un mínimo de 30 socios de trabajo y al menos 25 socios de consumo por cada socio de trabajo.
 - i. Siempre que el número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no supere los límites establecidos en la Ley de Cooperativas de Euskadi o, en su caso, de la Ley de Cooperativas aplicable.

⁷ Para las cooperativas de enseñanza se exige:

- a) Que desarrollen actividades docentes en sus distintos niveles, etapas, ciclos, grados y modalidades, en cualesquiera ramas del saber o de la formación, pudiendo realizar también actividades extraescolares y conexas, así como prestar servicios extraescolares complementarios y cuantos faciliten las actividades docentes.
- b) Si la cooperativa de enseñanza asocia a los padres de los alumnos, a representantes legales de éstos o a los propios alumnos, deberá cumplir los siguientes requisitos de las cooperativas de consumo:
 - a. Que la media de las retribuciones totales de los socios de trabajo, incluidos, en su caso, los retornos cooperativos a que tuvieran derecho, no supere el límite del 200% de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.
 - b. Que las ventas efectuadas a personas no socias, dentro de su ámbito territorial, no excedan del 10% del total de las realizadas por la cooperativa en cada ejercicio económico o del 50%, si así lo prevén sus estatutos.
- c) Si la cooperativa de enseñanza asocia a profesores y a personal no docente y de servicios, deberá cumplir los requisitos siguientes de las cooperativas de trabajo asociado:
 - a. Que el importe medio de sus retribuciones totales efectivamente devengadas, incluidos los anticipos y las cantidades exigibles en concepto de retornos cooperativos, no excedan del 200% de la media de las retribuciones normales en el mismo sector de actividad, que hubieran debido percibir si su situación respecto a la cooperativa hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.
 - b. Que el número de horas/año realizadas por trabajadores con contrato de trabajo por cuenta ajena no supere los límites establecidos en la Ley de Cooperativas de Euskadi o, en su caso, de la Ley de Cooperativas aplicable.
- d) Si la cooperativa de enseñanza tiene el carácter de integral o intersectorial, deberá cumplir todos los requisitos anteriores.

ticipos laborales y de retornos cooperativos. En otro caso, perderán la condición de cooperativa especialmente protegida por no cumplir los requisitos de remuneración al socio dentro de los baremos que la norma fiscal establece.

Existe, además del anticipo y del retorno, otra vía de remuneración al socio de trabajo o socio trabajador: el interés por la aportación al capital social. No obstante, no se hace referencia alguna a ese interés por lo que estas cantidades no se tendrán en cuenta para el cálculo.

2.2. *Las causas de pérdida de la protección fiscal*

Las normas fiscales acogen distintas causas cuya realización provoca la pérdida de la consideración como cooperativa protegida, pasando a ser cooperativas no protegidas. Estas causas en la normativa estatal vienen a coincidir con las reglas básicas de funcionamiento que establecía la legislación mercantil de cooperativas del Estado anterior a la legislación en vigor, y divergen de las reglas que establecen algunas normas sustantivas autonómicas e incluso la vigente Ley estatal de cooperativas de 1999. La normativa fiscal del País Vasco, por el contrario, salva esta contradicción remitiéndose para la calificación de las cooperativas como protegidas exclusivamente a las reglas de actuación establecidas por la legislación sustantiva vasca (Alonso, 2001: 91). Las causas de pérdida de la condición de cooperativa protegida que recogen las normas fiscales son 16 entre las que destacamos las siguientes por tener relevancia desde el punto de vista del capital social de la cooperativa. Son causas que conllevan la pérdida de la condición de cooperativa protegida, entre otras, las siguientes:

1. No efectuar las dotaciones al Fondo de Reserva Obligatorio y a la contribución obligatoria para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público, en los supuestos, condiciones y por la cuantía exigida en la legislación cooperativa que le sea de aplicación.
2. Repartir entre los socios los Fondos de Reserva que tengan carácter de irrepantibles durante la vida de la sociedad o el activo sobrante en el momento de su liquidación.
3. Aplicar cantidades del fondo de promoción y educación o similar a finalidades distintas.
4. Retribuir las aportaciones de los socios al capital social con intereses superiores a los máximos autorizados en las normas legales o superar tales límites en el abono de intereses por demora

en el supuesto de reembolso de dichas aportaciones o por los retornos cooperativos devengados y no repartidos por incorporarse a un Fondo Especial constituido por acuerdo de la Asamblea General.

5. Cuando los retornos sociales fueran acreditados a los socios en proporción distinta a la establecida en la Ley, los Estatutos o los acuerdos de la Asamblea General.
6. Cuando las aportaciones al capital social de los socios excedan los límites legales autorizados.
7. Participar la cooperativa, en cuantía superior al 25%, en el capital social de entidades no cooperativas.

No obstante, dicha participación podrá alcanzar el 50% cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa.

El conjunto de estas participaciones no podrá superar el 50% de los recursos propios de la cooperativa.

No obstante, se fija una salvedad. El Director General de Hacienda podrá autorizar, mediante resolución escrita y motivada y previa solicitud, participaciones superiores, sin pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida, en aquellos casos en los que se justifique que tal participación coadyuva al mejor cumplimiento de los fines sociales cooperativos y no supone una vulneración de los principios fundamentales de actuación de estas entidades.

Transcurridos tres meses desde la presentación de la solicitud sin que se haya notificado la resolución expresamente a la cooperativa, se entenderá otorgada la autorización, rompiendo así la regla general que caracteriza al silencio administrativo como negativo o desestimatorio en el ámbito tributario.

8. La reducción del capital social a una cantidad inferior a la cifra mínima establecida estatutariamente, sin que se restablezca en el plazo de doce meses. En este caso, el problema más que fiscal es mercantil y puede condenar a la disolución de la cooperativa.

Como observamos, se trata de distintas reglas que afectan, directa o indirectamente, a la participación en el capital social, a su remuneración o al uso que se dé a los fondos propios cuando la norma ya prevé para éstos una finalidad concreta. Podríamos agrupar los motivos de pérdida de la condición de cooperativa protegida en tres grandes grupos. En primer lugar, las tres primeras causas hacen alusión a los fondos irrepartibles y se «castiga» fiscalmente a la cooperativa que no los

dota convenientemente, que los reparte cuando no puede hacerlo, o que los utiliza para finalidades no previstas legalmente. Por tanto, estamos ante conductas que se desvían de las obligaciones que las leyes de cooperativas prevén para el destino y la creación de estos fondos irrepartibles. En segundo lugar, la cuarta y quinta causa se refieren a retribuciones excesivas a los socios, vía interés en pago de las aportaciones al capital vía retornos cooperativos, que no se compadecen con la finalidad de estas retribuciones según la ley mercantil. En tercer lugar, las tres últimas son causas directamente relacionadas con el capital social de la cooperativa o su participación en el capital social de otras entidades no cooperativas. Nuevamente, se «castiga» las aportaciones excesivas de los socios al capital, las reducciones de capital por encima del límite legal, o una participación de control (un 25% del capital) en entidades no cooperativas.

La mayoría de las causas, siguiendo los mandatos de las leyes mercantiles de cooperativas, convierten a la fiscalidad en cómplice para asegurar el cumplimiento de determinadas características que la ley mercantil considera connaturales a las cooperativas y cuya carencia de alguna forma desnaturaliza a la propia cooperativa, como las causas relacionadas con los fondos irrepartibles, o las retribuciones excesivas de intereses a los socios o el pago de retornos que no sigan la máxima de tomar en consideración la relación socio-cooperativa, o aportaciones sociales y reducciones de capital que sobrepasen los límites legales. Estas causas responden, pues, a unas limitaciones previamente establecidas por las leyes mercantiles donde la norma fiscal juega una especie de vigilancia para el correcto cumplimiento de la norma mercantil, lo cual no deja de ser llamativo.

La séptima causa, sin embargo, que impide a las cooperativas participar en el capital de otras entidades no cooperativas con posiciones de control, se aparta de las razones anteriores para dibujar una sociedad cooperativa de primer grado y con reducidas operaciones con terceros no socios, si quiere acogerse a algún beneficio fiscal. Deja entrever una visión limitada y restrictiva del funcionamiento de la cooperativa que le impediría su crecimiento mediante la configuración de grupos empresariales, salvo que lo haga a través de cooperativas de segundo o ulterior grado. Se trata de una regla, cuando menos, discutible porque no se adivina un motivo fiscal que aconseje limitar los beneficios fiscales a las cooperativas de primer grado que realicen principalmente operaciones con sus socios. O dicho en otras palabras, la norma fiscal debería procurar una regulación neutra sin condicionar las características o el funcionamiento que los socios pretendan de sus sociedades cooperativas. Si los socios quieren que su cooperativa solo se relacione con ellos,

lo puedan hacer sin interferencia de la regulación fiscal, pero, al mismo tiempo, si los socios quieren relacionarse con terceros no socios o utilizar entidades no cooperativas para los fines de la cooperativa también puedan hacerlo.

2.3. *Las normas de ajuste aplicables a todas las cooperativas*

La legislación fiscal de cooperativas, concededora de la especialidad del funcionamiento cooperativo, trata de dar respuesta a la exigencia de una normativa fiscal adecuada, mediante la elaboración de unas reglas fiscales especiales aplicables en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades a cualquier cooperativa. Son las denominadas normas de ajuste que no siempre cumplen su objetivo (Alonso, 2001: 81), sino que, a menudo, equiparan a efectos fiscales los mecanismos propios de las cooperativas a los existentes en el resto de sociedades.

La mayoría de estas reglas de ajuste, o al menos de las que tienen alguna relación con el capital social de la cooperativa, se refieren a la deducibilidad de ciertas partidas de gasto cuando se fija un criterio diferente a los de las sociedades de capital. También encontramos una regla para los ingresos con el fin de equiparar las reglas fiscales de los retornos a los dividendos de las sociedades capitalistas. Veamos estas reglas fiscales.

2.3.1. LAS RESERVAS IRREPARTIBLES Y SU INCIDENCIA FISCAL

Cuando hablamos de fondos irrepatriables no se trata, propiamente dicha, de la cuenta de capital social, sino de fondos propios de la cooperativa que deben tener un tratamiento fiscal específico debido a su irrepatriabilidad y que se diferencian de los fondos propios de una sociedad de capital donde son repatriables sin condiciones.

Entre otros, son gastos deducibles de los ingresos de las sociedades cooperativas para el cálculo de la base imponible las dotaciones a reservas irrepatriables entre los socios. Así, es deducible:

- a) El 50% del importe que se destine, por obligación legal o estatutaria, al Fondo de Reserva Obligatorio.
Se justifica este gasto en la irrepatriabilidad del fondo y su destino al cumplimiento de un interés general. La distribución posterior del Fondo entre los socios dará lugar a la consideración como ingreso del ejercicio en que aquélla se produzca del importe indebidamente aplicado. Y por otro lado, la cooperativa

perderá la protección fiscal, si la tuviera. Esta regla fiscal está fundada en la naturaleza irrepartible del fondo, si éste se reparte, desaparece el fundamento para la deducción y es lógico que la distribución del fondo se considere ingreso del ejercicio (Alonso, 2001: 222).

- b) Las cantidades que las cooperativas destinen, con carácter obligatorio para la educación y promoción cooperativa y a otros fines de interés público. La dotación a la contribución obligatoria para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público es gasto deducible, con el límite del 30% de los excedentes netos en cada ejercicio económico. Las dotaciones, así como las aplicaciones que requiera el plan, ya se trate de gastos corrientes o de inversiones para el inmovilizado, se reflejarán separadamente en la contabilidad social.

El importe no destinado a las finalidades de interés público deberá entregarse a entidades sin ánimo de lucro para su destino a las finalidades de interés público, dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en el que se aprobó la distribución del excedente. La aplicación de la contribución a finalidades distintas de las aprobadas dará lugar a la consideración como ingreso del ejercicio en que aquélla se produzca del importe indebidamente aplicado. Y además la cooperativa perderá la protección fiscal, si la tuviera. La justificación de la regla fiscal de deducibilidad de la dotación es similar al supuesto anterior del Fondo de Reserva Obligatorio.

2.3.2. LOS INTERESES POR LAS APORTACIONES AL CAPITAL

También resultan deducibles para el cálculo del beneficio fiscal sometido a gravamen los intereses devengados por los socios por sus aportaciones obligatorias o voluntarias al capital social, siempre que el tipo de interés no exceda del legal del dinero, incrementado en dos puntos para los socios y cuatro puntos para los socios colaboradores o inactivos. La deducibilidad de los intereses comprende los que correspondan tanto a las aportaciones obligatorias como a las aportaciones voluntarias al capital.

Esta medida rompe con las reglas generales de deducibilidad de los gastos fiscales aplicables a una sociedad capitalista. Se está exonerando de gravamen a una retribución del capital, de los fondos propios, y en las sociedades capitalistas esta retribución nunca es deducible. En las cooperativas, sin embargo, se diferencia entre el interés pagado por la aportación del capital y el retorno cooperativo. El primero es deduci-

ble, el segundo no lo es. En este sentido, la justificación de la deducibilidad de este gasto, tal vez, haya que buscarla en la consideración de estos intereses como un coste necesario más en que incurre la cooperativa para obtener sus resultados (ALONSO 2001, 197-212). Con esta regulación fiscal se equipara la financiación propia de la cooperativa mediante la aportación de fondos al capital social con la financiación ajena. Si la cooperativa, en lugar de recibir este capital de sus socios, hubiese solicitado un préstamo para cubrir sus necesidades de financiación, los intereses que pague al prestamista serán gastos financieros deducibles. Incluso, podemos añadir que los intereses al capital social tienen un trato fiscal más beneficioso en la actualidad ante la limitación a la deducibilidad del pago de intereses bajo ciertas circunstancias, limitación que no existe para el interés pagado a los cooperativas por sus aportaciones al capital.

Se condiciona la deducibilidad a la cuantía del tipo de interés aplicable puesto que no deberá superar el legal del dinero en dos puntos para los socios y en cuatro puntos para los socios colaboradores o inactivos, es decir, para 2018 un 5% o un 7%. La duda interpretativa se plantea respecto a aquellas situaciones en que la cooperativa supera estas cantidades. ¿Debe entenderse que una vez superado el citado porcentaje no es deducible cantidad alguna? ¿o puede interpretarse que no será deducible solamente la cantidad que supere el límite fijado fiscalmente, esto es, los intereses pagados por encima del 5% o del 7%, respectivamente, pero los intereses satisfechos hasta esa cuantía sí serán deducibles? Esta segunda interpretación parece la más lógica puesto que nos encontramos ante una norma de ajuste aplicable a cualquier cooperativa que toma en consideración la especial forma de remuneración del capital social en una cooperativa (ALONSO 2001, 193-197). De esta forma, una retribución superior al capital no tendrá reflejo en la normativa fiscal por entenderse que resulta abusivo y supone una remuneración implícita del capital más allá de lo que sería propio en una cooperativa, es decir, de lo que le diferencia a la cooperativa de la sociedad capitalista. Imaginemos que la cooperativa decide retribuir al socio con un 10% de interés, lo que provoca una minoración correlativa del excedente y evita de esta forma repartir un retorno mayor, que no es gasto fiscalmente deducible.

Se excluyen de la deducibilidad y, por consiguiente, no podrán minorar los ingresos de la cooperativa las cantidades destinadas a retribuir participaciones especiales en la cooperativa, cuyos titulares no sean socios o asociados de la cooperativa cuando éstas tengan la consideración de capital social.

2.3.3. LOS RETORNOS COOPERATIVOS

No se consideran gastos deducibles las cantidades distribuidas entre los socios de la cooperativa a cuenta de sus excedentes. Es la misma regla que existe para el reparto del beneficio mediante el pago de dividendos en una sociedad de capital. Existe una equiparación a efectos fiscales entre el retorno y el dividendo a la hora de regular su tratamiento fiscal que, en ningún caso, prejuzga su distinta naturaleza jurídica. Estos pagos no son deducibles para la cooperativa, sin perjuicio del tratamiento más favorable que puedan tener en el impuesto personal de los socios de la cooperativa, ya sean personas físicas por lo que hace al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ya sean personas jurídicas por lo que se refiere al Impuesto sobre Sociedades, como veremos más adelante.

Por otro lado, los retornos cooperativos no se considerarán rendimientos del capital mobiliario, y por tanto, no estarán sujetos a retención:

- i. Cuando se incorporen al capital social, incrementando las aportaciones del socio al mismo.
- ii. Cuando se apliquen a compensar las pérdidas sociales de ejercicios anteriores.
- iii. Cuando se incorporen a un Fondo Especial, regulado por la Asamblea General, hasta tanto no transcurra el plazo de devolución al socio, se produzca la baja de éste o los destine a satisfacer pérdidas o a realizar aportaciones al capital social. Se debe retener el primer día señalado para la disposición de dicho retorno.

2.3.4. LA DOBLE IMPOSICIÓN DE RETORNOS COOPERATIVOS

Se establece también una regla especial referida a los ingresos, y no a los gastos como las que hemos analizado previamente. Se aplica la exención por doble imposición de dividendos a los retornos cooperativos recibidos por la cooperativa de otras cooperativas en cuyo capital participa. Se exigen los mismos requisitos que en la exención por doble imposición de dividendos, entre los que podemos destacar la necesidad de que la participación en otra cooperativa sea del 5% del capital social y la posesión ininterrumpida de la participación supere el año. Debemos entender aplicable la exención a los retornos procedentes de sociedades cooperativas residentes pero también a los que procedan de sociedades cooperativas no residentes, al igual que se permite para los dividendos de sociedades no residentes.

Por último, cuando se trate de la participación en el capital de sociedades cooperativas especialmente protegidas, la exención será del 50% porque la cooperativa tiene derecho a una deducción del 50% de la cuota líquida de su Impuesto sobre Sociedades.

III. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Estas son algunas de las reglas fiscales que se establecen para adecuar la normativa fiscal a las sociedades cooperativas. Sin embargo, estas reglas fiscales deben tener su correlato en los socios de la cooperativa para evitar solapamientos en el gravamen de las rentas que los socios perciben de la cooperativa. Ya hemos mencionado la situación de los socios que son a su vez cooperativas. Veamos, entonces, el caso de que el socio sea una persona física.

La doble condición de trabajador, cliente o proveedor, y propietario del socio cooperativista respecto a la cooperativa significa que el socio puede cobrar rentas de distintas clases, que se encuentran sujetas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por diferentes conceptos. Así, por lo que se refiere a las rentas que perciben los socios relacionadas con el capital social o su remuneración, estos contribuyentes pueden percibir intereses por sus aportaciones al capital⁸, retornos cooperativos, o el importe correspondiente a la transmisión o el reembolso de sus aportaciones al capital de la cooperativa.

Y respecto a estos reembolsos debemos matizar lo siguiente. Si bien la baja del socio persona física va a suponer un traslado patrimonial desde la cooperativa hacia el socio en forma de reembolso de aquellas aportaciones de capital que en su día realizó ese socio, las cuantías aportadas y la forma en que se han aportado varían en función de la clase de socio cooperativista o de la clase de cooperativa de que se trate (Atxabal 2017:211). No es igual la situación de un socio trabajador o de trabajo que la de un socio de consumo, porque generalmente el primero va a tener una implicación mucho mayor en el capital de la cooperativa que el segundo. Por ejemplo, en el caso de Eroski los socios de trabajo aportan capital a la cooperativa mientras que los socios de consumo no lo hacen y en su lugar pagan una cuota anual por ser socios. Tampoco son equiparables las cooperati-

⁸ En el ámbito de las cooperativas, las aportaciones de los socios al capital social pueden devengar un interés, en la cuantía que previamente establezca la Asamblea General o los administradores, cuyo reconocimiento se encuentra condicionado a que existan resultados netos o reservas de libre disposición suficientes.

vas agrarias, las de vivienda o las de producción, por traer a colación tres ejemplos distintos. Así, en las cooperativas agrarias la aportación al capital de la cooperativa es casi testimonial en numerosas ocasiones prevaleciendo las transacciones económicas entre la cooperativa y el socio en el marco de la actividad económica que lleva a cabo la cooperativa. En cambio, en una cooperativa de producción, los socios trabajadores suelen realizar aportaciones más cuantiosas. En una cooperativa de vivienda el cobro del reembolso en caso de baja se condiciona en numerosas ocasiones a que el socio que quiere irse encuentre otro socio que le sustituya en su lugar dentro de la cooperativa, porque, en caso contrario, se niega el reembolso de la participación al socio que se da de baja.

El mayor problema surgirá con los socios de trabajo o los socios trabajadores. Los socios trabajadores o de trabajo de las cooperativas son a un tiempo propietarios y trabajadores de la sociedad a la que pertenecen por lo que no responden a los caracteres propios de los trabajadores de forma exclusiva, ni tampoco a los caracteres de los propietarios de sociedades. Sin embargo, la normativa tributaria que grava la obtención de renta se configura en base a esos dos modelos fijando unas reglas para gravar las rentas de los trabajadores y otras distintas para someter a gravamen las rentas de los propietarios de capitales (Atxabal 2015, 128). El socio cooperativista participa de ambas cualidades por lo que requiere de normas tributarias específicas que regulen adecuadamente su singularidad (Cracogna 2013, 125-126; Alonso 2001, 79).

Nos vamos a centrar, principalmente, en aquellas remuneraciones al socio que tienen relación con el capital de la cooperativa, obviando otros aspectos como la retribución al socio trabajador por los servicios que presta a la cooperativa.

3.1. *Los anticipos laborales que se capitalizan*

En ocasiones, los socios trabajadores o de trabajo no cobran efectivamente los anticipos laborales a que tienen derecho, sino que los capitalizan. Desde una perspectiva fiscal, se entiende que los trabajadores han percibido el anticipo capitalizado en primer lugar y después, de forma simultánea, han aportado el rendimiento líquido, una vez minoradas las retenciones sobre dicha cuantía, al capital de la cooperativa. En otras palabras, desde un punto de vista fiscal, el socio ha ganado su anticipo sobre el que se ha practicado una retención, y simultáneamente aporta al capital social la cantidad líquida resultante de la mino-

ración de la retención. La capitalización lo será a efectos mercantiles pero no fiscales.

3.2. *La retribución al socio cooperativista por el capital aportado*

Entrando más directamente con las medidas fiscales que tienen incidencia en el capital social y su retribución al socio, vamos a analizar los intereses y los retornos cooperativos. El capital aportado por los socios cooperativistas carece de derechos políticos, a diferencia de lo que ocurre en las sociedades de capital, pero, a semejanza de éstas, va a ser retribuido, si bien su retribución será limitada. Se distingue una retribución fija que se denomina interés y otra variable denominada retorno, en función de los excedentes de la cooperativa. Aunque estemos ante rendimientos del capital en ambos casos, estas retribuciones al socio se van a gravar de manera diferenciada en uno y otro caso. Veamos el tratamiento fiscal de las mismas.

3.2.1. LOS INTERESES DE LAS APORTACIONES AL CAPITAL

Tanto las aportaciones obligatorias como las voluntarias de los socios cooperativistas al capital de la sociedad cooperativa van a ser retribuidas con un interés fijo⁹, en la cuantía que establezca la Asamblea General o los administradores. Por tanto, la remuneración se calcula en función de las cantidades aportadas al capital social.

Con independencia de su naturaleza jurídica, el interés obtenido recibe un tratamiento fiscal análogo al que se otorga a los rendimientos del capital mobiliario derivados de la cesión a terceros de capitales propios. Se excluyen, no obstante, de la regla que les obligaría a tributar en la renta general por tratarse de operaciones entre la sociedad y sus socios¹⁰. Se incluyen, por tanto, en la renta del ahorro y se someten a la retención del 19%. En los supuestos en los que las reservas dispo-

⁹ Los artículos 59 y 60 de la Ley 4/1993, de 4 de junio, de Cooperativas de Euskadi, prevén que el interés no pueda exceder del interés legal del dinero incrementado en seis puntos. Además, la retribución está condicionada a la existencia de resultados netos, o de reservas de libre disposición, suficientes para satisfacerla. BOPV, núm. 135, de 19 de julio de 1993.

¹⁰ No resulta de aplicación la regla según la cual los rendimientos del capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios procedentes de entidades vinculadas forman parte de la renta general, y no de la renta del ahorro. La razón de esta excepción se puede buscar en el hecho que este interés remunera una aportación al capital social y no un crédito o un préstamo, en sentido estricto.

nibles se destinen a retribuir las aportaciones al capital social, los importes reconocidos a los socios tributan como tales retribuciones de sus aportaciones al capital, es decir, como intereses de sus aportaciones sociales y no como retornos cooperativos.

Por otro lado, aunque se trata de una remuneración por una aportación al capital social de la cooperativa, no da derecho a la aplicación de la exención de 1.500 euros prevista para los dividendos y otras participaciones en beneficios, como los retornos cooperativos. Así lo establece expresamente el artículo 9.24 de la Norma Foral 13/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de Bizkaia.

Igualmente, la capitalización de los intereses da lugar a una interpretación fiscal similar a la que hemos visto sobre la capitalización de los anticipos laborales. Desde una perspectiva fiscal, se entiende que los socios perciben el rendimiento íntegro del capital que se les reconoce, se les practica la correspondiente retención, y aportan simultáneamente el rendimiento líquido, una vez minorado el importe de la retención, al capital de la cooperativa. No obstante, debemos realizar una matización respecto a Gipuzkoa¹¹. La diferencia es que si los intereses capitalizados se cargan contra alguna cuenta de reservas, y no contra el resultado del ejercicio, en Gipuzkoa siguen el mismo tratamiento fiscal que los retornos capitalizados, es decir, no tributan en el momento en que se reconoce el interés sino cuando se produce el reembolso de la aportación al capital que se acompaña de los intereses y retornos capitalizados. Este supuesto se puede dar con habitualidad en la práctica, ya que, por ejemplo, la normativa del Grupo MCC contempla la obligatoria capitalización de los intereses, en caso de que los mismos se hayan devengado, no contra el excedente del ejercicio, sino contra reservas.

Las demás reglas del Impuesto para los rendimientos del capital son aplicables a los intereses de las aportaciones al capital, por lo que se atribuyen a los contribuyentes titulares de dichas aportaciones¹². Así, en el caso de matrimonios en régimen de gananciales, o de comunicación foral de bienes, para determinar el carácter privativo o ganancial de las

¹¹ Véase la Orden Foral 16/2013, de 15 de enero, ya mencionada anteriormente en la nota al pie 4, que en su apartado A) 2.2.3. (publicados en la página 4), señala que la capitalización de reservas con el fin retribuir o actualizar las aportaciones tiene igual tratamiento fiscal que los retornos cooperativos capitalizados.

¹² La normativa fiscal se remite a las disposiciones reguladoras del régimen económico del matrimonio, o de la pareja de hecho, así como a los preceptos de la legislación civil por los que se rigen las relaciones patrimoniales entre los miembros de la familia.

aportaciones al capital, deberá atenderse a la naturaleza ganancial o privativa de las cantidades con que se ha efectuado la aportación¹³.

En cuanto al devengo, los intereses de las aportaciones al capital se imputan al periodo impositivo en el que resulten exigibles por sus perceptores.

3.2.2. LOS RETORNOS COOPERATIVOS

En el caso de que la cooperativa genere excedentes de libre disposición¹⁴, éstos se pueden repartir a los socios cooperativos en forma de retornos. Los retornos se adjudican a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizados por cada socio con la cooperativa. Residualmente, desde una perspectiva exclusivamente fiscal, los anticipos laborales que acrediten las cooperativas a sus socios trabajadores o de trabajo por encima del valor de mercado del trabajo personal tendrán la consideración fiscal de retornos cooperativos y deberán tributar como rendimientos del capital mobiliario.

Como hemos visto, la parte de excedente disponible del ejercicio económico que se acredite a los socios en concepto de retorno cooperativo no tiene la consideración de gasto deducible para la cooperativa¹⁵, sin perjuicio de que su importe venga condicionado por la cuantía de los gastos que sí tengan tal consideración. En virtud del artículo 23.a) de la Norma Foral 9/1997, de 14 de octubre, sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas¹⁶, de Bizkaia, desde un punto de vista fiscal, la parte del excedente que se reparta por la cooperativa a los socios en concepto de retorno se asimila a los dividendos repartidos por las sociedades de capital. Es decir, recibe el tratamiento correspondiente a los rendimientos del capital mobiliario obtenidos por la participación

¹³ STSJPV de 9 de diciembre de 2003 (sentencia 721/2003, JUR 2004/43749).

¹⁴ El artículo 67 de la Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, determina que los excedentes disponibles, una vez deducidas las cantidades que se apliquen a compensar pérdidas, y a satisfacer los impuestos exigibles, se deben destinar al Fondo de Reserva Obligatorio, a la contribución obligatoria para educación y promoción cooperativa y a otros fines de interés público, en los importes legalmente establecidos. El resto queda a disposición de la Asamblea General que puede devolverlo a los socios en forma de retorno, puede dotar reservas voluntarias, repartibles o irrepertibles, o puede satisfacerlos a los trabajadores asalariados de las cooperativas, con carácter salarial, como fórmula de participación de los mismos en los resultados de aquella.

¹⁵ Véase la Consulta n.º 6261 de 18 de febrero de 2013, de la Hacienda Foral de Bizkaia.

¹⁶ Boletín Oficial de Bizkaia, núm. 211, de 3 de noviembre. O sus equivalentes en el artículo 24.a) de la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo de Gipuzkoa (BOG, núm. 101, de 30.05.1997) y de la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, de Álava (BOTH, núm. 68, de 18.06.1997, suplemento).

en los fondos propios de cualquier entidad. Estos retornos cooperativos se integran en la renta del ahorro, están sometidos a una retención del 19%, y dan derecho a aplicar la exención de 1.500 euros anuales¹⁷ en cada autoliquidación. Evidentemente, si el retorno que se distribuye no procede de los excedentes del año en curso o del último ejercicio cerrado, sino que provienen de un reparto de reservas de libre disposición, será igualmente gravado con la misma calificación fiscal.

Ahora bien, hay ciertos retornos que no tributan porque suponen una aplicación de los excedentes de la cooperativa que se imputa individualmente al socio pero no se le llega a repartir, como sucede en la capitalización de los retornos o en la compensación de pérdidas sociales con cargo a retornos no distribuidos. En estos casos, la atribución del retorno es aparente porque se aplica el excedente a otras finalidades que suelen ser previas al reparto del retorno. Por ese motivo, la norma fiscal no grava ese retorno no distribuido hasta que se proceda a su reparto cierto. Es decir, los retornos cooperativos capitalizados no tributan hasta el momento en que se transmiten o reembolsan las aportaciones, pero ya no se gravarán como rendimientos del capital sino como ganancias o pérdidas de patrimonio que obtiene el socio en la transmisión o en el reembolso de su participación.

Las demás reglas del Impuesto para los rendimientos del capital son aplicables a los retornos cooperativos, por lo que se atribuyen a los contribuyentes titulares de dichas aportaciones. Así, en el caso de matrimonios en régimen de gananciales, o de comunicación foral de bienes, para determinar el carácter privativo o ganancial de las aportaciones al capital, deberá atenderse a la naturaleza ganancial o privativa de las cantidades con que se ha efectuado la aportación, a pesar de que los retornos se acrediten en proporción a las actividades cooperativizadas que efectúen los socios.

En cuanto al devengo, los retornos cooperativos se imputan al periodo impositivo en el que resulten exigibles por sus perceptores.

3.3. *La transmisión o el reembolso de las aportaciones sociales*

La relación entre el socio y la cooperativa a la que pertenece puede sufrir distintos avatares que generen el nacimiento de ganancias o pér-

¹⁷ Esta exención se aplica sobre los dividendos y participaciones en beneficios de forma conjunta, por lo que si una misma persona física es socio de una sociedad cooperativa y a su vez es accionista de una sociedad de capital, la cantidad exenta para el conjunto de las percepciones en concepto de retorno y dividendos seguirá siendo de 1.500 euros.

didadas de patrimonio sujetas y gravadas por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Los dos principales supuestos son la transmisión de las aportaciones sociales y su reembolso al socio que en su día aportó las cantidades (Atxabal 2015, 138-142).

Junto a estos dos supuestos, se dan otras circunstancias que tienen una relevancia menor o ninguna para el Impuesto en el momento en que se producen. Por ejemplo, las atribuciones de pérdidas sociales de las cooperativas a sus socios no dan lugar a ninguna pérdida patrimonial para los socios, ni a ningún rendimiento negativo de capital mobiliario. Del mismo modo, se entiende que no existe variación patrimonial cuando los socios de duración determinada adquieren la condición de socios de carácter indefinido.

Dejando a un lado estos supuestos irrelevantes desde un punto de vista fiscal, veamos cuál es la regulación de los reembolsos de las aportaciones realizadas y de la transmisión de dichas aportaciones.

3.3.1. EL REEMBOLSO DE LAS APORTACIONES EN CASO DE BAJA

Los socios de la cooperativa tienen derecho al reembolso de sus aportaciones sociales en caso de baja, salvo disposición estatutaria que condicione el derecho al reembolso¹⁸. Esta operación da lugar a una alteración en la composición del patrimonio del socio, al que antes como socio le correspondía una participación en el capital de la cooperativa y una vez deja de ser socio desaparece esa participación. De modo que si, además, origina una variación en el valor de dicho patrimonio, generará una ganancia o una pérdida patrimonial sujeta al IRPF.

En definitiva, en los supuestos de reembolso de las aportaciones al capital social por baja del socio, éste obtiene una ganancia o pérdida patrimonial por la diferencia entre la cuantía que percibe de la cooperativa y el valor de adquisición de su participación¹⁹. La operación resul-

¹⁸ Con la entrada en vigor de las Normas Internacionales de Contabilidad, una gran mayoría de Cooperativas modificaron sus estatutos condicionando el reembolso de aportaciones a la voluntad de la Cooperativa, para lo que modificaron sus estatutos.

¹⁹ Véase la Consulta n.º 6724 de 28 de julio de 2014, de la Hacienda Foral de Bizkaia, donde se pone de relieve que en los supuestos de reembolso de las aportaciones al capital social de la cooperativa por baja del socio, éste obtiene una ganancia o pérdida patrimonial que debe cuantificarse por diferencia entre la cuantía que percibe por este motivo, atendiendo a lo previsto en el artículo 63 de la Ley 4/1993, de Cooperativas de Euskadi, y en el artículo 8 del Reglamento, aprobado mediante Decreto 58/2005, y el valor de adquisición de su participación, determinado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 23 c) de la Norma Foral 9/1997, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas, de Bizkaia.

tante de sustraer el valor de adquisición del valor de transmisión, con carácter general, suele ser positiva porque los socios obtienen, a través de la transmisión, los retornos capitalizados y las actualizaciones de valor de sus aportaciones²⁰.

En cuanto a la individualización de la ganancia o pérdida de patrimonio, se atribuye a los contribuyentes titulares de las aportaciones²¹. Así, en el caso de matrimonios en régimen de gananciales, o de comunicación foral de bienes, para determinar el carácter privativo o ganancial de las aportaciones al capital, deberá atenderse a la naturaleza ganancial o privativa de las cantidades con que se ha efectuado la aportación²².

En cuanto al devengo, las ganancias o pérdidas de patrimonio se imputan al periodo impositivo en el que tenga lugar la alteración patrimonial. En concreto, se imputan al periodo impositivo en el que, habiendo causado baja, la cooperativa le reconozca al socio su derecho al reembolso. Asimismo, el anticipo en el pago del reembolso anterior a la baja no dará lugar al anticipo del devengo de la variación patrimonial derivada del reembolso de las aportaciones sociales. En el caso contrario, cuando el reembolso se realice a plazos, el socio podrá optar por imputar proporcionalmente las ganancias obtenidas a medida que sean exigibles los cobros correspondientes.

Veamos cómo se determinan los dos valores a comparar, el valor de adquisición y el valor de transmisión de la participación.

3.3.1.1. El valor de adquisición de la participación

En virtud del artículo 23.c) de la Norma Foral 9/1997, de 14 de octubre, sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas, de Bizkaia, el valor de adquisición de la participación será el resultado de agregar los siguientes conceptos:

- a) El coste de adquisición de la participación.
- b) La aportación obligatoria inicial efectuada por el socio, independientemente de que se desembolsara a plazos o no.

²⁰ Las actualizaciones de valor de las aportaciones procederán de las actualizaciones de balances legalmente autorizadas. La distribución entre los socios de las plusvalías resultantes de las capitalizaciones de balances puede llevarse a cabo atendiendo al capital desembolsado por cada socio o a su participación en las actividades cooperativizadas.

²¹ La normativa fiscal se remite a las disposiciones reguladoras del régimen económico del matrimonio, o de la pareja de hecho, así como a los preceptos de la legislación civil por los que se rigen las relaciones patrimoniales entre los miembros de la familia.

²² STSJPV de 9 de diciembre de 2003 (sentencia 721/2003, JUR 2004/43749).

- c) Las cuotas de ingreso y las cuotas periódicas satisfechas por el socio.
- d) Las aportaciones complementarias a las iniciales, y a las cuotas de ingreso, como consecuencia del paso de la condición de socio de duración determinada a la de socio de duración indefinida.
- e) Las pérdidas de la cooperativa atribuidas al socio que hayan sido reintegradas por él, o que hayan sido compensadas con retornos de los que ya fuera titular y estuvieran incorporados al Fondo Especial regulado por la Asamblea General²³.

Como se puede observar, en el valor de adquisición se incluyen cantidades que por distintos motivos ha aportado el socio a la cooperativa, de manera directa o indirecta, como en la letra e) donde se realiza una atribución individualizada de pérdidas al socio con cargo a retornos no distribuidos, una vez reconocido el retorno que estaba acumulado en el Fondo Especial (Atxabal 2017, 214-215).

El valor de adquisición, así fijado, se actualiza mediante la aplicación de unos coeficientes, atendiendo al año en el que se haya satisfecho cada uno de los importes anteriores. Las sucesivas aportaciones al capital reciben el tratamiento correspondiente a las mejoras, lo que obliga a distinguir la parte del valor de transmisión que corresponda a cada componente del valor de adquisición (valor inicial y las mejoras).

3.3.1.2. El valor de transmisión de la participación

El valor de transmisión, por otro lado, se determina a partir del importe del reembolso a que tenga derecho el socio, una vez descontadas las deducciones que le pueda practicar la cooperativa con motivo de la baja. En consecuencia, forman parte del valor de transmisión, además de las aportaciones previamente realizadas por el socio que le sean reembolsadas, el importe de los retornos capitalizados y de las actualizaciones de sus aportaciones que se le reconozcan. Hay ciertos retornos que no tributan porque suponen una aplicación de los excedentes de la cooperativa que se imputa individualmente al socio pero no se le llega a repartir, como sucede en la capitalización de

²³ Se trata de un Fondo Especial, regulado por la Asamblea General y dotado con los retornos ya acreditados a cada socio, hasta tanto no transcurra el plazo de devolución de los mismos, se produzca la baja del socio, o éste destine las cantidades de que sea titular en dicho Fondo a satisfacer las pérdidas que le resulten imputables, o a realizar aportaciones al capital social. En estos casos, el nacimiento del rendimiento del capital mobiliario se produce el primer día señalado para la disposición del retorno.

los retornos o en la compensación de pérdidas sociales con cargo a retornos no distribuidos (Atxabal 2014, 149). En estos casos, la atribución del retorno es aparente porque se aplica el excedente a otras finalidades que suelen ser previas al reparto del retorno. Por ese motivo, la norma fiscal no grava ese retorno no distribuido hasta que se proceda a su reparto cierto. Es decir, los retornos cooperativos capitalizados no tributan hasta el momento en que se transmiten o reembolsan las aportaciones, pero ya no se gravarán como rendimientos del capital sino como ganancias o pérdidas de patrimonio que obtiene el socio en la transmisión o en el reembolso de su participación (Atxabal 2017, 216).

Asimismo, también integran el valor de transmisión los retornos correspondientes al año en el que el socio cause baja en la cooperativa, que se cuantifican en la Asamblea General mediante la que se aprueban las cuentas de dicho año.

Del valor de reembolso, asimismo, se descontarán las demás aportaciones voluntarias u obligatorias efectuadas por los socios²⁴, entre las que se incluyen los intereses de las aportaciones capitalizados, los anticipos laborales capitalizados, o las aportaciones al capital social efectuadas con retornos de los que fuera titular el socio y estuvieran incorporados a un Fondo Especial regulado por la Asamblea General. Todas estas cantidades se descuentan por una razón más que evidente: ya tributaron cuando se obtuvieron e incorporaron al capital por lo que carece de sentido que vuelvan a tributar como parte integrante del valor de transmisión de la participación, al compararla con su valor de adquisición (Atxabal 2017, 217). Aquí nuevamente debemos matizar la regulación de los intereses capitalizados contra reservas en Gipuzkoa que no se podrán descontar porque no tributaron cuando se generaron, tal y como hemos puesto de relieve previamente en el apartado relativo a los intereses de las aportaciones al capital.

3.3.1.3. La insolvencia de la cooperativa para el pago del reembolso de la aportación

Sin embargo, la virulencia de la crisis económica que hemos vivido a partir de 2008 también se ha dejado notar especialmente en el ám-

²⁴ De este modo, se otorga a la devolución de las cantidades un tratamiento similar al que reciben los prestamistas en el momento en que se les devuelven las cantidades por ellos prestadas. Por este motivo, los intereses de las aportaciones capitalizadas tributan íntegramente en el ejercicio en que se reconocen, y no a la fecha de reembolso de las aportaciones.

bito de las cooperativas, porque la implicación de los trabajadores en el capital y la gestión de las mismas hace que queden en una situación especialmente vulnerable en los momentos más adversos del ciclo económico, llegando incluso a verse obligados a acudir a la vía del concurso de acreedores.

Es más, esas situaciones han provocado que los socios cooperativistas, que habían dejado de forma temporal en las mismas los recursos a que tenían derecho al concluir su vida laboral, se vean especialmente afectados en las situaciones en las que la entidad ha acabado solicitando el correspondiente procedimiento concursal, que terminaba con la imposibilidad de cobrar las cantidades aportadas.

Esta situación de insolvencia ha impedido a los socios percibir las cantidades a que tenían derecho al cesar en la cooperativa y que en su momento aportaron al capital de la cooperativa. Como consecuencia de todo ello se producía una situación paradójica. Por un lado, se generaba una ganancia patrimonial por la diferencia entre las cantidades aportadas por el socio y las cantidades reembolsables al darse de baja en la cooperativa, que tributaba en la base del ahorro. Y por otro lado, esa ganancia nunca la llegaba a cobrar por la insolvencia de la cooperativa, lo que le generaba una pérdida patrimonial posterior de muy difícil compensación dada la sistemática del Impuesto. El resultado final podría ser la tributación por una renta no percibida contraviniendo así principios tributarios constitucionalizados (Atxabal 2017, 218).

En estos supuestos²⁵, las ganancias patrimoniales derivadas de las cantidades a que tuvieran derecho en el momento de la baja en la cooperativa se podrán imputar al mismo momento temporal en que se deba imputar la pérdida patrimonial por el impago. De esta manera, los socios compensarán las pérdidas patrimoniales por la insolvencia con la parte de las ganancias patrimoniales pendientes de inte-

²⁵ En Bizkaia, se regula en la Norma Foral 2/2014, de 11 de junio, por la que se establece un tratamiento tributario alternativo para determinadas situaciones postlaborales (Boletín Oficial de Bizkaia, núm. 114, de 17 de junio de 2014). En el caso de Álava, se regula mediante la Norma Foral 19/2014, de 18 de junio (Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava, núm. 72, de 27 de junio de 2014). Y en el caso de Gipuzkoa, se recoge en la Norma Foral 14/2014, de 10 de diciembre (Boletín Oficial de Gipuzkoa, núm. 237, de 12 de diciembre de 2014).

Los efectos de esta regulación requieren la opción expresa de los contribuyentes en el plazo de 6 meses desde su entrada en vigor, es decir, hasta el 17 de diciembre de 2014, siempre que la baja en la cooperativa se haya producido con posterioridad al 1 de enero de 2008 y el concurso de acreedores de la cooperativa se haya declarado con posterioridad al 1 de enero de 2013.

grar en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en el ejercicio de que se trate. El exceso, si lo hubiera, no podrá compensarse²⁶.

Se requiere que el socio haya prestado sus servicios en la cooperativa durante, al menos, cinco años con antelación a la baja de la misma, pero que en ese último periodo no haya ejercido funciones de dirección o administración de la cooperativa, ni haya tenido un porcentaje superior al 20% del capital social. El motivo del impago total o parcial del reembolso puede ser variado: un aplazamiento, un préstamo del socio a la cooperativa, una aportación como socio inactivo, declaración de concurso de acreedores de la cooperativa en los cinco años siguientes a la baja de la cooperativa...

En definitiva, la ganancia obtenida en el momento del cese y la pérdida producida por la incobrabilidad de su crédito contra la cooperativa podrán compensarse entre sí, evitando así un exceso de imposición.

3.3.2. LA TRANSMISIÓN DE LAS APORTACIONES AL CAPITAL

En la transmisión «inter vivos» de su participación como socio, éste obtiene una ganancia o pérdida patrimonial de forma similar al supuesto de baja de la cooperativa por diferencia entre el valor de enajenación de la participación y su valor de adquisición. Hay que tener en cuenta, no obstante, que el valor de enajenación será el valor de mercado y, en su defecto, el mayor de dos, el valor teórico de la participación o el resultado de la capitalización al 20% de los resultados de los tres ejercicios cerrados anteriores.

En la transmisión «mortis causa» se declara la exención de la llamada «plusvalía del muerto», es decir, de la ganancia o pérdida que genera la transmisión, con independencia de que los sucesores tengan derecho a adquirir las aportaciones transmitidas, o únicamente a la liquidación del crédito correspondiente a la aportación social.

En ambos supuestos, la ganancia o pérdida de patrimonio se integrará en la base del ahorro derivada de la transmisión de elementos patrimoniales.

En virtud del artículo 23.d) de la Norma Foral 9/1997, de 14 de octubre, sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas, de Bizkaia, como excepción a lo anterior, se considera que no existe transmisión o reembolso de las aportaciones en los casos de traslado de las aportacio-

²⁶ No obstante, los socios podrán optar por aplicar el régimen general de integración y compensación de pérdidas patrimoniales previsto en el Impuesto, en sustitución del tratamiento alternativo previsto la Norma Foral 2/2014.

nes de una cooperativa a otra, por desplazarse el socio a otra cooperativa, siempre que el socio no adquiera poder de disposición sobre la aportación, esto es, que no exista ningún tipo de reembolso, y que en la cooperativa de destino quede constancia de los valores y fechas de adquisición originarios de la participación. Es una regla de diferimiento del pago del impuesto al momento en que se produce la baja definitiva en la cooperativa.

En cuanto a la individualización de la ganancia o pérdida de patrimonio, se atribuye a los contribuyentes titulares de las aportaciones. Así, en el caso de matrimonios en régimen de gananciales, o de comunicación foral de bienes, para determinar el carácter privativo o ganancial de las aportaciones al capital, deberá atenderse a la naturaleza ganancial o privativa de las cantidades con que se ha efectuado la aportación. Y en cuanto al devengo, las ganancias o pérdidas de patrimonio se imputan al periodo impositivo en el que tenga lugar la alteración patrimonial, es decir, al periodo en el que se produzca la transmisión de las aportaciones.

IV. Conclusiones

Primera. Existen diferencias notables en la regulación del capital social en una cooperativa y en una sociedad capitalista, así como en la remuneración de ese capital. La normativa fiscal toma como modelo a las sociedades capitalistas, lo que le obliga a adaptar sus reglas fiscales a las sociedades cooperativas porque sus características difieren de las propias de una sociedad anónima o de una sociedad de responsabilidad limitada. Se ha regulado un régimen fiscal especial para las sociedades cooperativas y para los socios cooperativistas, con el fin de adecuar la normativa fiscal a esas diferencias que ostentan las cooperativas, y que también afectan a su capital social y a la forma de remunerarlo.

Segunda. La normativa fiscal de las cooperativas tiene presente el capital social al establecer las causas de pérdida de la condición de cooperativa protegida a efectos fiscales. Por una parte, la norma fiscal alude a los fondos propios irrepartibles de la cooperativa y «castiga» fiscalmente a la cooperativa que no los dota convenientemente, que los reparte cuando no puede hacerlo, o que los utiliza para finalidades no previstas legalmente. Por otro lado, también acarrea consecuencias fiscales gravosas la retribución excesiva a los socios, vía interés en pago de las aportaciones al capital vía retornos cooperativos, cuando no se compadece con la finalidad de estas retribuciones según la ley mercan-

til. Por último, se pierde la condición de cooperativa fiscalmente protegida si hay aportaciones excesivas de los socios al capital, reducciones de capital por encima del límite legal, o una participación de control (un 25% del capital) en entidades no cooperativas.

Estas causas responden a unas limitaciones previamente establecidas por las leyes mercantiles donde la norma fiscal juega una especie de vigilancia para el correcto cumplimiento de la norma mercantil, lo cual no deja de ser llamativo. También deja entrever una visión limitada y restrictiva del funcionamiento de la cooperativa que le impediría su crecimiento mediante la configuración de grupos empresariales, salvo que lo haga a través de cooperativas de segundo o ulterior grado. Se trata de una regla, cuando menos, discutible porque no se adivina un motivo fiscal que aconseje limitar los beneficios fiscales a las cooperativas de primer grado que realicen principalmente operaciones con sus socios.

Tercera. Se establecen reglas fiscales especiales atendiendo a características propias de las cooperativas respecto a las sociedades capitalistas. Por ejemplo, las aportaciones a los fondos propios irrepartibles (fondo de reserva obligatorio y fondo de educación y promoción) son deducibles fiscalmente, en todo o en parte. O los intereses pagados por las aportaciones de capital son también deducibles, equiparando, de esta forma, la financiación propia de la cooperativa mediante la aportación de fondos al capital social con la financiación ajena. Son reglas aplicables a cualquier cooperativa, por el hecho de serlo. Se justifican en las diferencias entre el capital social de las cooperativas y el de las sociedades capitalistas, y su forma de remuneración.

Cuarta. Con respecto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que grava las rentas obtenidas por el socio que a su vez es persona física, el socio de trabajo o socio trabajador de una cooperativa es, a un mismo tiempo, trabajador y propietario de la cooperativa, por lo que confluyen en una misma persona la obtención de rentas del trabajo y de rentas del capital. La norma tributaria, no obstante, carece de un tratamiento específico o de un régimen fiscal especial para el socio cooperativista. En su lugar, la norma fiscal opta por aplicar mediante la analogía las reglas sobre los rendimientos del trabajo, pensadas para el trabajador por cuenta ajena, y las reglas sobre los rendimientos del capital, pensada para los propietarios del capital.

Las Haciendas vizcaína y guipuzcoana, no obstante, por vía reglamentaria (mediante la aprobación de instrucciones para la aplicación de la normativa fiscal a los socios de las cooperativas) han fijado unos criterios interpretativos de la norma fiscal que, con carácter general, se acomoda a la capacidad económica del socio cooperativista. Es decir,

el socio tributa cuando obtiene rentas y, en cambio, no lo hace cuando no las cobra aunque se hayan generado a su favor, como sucede con las situaciones de insolvencia de la cooperativa que le impiden pagar los reembolsos de las participaciones de capital a los socios.

Como contrapunto a lo anterior, se producen situaciones paradójicas, inexplicables. Por ejemplo, si el socio tiene derecho a un retorno cooperativo pero, en lugar de cobrarlo, lo capitaliza, entonces no tributa hasta el reembolso de esa cantidad. Esta máxima sólo se rompe con los anticipos laborales capitalizados y con los intereses por aportaciones al capital que se capitalizan; en ambos casos, se obliga a tributar al socio cuando se genera el rendimiento si bien el socio no cobra estas cantidades. No se entiende el motivo que en el caso de los retornos capitalizados impida la tributación cuando se generan y, sin embargo, permita el gravamen de los anticipos capitalizados o de los intereses capitalizados.

V. Bibliografía

- AGUILAR RUBIO, Marina. 2016. «El régimen fiscal de las cooperativas y el Derecho de la Unión Europea». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 50: 49-71. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp49-71>.
- ALONSO RODRIGO, Eva y Santa Cruz Ayo, Iñaki. 2016. «Identidad, competitividad y creación de empleo: retos para una nueva fiscalidad de las cooperativas de trabajo asociado». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 50: 73-101. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp73-101>.
- ALONSO RODRIGO, Eva. 2001. *Fiscalidad de cooperativas y sociedades laborales*. Barcelona: Institut per a la Promoció y la Formació Cooperatives, Generalitat de Catalunya.
- ARNÁEZ ARCE, Vega María y Atxabal Rada, Alberto. 2013. «Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social. Aspectos administrativos y fiscales». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 47: 199-228. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp199-228>.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2014. «La fiscalidad de las cooperativas en el País Vasco». En *Las cooperativas como alternativa económica: una visión de México y España*, coordinado por Gadea Soler, Enrique, Atxabal Rada, Alberto e Izquierdo Muciño, Martha Elba, 135-155. Madrid: Dykinson.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2015. «La fiscalidad de las rentas que obtienen los socios de las cooperativas en el País Vasco». En *Aprendizaje cooperativo sin fronteras. España-México*, coordinado por Arnáez Arce, Vega María, Arrieta Idiákez, Francisco Javier e Izquierdo Muciño, Martha Elba, 127-145. Madrid: Dykinson.

- ATXABAL RADA, Alberto. 2016. «La identidad cooperativa como justificación de un tratamiento fiscal diferenciado». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 50: 285-307. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp285-307>.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2017. «Las consecuencias fiscales de la baja de los socios cooperativistas que sean personas físicas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 51: 209-230. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-51-2017pp209-230>.
- CALVO ORTEGA, Rafael. 2005. «Entidades de economía social: razones de una fiscalidad específica». En *Fiscalidad de las entidades de economía social*, dirigido por Calvo Ortega, Rafael, 33-64. Madrid: Thomson-Civitas.
- CRACOGNA, Dante. 2013. «Estado, cooperativas y legislación cooperativa en la hora actual». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 47: 111-127. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp111-127>.
- DE LUIS ESTEBAN, José Manuel. 1985. «Presente y futuro de la fiscalidad de las cooperativas». *Hacienda Pública Española* 93: 91-107.
- DE LUIS ESTEBAN, José Manuel. 1996. «El Impuesto de Sociedades y la fiscalidad de las cooperativas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 23: 33-46.
- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, Javier. 2013. «Las cooperativas: una alternativa económica y social frente a la crisis». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 47: 257-264. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp257-264>.
- GADEA, Enrique. 2011. «La función económica de la cooperativa y la necesidad de una legislación adecuada». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 45: 285-299. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-45-2011pp285-299>.
- HERRERO BLASCO, Aurelio. 2015. «El ahorro fiscal de las cooperativas en el Impuesto sobre Sociedades en España». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 84: 279-300.
- LARRAZABAL BASÁNEZ, Santiago. 2012. «Integración europea y cooperativismo: una reflexión sobre la sociedad cooperativa europea con motivo del año internacional del cooperativismo». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 46: 161-183. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-46-2012pp161-183>
- MONTERO SIMÓ, Marta. 2016. «La fiscalidad de las cooperativas ante el nuevo Impuesto sobre Sociedades». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 50: 17-47. doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp17-47>.
- RODRIGO RUIZ, Marco Antonio. 2010. «Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 69: 9-25.
- TEJERIZO LÓPEZ, José Manuel. 2010. «Algunas reflexiones sobre el régimen fiscal de las cooperativas». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 69: 53-72.

III

Listado de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

Lista de asociados por países

EUROPA

España

1. AFANADOR BELLIDO, JOSE
2. ALONSO RODRIGO, EVA
3. ALONSO SOTO, FRANCISCO
4. ANCHIA ESCOBAR, AITOR
5. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
6. ARNAEZ ARCE, VEGA M.^a
7. ARREGUI, ZORIONE
8. ARRIETA IDIAKEZ, FCO. JAVIER
9. ARRIETA, JUAN LUIS
10. ATXABAL RADA, ALBERTO
11. ÁVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
12. BARAHONA, ALEJANDRO
13. BLANCO LÓPEZ, JORGE
14. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
15. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
16. CAO FERNÁNDEZ, MANUEL ANTONIO
17. CELAYA ULIBARRI, ADRIÁN
18. COLOMER VIADEL, ANTONIO
19. DIEZ ÁCIMAS, LUIS ÁNGEL
20. DIVAR GARTEIZAURRECOA, JAVIER
21. EMBID IRUJO, JOSE MIGUEL
22. ENCISO SANTOCILDES, MARTA
23. FAJARDO GARCIA, GEMMA
24. FIOL RUIZ, JUAN ANTONIO
25. FRESNILLO MARTÍN, JOSE ANTONIO
26. GADEA SOLER, ENRIQUE
27. GALLASTEGI ORMAETXEA, ITXASO
28. GÁLVEZ VEGA, JOSÉ
29. GAMINDE EGIA, EBA
30. GARAY UGALDE, ENRIQUE ANTONIO
31. GARCÍA ÁLVAREZ, BELÉN
32. GETE CASTRILLO, PEDRO
33. GÓMEZ URQUIJO, LAURA
34. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
35. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUÍN
36. HERNÁNDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
37. HIGUERA, CARLOS DE LA
38. ILMA. SRA. DECANA DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO
39. ISPIZUA ZUAZUA, ALFREDO
40. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
41. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
42. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
43. LLAMOSAS TRÁPAGA, AÍDA
44. LLARENA ALBEAR, M.^a BEGOÑA
45. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO

46. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
47. LÓPEZ GARDE, PABLO
48. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
49. LUNA FERNÁNDEZ, FERNANDO
50. MACIA Y GONZÁLEZ, JOSE M.^a
51. MARTIN ANDRES, JESÚS
52. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
53. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
54. MARTINEZ ETXEBERRIA, GONZALO
55. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
56. MARTINEZ SAENZ, ÓSCAR
57. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTÍN
58. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ M.^a
59. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
60. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
61. MONTERO SIMO, MARTA
62. MONTOLIO HERNÁNDEZ, JOSE M.^a
63. MUGARZA YENES, JUAN MARTÍN
64. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
65. NAGORE APARICIO, ÍÑIGO
66. ORAÁ ORAÁ, JAIME
67. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, M.^a CONCEPCIÓN
68. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
69. PAZ CANALEJO, NARCISO
70. PÉREZ GINER, FRANCISCO
71. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
72. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
73. PUY FERNANDEZ, GLORIA, GLORIA
74. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
75. RIERA OLIVE, SANTIAGO
76. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
77. ROSEMBUJ, TULIO
78. RUEDA VIVANCO, JESÚS
79. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
80. SAEZ GABICAGOGUEASCOA, JAVIER
81. SALVADO, MANUEL
82. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
83. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
84. SANZ JARQUE, JUAN JOSÉ
85. SANZ SANTAOLALLA, FCO. JAVIER
86. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.^aEUGENIA
87. SUSO VIDAL, JOSE M.^a
88. TOSCANO, FERNANDO
89. VARGAS VASEROT, CARLOS
90. ZULUETA SAN NICOLÁS, JOSU

Italia

1. AFFERNI VITORIO
2. BASSI AMEDEO
3. BIAGI, MARCO
4. BONFANTE, GUIDO
5. CABRAS, GIOVANNI
6. COLANTONIO, GIULIANA
7. DABORMIDA, RENATO
8. FERRETI, GIAN ALBERTO
9. FICI, ANTONIO
10. GALGANO, FRANCESCO
11. GATTI, SERAFINO
12. GIACCARDI MARMO, LUCIA
13. GROSSO, PATRICIA
14. MICELA, VINCENZO
15. PAOLUCCI, LUIGI F.
16. PEZZINI, ENZO
17. RACUGNO, GABRIELE
18. SANTANGELO, PATRIZIA
19. SIMONETTO, ERNESTO
20. SPATOLA, GIUSEPPE

RESTO EUROPA

Alemania

1. MANTLER, DIANA
2. MUNKNER, HANS H.

Reino Unido

1. SNAITH, IAN
2. SWINNEY, IAN

Portugal

1. MEIRA APARICIO, DEOLINDA
2. NAMORADO, RUI
3. RODRIGUES, JOSE ANTONIO

Finlandia

1. HENRY, HAGEN

AMÉRICA

Argentina

1. ACUÑA, MONICA
2. ALEGRE, ANTONIA JOSEFA
3. ALEGRE, NELIDA MARIA
4. ALEM, CARLOS ROBERTO
5. ALTHAUS, ALFREDO
6. ALZARI, FRANCISCO JOSE
7. ANTON, JUAN PEDRO
8. ARACAMA, NORA GABRIELA DE
9. BALESTRA, RENE H.
10. BARBEITO DE COUZO, BEATRIZ
11. BARRIENTOS, JORGE
12. BASAÑES, JUAN CARLOS
13. BOGLINO, GLADIS
14. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
15. CAFFARATTI, ROBERTO DANIEL
16. CAFFARATTI, SERGIO
17. CALLEJO, ALFREDO V.
18. CARAMANICO, JORGE GUSTAVO
19. CARDOSO, NORBERTO NICOLAS
20. CARELLO, LUIS ARMANDO
21. CASA, ANTONIO LUIS DE
22. CASTAGNINO, ENRIQUE F.,
23. CLARK, HORACIO ERNESTO
24. CMET, JUAN D.
25. CORDARA, ALBERTO E.
26. CORVALAN, ALFREDO R.
27. CRACOGNA, DANTE
28. CUESTA, ELSA
29. DALLA FONTANA, ELVIO N.
30. DE BIASI, ROMINA
31. DE LORENZI, ESTEBAN MARIO
32. DE NIRO, NICOLAS HUMBERTO
33. DEBIAGGI, CARLOS ALBERTO
34. DELLEPIANE
35. DOMINGUEZ, ELENA
36. DONETA, WALKER
37. EWAN, C.
38. FARIAS, CARLOS ALBERTO
39. FERRARIO, PATRICIO
40. FORNARI, OSWALDO CARLOS
41. GALEAZZI, ALBERTO NICOLAS
42. GARCIA ARROUY, JULIO
43. GARCIA ARROUY, OSVALDO
44. GAUNA, VICTOR ALBERTO
45. GIGENA, EDGAR R.
46. GOMEZ LUNA, STELLA MARIS
47. GUGLIELMONE, RICARDO LUIS
48. IAÑEZ, EMILIO ADELIO
49. IBERLUCIA, MIGUEL
50. JENSEN, PABLO ANDRES
51. JUNG, ROLANDO VICTOR
52. JUSTO, LIA
53. KESSELMAN, JULIO
54. KESSELMAN, SILVIA
55. KLUG, RICARDO MIGUEL
56. LACREU, ALDO SANTIAGO
57. LENTI, RUBEN JORGE
58. LORENZO, NORBERTO
59. LUNA, ERNESTO GASPAR FRANCISCO
60. MARTIN, CARLOS ALBERTO
61. MATUSEVICH, ELVA M. ENCINAS DE
62. MATZKIN, ENRIQUE
63. MEILIJ, GUSTAVO RAUL
64. MOIRANO, ARMANDO ALFREDO
65. MORIENA, HUGO JUAN BARTOLO
66. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
67. ORELLANO, RICARDO
68. PAROLA, AGUSTIN
69. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
70. PASTORINO, ROBERTO JORGE
71. PERALTA REYES, VICTOR
72. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
73. POGGI, JORGE DANIEL
74. PUGLIESE, SANTIAGO A.
75. QUESTA, JOSE MANUEL
76. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
77. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
78. RISSO, MARCELO ROBERTO
79. ROSANO, OBDULIO L. H.
80. ROSELL, RAUL HECTOR
81. ROSSI, LUIS MARIA
82. ROSSINI, REYNALDO LUIS
83. RUESGA, MARIANO EUSEBIO

84. RUESGA, MARIANO (FEDECOOBA)
85. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
86. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
87. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
88. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
89. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
90. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
91. TANGORRA EGLER, FABIAN
92. TORVISO, FERNANDO M.B.
93. URIBE, JANI
94. VALLATI, JORGE ARMANDO
95. VERLY, HERNAN
96. VESCO, CARLOS ALBERTO
97. VIGLIZZO, ALFREDO JORGE
98. VIGLIZZO, MONICA ELIDA

Brasil

1. ANDRADE RAMOS RODRIGUES,
2. ANA PAULA
3. BATISTA CAPETTINI, HAYNNER
4. BELLATO KALUF,
5. MARCO AURÉLIO
6. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
7. BORBA DE AZEVEDO, MARIA OTILIA
8. CALLEGARI, ANDRÉ
9. CHAVES GAUDIO, RONALDO
10. CRISTO, PE. AMÉRICO
11. DA CONTO, MARIO
12. DA SILVA GALHARDO, JOSÉ HENRIQUE
13. DA SILVA SILVEIRA, FELIPE
14. DE MIRANDA SOUZA, JOSÉ EDUARDO
15. GIBELLO PASTORE, JOSÉ EDUARDO
16. GONÇALVES LINS VIEIRA, PAULO
17. KRUEGER, GUILHERME
18. MIRANDA OLIVEIRA, ALEXANDRE
19. NAGAO MENEZES, DANIEL FRANCISCO
20. NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
21. OLIVEIRA REZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
22. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
23. PERIUS, VERGÍLIO
24. POZZA, PEDRO LUIZ
25. RONISE DE MAGALHÃES FIGUEIREDO
26. STRECK, LENIO

Paraguay

1. ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE DERECHO COOPERATIVO. COOPERATIVA YBAPOBO LTDA.
2. BERNI, MIGUEL ANGEL
3. BOBADILLA, ALCIDES
4. DRELICHMAN, SAMUEL
5. FRANCO, RICARDO
6. GAUTO VIELMAN, RIGOBERTO
7. GAMARRA DOLDAN, PEDRO
8. GONZALEZ PALUMBO, PARIS
9. INSFRAN, RAMÓN ADALBERTO
10. MARTÍNEZ RUIZ DIAZ, NELSON MANUEL
11. MARTYNIUK, SERGIO
12. MODICA, JUAN O
13. MORAN, HUGO HERAN
14. MORLAS CANDIA, MARIO
15. POLETTI, GREGORIO
16. RAMIREZ RAMOS, ANTONIO
17. RIVAROLA, MIGUEL ANGEL
18. SOLER, JUAN JOSE
19. SOLJANCIC MORA, JOSE
20. SACCO, CARLOS A.
21. TROCHE DE CABRAL, MARIA ISABEL
22. VALIENTE LARA, PEDRO RAFAEL
23. VINCI, JUAN MANUEL

Perú

1. FERNANDEZ DAVILA, ANTONIO
2. HUERTAS, NELLY
3. LIRA LINARES, ARTURO
4. LIRA LINARES, JORGE
5. MARTINEZ GUERRERO, LUIS
6. MORALES, ALONSO
7. REYES, DANIEL
8. ROSALES AGUIRRE, JORGE
9. TASSARA DE MUÑOZ M.ª TERESA
10. TORRES MORALES, CARLOS
11. ZELAYARAN, MAURO
12. VENEZUELA
13. ESTELLER ORTEGA, DAVID
14. GARCIA MULLER, ALBERTO
15. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN
16. MOLINA CAMACHO, CARLOS

RESTO AMÉRICA

Bolivia

1. TECEROS BANZER, ADALBERTO

Colombia

1. GUARIN TORRES, BELISARIO
2. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
3. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO

Cuba

1. CÁNDANO PÉREZ, MABEL
2. HERNÁNDEZ AGUILAR, ORISEL
3. MARTÍNEZ MONTENEGRO, ISNEL
4. MESA MEJIAS, MARIA DEL PILAR
5. MESA TEJEDA, NATACHA TERESA
6. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
7. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
8. SOTO ALEMÁN, LIEN

Ecuador

1. ESPINOZA, M.^a LORENA
2. NARANJO MENA, CARLOS

México

1. ESPINOZA BELLO, CARLOS FROYLAN
2. GONZALEZ PALACIOS, SERGIO
3. HERNÁNDEZ CORDERO, ROBERTO CARLOS
4. IZQUIERDO MUCIÑO, MARTHA ELBA

República Dominicana

1. MÉNDEZ PÉREZ, JORGE ELIGIO

Uruguay

1. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
2. RIPPE, SISGBERT

Puerto Rico

1. COLÓN MORALES, RUBÉN A.

Costa Rica

1. ABELLAN CISNEROS, ALEJANDRO
2. AGUILAR SANTAMARIA, ROXANA
3. BARRANTES CESPEDES, MARIO EDUARDO
4. BARRANTES, ROLANDO
5. CASTRO HERNÁNDEZ, LUIS PAULO
6. CEDENIL MONGE, GUSTAVO ADOLFO
7. CHACON SANTORESI, CARLOS MIGUEL
8. ELIZONDO VARGAS, MARTA MARIA
9. ESPINOZA, ROLANDO
10. JACOBO ZELAYA, CARLOS JOSÉ
11. LAO MENDEZ, ROSANA
12. LEON DIAZ, EDGAR EMILIO
13. LOPEZ, ORLANDO
14. MONTERO, ALEXANDER Y STEVE
15. MORALES, FRANCISCO
16. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
17. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
18. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
19. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
20. RAMOS, RENE
21. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
22. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
23. SANCHEZ BOZA, ROXANA
24. SOLANO MURILLO, ADOLFO
25. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
26. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
27. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
28. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
29. VILLALOBOS, KARLOS

**RESSEAU AFRICAN DE DROIT CO-
OPERAFIT**

1. MAHAMAT, ADOUDOU
2. MIDAGON, ERNEST
3. PAPA, BAL

Jordania

1. ELSAYYED, ABDELHAKHEEM

Lista de asociados por orden alfabético

1. ABELLAN CISNEROS, ALEJANDRO
2. ACUÑA, MONICA
3. AFANADOR BELLIDO, JOSE
4. AFFERNI, VITORIO
5. AGUILAR SANTAMARIA, ROXANA
6. ALEGRE, ANTONIA JOSEFA
7. ALEGRE, NELIDA MARIA
8. ALEM, CARLOS ROBERTO
9. ALONSO RODRIGO, EVA
10. ALONSO SOTO, FRANCISCO
11. ALTHAUS, ALFREDO
12. ALZARI, FRANCISCO JOSE
13. ANCHIA ESCOBAR, AITOR
14. ANDRADE RAMOS RODRIGUES, ANA PAULA
15. ANTON, JUAN PEDRO
16. ARACAMA, NORA GABRIELA DE
17. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
18. ARNAEZ ARCE, VEGA MARÍA
19. ARREGUI, ZORIONE
20. ARRIETA IDIAKEZ, FRANCISCO JAVIER
21. ARRIETA, JUAN LUIS
22. ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE DERECHO COOPERATIVO. COOPERATIVA YBAPOBO LTDA.
23. ATXABAL RADA, ALBERTO
24. AVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
25. BALESTRA, RENE H.
26. BARAHONA, ALEJANDRO
27. BARBEITO DE COUZO, BEATRIZ
28. BARRANTES CESPEDES, MARIO EDUARDO
29. BARRANTES, ROLANDO
30. BARRIENTOS, JORGE
31. BASAÑES, JUAN CARLOS
32. BASSI, AMEDEO
33. BATISTA CAPETTINI, HAYNNER
34. BELLATO KALUF, MARCO AURÉLIO
35. BIAGI, MARCO
36. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
37. BLANCO LÓPEZ, JORGE
38. BOGLINO, GLADIS
39. BONFANTE, GUIDO
40. BORBA DE AZEVEDO, MARÍA OTILIA
41. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
42. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
43. CABRAS, GIOVANNI
44. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
45. CAFFARATTI, ROBERTO DANIEL
46. CAFFARATTI, SERGIO
47. CALLEGARI, ANDRÉ
48. CALLEJO, ALFREDO V.

49. CÁNDANO PÉREZ, MÁBEL
50. CAO FERNÁNDEZ, MANUEL ANTONIO
51. CARAMANICO, JORGE GUSTAVO
52. CARDOSO, NORBERTO NICOLAS
53. CARELLO, LUIS ARMANDO
54. CASA, ANTONIO LUIS DE
55. CASTAGNINO, ENRIQUE F.,
56. CASTRO HDEZ, LUIS PAULO
57. CASTRO HERNÁNDEZ, LUIS PAULO
58. CEDENIL MONGE, GUSTAVO ADOLFO
59. CELAYA ULIBARRI, ADRIAN
60. CHACON SANTORESI, CARLOS MIGUEL
61. CHAVES GAUDIO, RONALDO
62. CLARK, HORACIO ERNESTO
63. CMET, JUAN D.
64. COLANTONIO, GIULIANA
65. COLOMER VIADEL, ANTONIO
66. COLÓN MORALES, RUBÉN A.
67. CORDARA, ALBERTO E.
68. CORVALAN, ALFREDO R.
69. CRACOGNA, DANTE
70. CRISTO, PE. AMÉRICO
71. CUESTA, ELSA
72. DA SILVA GALHARDO, JOSÉ HENRIQUE
73. DA SILVA SILVEIRA, FELIPE
74. DABORMIDA, RENATO
75. DALLA FONTANA, ELVIO N.
76. DE BIASI, ROMINA
77. DE LORENZI, ESTEBAN MARIO
78. DE CONTO, MARIO
79. DE MIRANDA SOUZA, JOSÉ EDUARDO
80. DE NIRO, NICOLAS HUMBERTO
81. DEBIAGGI, CARLOS ALBERTO
82. DECANA DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO
83. DELLEPIANE
84. DÍAZ DE SANTOS, S.A. (0007617-000734/05)
85. DIEZ ÁCIMAS, LUIS ÁNGEL
86. DIVAR GARTEIZAURRECOA, JAVIER
87. DOMINGUEZ, ELENA
88. DONETA, WALKER
89. ELIZONDO VARGAS, MARTA MARIA
90. ELSAYYED, ABDELHAKHEEM
91. EMBID IRUJO, JOSE MIGUEL
92. ENCISO SANTOCILDES, MARTA
93. ESPINOZA BELLO, CARLOS FROYLAN
94. ESPINOZA, MARÍA LORENA
95. ESPINOZA, ROLANDO
96. ESTELLER ORTEGA, DAVID
97. EWAN, C.
98. FAJARDO GARCIA, GEMMA
99. FARIAS, CARLOS ALBERTO
100. FERRARIO, PATRICIO
101. FERRETI, GIAN ALBERTO
102. FICI, ANTONIO
103. FIOL RUIZ, JUAN ANTONIO
104. FORNARI, OSWALDO CARLOS
105. FRANCISCO LUNA, ERNESTO GASPAR
106. FRESNILLO MARTIN, JOSE ANTONIO
107. GADEA SOLER, ENRIQUE
108. GALEAZZI, ALBERTO NICOLAS
109. GALGANO, FRANCESCO
110. GALLASTEGUI ORMAETXEA, ITXASO
111. GALVEZ VEGA, JOSÉ
112. GAMINDE EGIA, EBA
113. GARAY UGALDE, ENRIQUE ANTONIO
114. GARCÍA ÁLVAREZ, BELÉN
115. GARCIA ARROUY, JULIO
116. GARCIA ARROUY, OSVALDO
117. GARCIA MULLER, ALBERTO
118. GATTI, SERAFINO
119. GAUNA, VICTOR ALBERTO
120. GETE CASTRILLO, PEDRO
121. GIACCARDI MARMO, LUCIA
122. GIBELLO PASTORE, JOSÉ EDUARDO
123. GIGENA, EDGAR R.
124. GOMEZ LUNA, STELLA MARIS
125. GOMEZ URQUIJO, LAURA
126. GONÇALVES LINS VIEIRA, PAULO
127. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
128. GONZÁLEZ PALACIOS, SERGIO
129. GROSSO, PATRICIA
130. GUARIN TORRES, BELISARIO
131. GUGLIELMONE, RICARDO LUIS
132. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUIN
133. HDEZ CORDERO, ROBERTO CARLOS
134. HENRY, HAGEN
135. HERNÁNDEZ AGUILAR, ORISEL
136. HERNANDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
137. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN

138. HIGUERA, CARLOS DE LA
139. IAÑEZ, EMILIO ADELIO
140. IBERLUCIA, MIGUEL
141. INSTITUTO ARGENTINO DE INVESTIGACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL (IAIES)
142. ISPIZUA, ALFREDO
143. IZQUIERDO MUCIÑO, MARTHA ELBA
144. JACOBO ZELAYA, CARLOS JOSÉ
145. JAMED ABDUL NASSER, FEITOZA
146. JENSEN, PABLO ANDRES
147. JOSÉ EDUARDO GIBELLO PASTORE, EDUARDO PASTORE
148. JUNG, ROLANDO VICTOR
149. JUSTO, LIA
150. KALUF BELLATO, MARCO AURÉLIO
151. KESSELMAN, JULIO
152. KESSELMAN, SILVIA
153. KLUG, RICARDO MIGUEL
154. KRUEGER, GUILHERME
155. LACREU, ALDO SANTIAGO
156. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
157. LAO MENDEZ, ROSANA
158. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
159. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
160. LENTI, RUBEN JORGE
161. LEON DIAZ, EDGAR EMILIO
162. LLAMOSAS TRÁPAGA, AIDA
163. LLARENA ALBEAR, MARIA BEGOÑA
164. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO
165. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
166. LOPEZ GARDE, PABLO
167. LOPEZ, ORLANDO
168. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
169. LORENZO, NORBERTO
170. LUNA FERNÁNDEZ, FERNANDO
171. LUNA, ERNESTO GASPAS FRANCISCO
172. MACIA Y GONZALEZ, JOSE MARIA
173. MAHAMAT, ADOUDOU
174. MANTLER, DIANA
175. MARTIN ANDRES, JESUS
176. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
177. MARTIN, CARLOS ALBERTO
178. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
179. MARTÍNEZ ETXEBERRIA, GONZALO
180. MARTÍNEZ MONTENEGRO, ISNEL
181. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
182. MARTÍNEZ RUIZ DÍAZ, NELSÓN MANUEL
183. MARTINEZ SAENZ, OSCAR
184. MATUSEVICH, ELVA M. ENCINAS DE
185. MATZKIN, ENRIQUE
186. MEILIJ, GUSTAVO RAUL
187. MEIRA APARÍCIO, DEOLINDA
188. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
189. MÉNDEZ PÉREZ, JORGE ELIGIO
190. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTIN
191. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ MARIA
192. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
193. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
194. MESA MEJIAS, MARIA DEL PILAR
195. MESA TEJEDA, NATACHA TERESA
196. MICELA, VINCENZO
197. MIDAGON, ERNEST
198. MIRANDA OLIVEIRA, ALEXANDRE
199. MOIRANO, ARMANDO ALFREDO
200. MOLINA CAMACHO, CARLOS
201. MONTERO SIMO, MARTA
202. MONTERO, ALEXANDER Y STEVE
203. MONTOLIO HERNANDEZ, JOSE MARIA
204. MORIENA, HUGO JUAN BARTOLO
205. MUGARZA YENES, JUAN MARTIN
206. MUNKNER, HANS H.
207. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
208. NAGAO MENEZES, DANIEL FRANCISCO
209. NAGORE APARICIO, IÑIGO
210. NAMORADO, RUI
211. NARANJO MENA, CARLOS
212. NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
213. OLIVEIRA REZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
214. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
215. ORELLANO, RICARDO
216. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, MARIA CONCEPCIÓN
217. PALACIOS GONZALEZ, SERGIO
218. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
219. PAOLUCCI, LUIGI F.
220. PAPA, BAL
221. PAROLA, AGUSTIN
222. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
223. PASTORINO, ROBERTO JORGE
224. PAZ CANALEJO, NARCISO
225. PERALTA REYES, VICTOR

- 226.** PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
227. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
228. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
229. PEREZ GINER, FRANCISCO
230. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
231. PERIUS, VERGILIO
232. PEZZINI, ENZO
233. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
234. POGGI, JORGE DANIEL
235. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
236. POZZA, PEDRO LUIZ
237. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
238. PUGLIESE, SANTIAGO A.
239. PUVILL LIBROS S.A.
240. PUY FERNANDEZ, GLORIA
241. QUESTA, JOSE MANUEL
242. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
243. RACUGNO, GABRIELE
244. RAMOS, RENE
245. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
246. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
247. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
248. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
249. RIERA OLIVE, SANTIAGO
250. RIPPE, SISGBERT
251. RISSO, MARCELO ROBERTO
252. RODRIGUES ANDRADE RAMOS, ANA PAULA
253. RODRIGUES, JOSE ANTONIO
254. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO
255. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
256. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
257. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
258. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
259. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
260. RONISE DE MAGALHÃES FIGUEIREDO
261. ROSANO, OBDULIO L. H.
262. ROSELL, RAUL HECTOR
263. ROSEMBUJ, TULIO
264. ROSSI, LUIS MARIA
265. ROSSINI, REYNALDO LUIS
266. RUEDA VIVANCO, JESÚS
267. RUESGA, MARIANO (FEDECOOBA)
268. RUESGA, MARIANO EUSEBIO
269. RUIZ DIAZ MARTÍNEZ, NELSON MANUEL
270. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
271. SAEZ GABICAGOGEOASCOA, JAVIER
272. SALVADO, MANUEL
273. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
274. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
275. SANCHEZ BOZA, ROXANA
276. SANTANGELO, PATRIZIA
277. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
278. SANZ JARQUE, JUAN JOSE
279. SANZ SANTAOLALLA, FRANCISCO JAVIER
280. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
281. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
282. SECCIÓN NACIONAL PERUANA
283. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
284. SIMONETTO, ERNESTO
285. SNAITH, IAN
286. SOLANO MURILLO, ADOLFO
287. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
288. SOTO ALEMÁN, LIEN
289. SPATOLA, GIUSEPPE
290. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
291. STRECK, LENIO
292. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.ª EUGENIA
293. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
294. SUSO VIDAL, JOSE MARIA
295. SWINNEY, IAN
296. TANGORRA EGLER, FABIAN
297. TASSARA DE MUÑOZ, M.ª TERESA
298. TECEROS BANZER, ADALBERTO
299. TORRES MORALES, CARLOS
300. TORVISO, FERNANDO M.B.
301. TOSCANO, FERNANDO
302. URIBE, JANI
303. VALLATI, JORGE ARMANDO
304. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
305. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
306. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
307. VARGAS VASEROT, CARLOS
308. VERLY, HERNAN
309. VESCO, CARLOS ALBERTO
310. VIGLIZZO, ALFREDO JORGE
311. VIGLIZZO, MONICA ELIDA
312. VILLALOBOS, KARLOS
313. VINCI, JUAN MANUEL
314. ZULUETA SAN NICOLAS, JOSU

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC)

Normas de publicación

1. **Contenido.** El BAIDC publica, con carácter semestral a partir de 2018, trabajos de investigación sobre Cooperativismo y Economía social.
2. **Envío de originales.** Los originales han de ser inéditos y deberán ser enviados en línea en la dirección: <http://baidc.revistas.deusto.es/about/submissions#authorGuidelines>.
3. **Formato.** En la primera página se incluirá el título, el nombre del autor y su filiación académica. La segunda página recogerá dos resúmenes, en castellano e inglés, de unas 120 palabras cada uno, y las palabras clave del trabajo (entre 3 y 5 palabras), tanto en castellano como en inglés. Asimismo, el título y el sumario del artículo se enviarán en castellano e inglés.
4. **Normas de edición.** Las citas bibliográficas y las referencias a otras fuentes documentales se harán siguiendo el sistema 'Autor-Fecha' del manual de estilo de Chicago (http://www.deusto-publicaciones.es/deusto/content/openbooks/manual_breve/manual_breve_chicago_deusto.html). El artículo debe incluir las referencias bibliográficas completas en la última página. Los trabajos presentados podrán tener una extensión entre 15 y 35 páginas.

Ejemplos:

a) Libros

- Última página: Duch, Lluís. 1998. *Mito, interpretación y cultura*. Barcelona: Herder.
- Cita en el texto: (Duch 1998, 99-100).

b) Capítulos de libro

- Última página: Gómez Mendoza, Josefina. 2009. «Ecología urbana y paisaje de la ciudad». En *La ciudad del futuro*, editado por Antonio Bonet Correa, 177-217. Madrid: Instituto de España.
- Cita en el texto: (Gómez Mendoza 2009).

c) Artículos de revista

- Última página: Hernández Guerrero, María José. 2011. «Presencia y utilización de la traducción en la prensa española». *Meta* 56, n.º 1: 101-118.
- Cita en el texto: (Hernández Guerrero 2011, 115).

5. **Proceso de publicación.** El Director y la Editora del Boletín con la participación del Consejo de redacción y del Consejo asesor decidirán la publicación de los trabajos basándose en una evaluación externa independiente. El proceso de evaluación de los trabajos será una revisión ciega por pares, siguiendo el código ético del Boletín.

Los autores podrán realizar la corrección de pruebas de imprenta y, si en el plazo de 10 días no se recibiese su corrección, se entenderá que el autor está conforme con la impresión recibida.

6. **Tasas.** No se cobran costos de envío, procesamiento ni publicación de los artículos.
7. **Copyright.** Los autores de los trabajos inéditos publicados en esta revista podrán reproducirlos en otro lugar con la debida anotación de su publicación original en el BAIDC.

Código ético

Con el fin de mejorar la transparencia y la información sobre el proceso de publicación del Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (en adelante, la Revista) se han elaborado y adoptado los compromisos que se exponen a continuación:

1. Obligaciones generales del director de la Revista.

El director de la Revista deberá:

1. Velar por la continua mejora de la Revista;
2. Asegurar la calidad de los artículos que se publican;
3. Mantener la integridad académica del contenido de la Revista;
4. Respetar la libertad de expresión;
5. Estar dispuestos a publicar las correcciones, retractaciones, y las disculpas que en su caso sean necesarias.

2. Obligaciones en relación con los autores

2.1. Promoción de conductas éticas.

Los miembros de la Revista deberán asegurarse de adoptar las medidas oportunas para asegurar la calidad del material publicado, y evitar en la medida de lo posible la publicación de plagios o de trabajos no originales, salvo que en este último caso se permita de forma extraordinaria y justificadamente por parte de la dirección de la revista y se haga constar explícitamente en el artículo correspondiente dicha característica del trabajo publicado.

2.2. Normas de publicación para los autores

Se publicará y se mantendrá debidamente actualizado el proceso de publicación en la Revista con el fin de que los autores puedan tener toda la información que necesiten al respecto, y que solamente por causas debidamente justificadas y explicadas se podrá alterar. En particular, se publicará el funcionamiento del proceso de revisión por pares de los artículos recibidos.

2.3. Proceso de revisión por pares

Se publicará y se mantendrá actualizada una lista de evaluadores, que no será completamente cerrada, ya que a juicio del director de la Revista en función del tema y de otras circunstancias debidamente justificadas podrá someterse un artículo a la revisión de un experto que no se encuentre incluido en la lista de evaluadores publicada.

Los evaluadores deberán emitir juicios y evaluaciones claras y precisas, suficientemente argumentadas e imparciales. Igualmente, se evitarán los conflictos de intereses del tipo que fuere (personales, académicos, comerciales, etc.).

En cualquier caso, el proceso de evaluación quedará sujeto a estrictas condiciones de confidencialidad. Ni los revisores ni los autores conocerán sus respectivas identidades, evitando de esta forma los conflictos de intereses que se pudiesen producir. Al respecto, el director de la Revista ostentará un estricto deber de confidencialidad.

Los artículos serán revisados por dos evaluadores, recurriéndose a la opinión de un tercer evaluador en caso de que haya discrepancias sobre la publicación del artículo entre las dos evaluaciones realizadas.

2.4. Decisiones respecto a la publicación

Las decisiones relativas a la aceptación o al rechazo de un artículo para su publicación deberán basarse únicamente en la calidad del artículo, esto es, en su claridad, originalidad, importancia y en su adecuación a los objetivos y al ámbito de la Revista.

En ningún caso, se rechazarán artículos debido a las críticas u opiniones divergentes de posturas mayoritarias y/o manifestadas por miembros de la Revista, siempre que se trate de artículos de calidad que justifiquen sus posturas sin caer en la descalificación.

Igualmente, la decisión, bien de aceptación, bien de rechazo, se comunicará siempre al autor en el tiempo indicado en las normas de publicación, y deberá ser motivada, especialmente en caso de rechazo. Esta decisión no deberá modificarse posteriormente, salvo que se hayan producido serios problemas en el proceso de publicación que deberán justificarse.

En cualquier caso, los cambios en la estructura de la Revista no afectarán a las decisiones adoptadas previamente en cuanto a la aceptación o al rechazo de los artículos enviados para su publicación.

Relación de evaluadores

- Nina Aguiar (Instituto Politécnico de Bragança)
- Marina Aguilar Rubio (Universidad de Almería)
- Eva Alonso Rodrigo (Universidad de Barcelona)
- Vega María Arnáez Arce (Universidad de Deusto)
- Francisco Javier Arrieta Idiákez (Universidad de Deusto)
- Baleren Bakaikoa Azurmendi (EHU-Universidad del País Vasco)
- Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco)
- Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires)
- Renato Dabormida (Universidad de Génova)
- Javier Divar Garteiz-aurrecoa (Universidad de Deusto)
- Marta Enciso Santolcides (Universidad de Deusto)
- Antonio Fici (Universidad de Molise)
- Enrique Gadea Soler (Universidad de Deusto)
- Eba Gaminde Egia (Universidad de Deusto)
- Belén García Álvarez (Universidad de Deusto)
- Alberto García Müller, (Universidad de los Andes)
- Gotzon Gondra Elguezabal (abogado)
- Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río)
- Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México)
- Javier Larena Beldarrain (Universidad de Deusto)
- Santiago Larrazabal Basáñez (Universidad de Deusto)
- Aida Llamosas Trápaga (Universidad de Deusto)
- Josune López Rodríguez (Universidad de Deusto)
- Alejandro Martínez Charterina (Universidad de Deusto)
- Gonzalo Martínez Etxeberria (Universidad de Deusto)
- Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha)
- Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico de Porto)
- Natacha Teresa Mesa Tejeda (Universidad de La Habana)
- José Eduardo Miranda (UNICESUMAR)
- Marta Montero Simó (Universidad Loyola Andalucía)
- Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid)
- Iñigo Nagore Aparicio (abogado)
- Miren Josune Real Flores (Universidad de Deusto)
- Siegbert Rippe (Universidad de Montevideo)
- Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río)
- Tulio Rosembuj (Universidad de Barcelona)
- Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos)
- Roxana Sánchez Bozas (Universidad Nacional de San José de Costa Rica)
- Francisco Javier Sanz Santaolalla (abogado)
- Lenio Streck (Universidad de Unisinos)
- Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona)
- Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería)

Boletines de la AIDC correspondientes a 2018

Por decisión de la Asamblea General Ordinaria de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, del pasado día 27 de junio de 2017, se acordó:

- Establecer como tema monográfico de investigación para los Boletines de la AIDC correspondientes al año 2018 el de **«El principio de participación económica de los miembros. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica»**.

Se invita a los miembros de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo a que realicen sus aportaciones sobre esta materia para los dos próximos Boletines, sin perjuicio de que sean admitidos trabajos sobre otros temas que se estimen de interés.

Les recordamos que la fecha final de recepción de trabajos el **31 de mayo de 2018** para el número 53 del Boletín de 2018.

La Dirección del Boletín de la AIDC.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association
of Cooperative Law Journal



Deusto

Publicaciones

Universidad de Deusto